



STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI MAN KABUPATEN SORONG

Adhim Ada Masta Mayassa¹, Abdul Azis Khoiri², Mohammad Masykur³

^{1,2,3} Institut Agama Islam Negeri Sorong, Indonesia

Email: adhimadamasta80@gmail.com



DOI: <https://doi.org/10.34125/jmp.v11i3.2920>

Sections Info

Article history:

Submitted: 23 March 2026

Final Revised: 11 April 2026

Accepted: 16 May 2026

Published: 28 June 2026

Keywords:

Madrasah Principal Strategy;

Madrasah Admission

Attractiveness;

Community Trust.



ABSTRACT

Objective: This study analyzes the strategies of madrasah principals in increasing the attractiveness of new student admission at MAN Sorong Regency. Methods: The research employed a qualitative approach with a case study design. Data were collected through semi-structured interviews, observation, and documentation involving the madrasah principal, vice principal, teachers, administrative operator, and students. Data analysis was conducted through data reduction, data display, and conclusion drawing with source triangulation, technique triangulation, and member checking. Results: The findings show that the principal's strategies were implemented through strengthening work culture, developing flagship programs, improving educational services, conducting direct outreach to the community, and carrying out continuous evaluation. The number of applicants increased from 22 in the 2023/2024 academic year to 23 in 2024/2025 and 45 in 2025/2026. This increase was supported by the principal's leadership, collaboration among school members, religious and academic programs, and community support in building a positive institutional image. The main obstacles included limited facilities, school location, competition among educational institutions, and public perception. Novelty: The study confirms that madrasah attractiveness is shaped not only by promotion but also by internal quality, institutional identity, and public trust.

ABSTRAK

Objektif: Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong. Metode: Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, dan studi dokumentasi terhadap kepala madrasah, wakil kepala madrasah, guru, operator, dan peserta didik. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan dengan triangulasi sumber, teknik, dan member checking. Hasil: Temuan menunjukkan bahwa strategi kepala madrasah dilaksanakan melalui penguatan budaya kerja, pengembangan program unggulan, peningkatan layanan pendidikan, sosialisasi langsung kepada masyarakat, dan evaluasi berkelanjutan. Jumlah pendaftar meningkat dari 22 orang pada Tahun Ajaran 2023/2024 menjadi 23 orang pada 2024/2025 dan 45 orang pada 2025/2026. Peningkatan tersebut dipengaruhi oleh kepemimpinan kepala madrasah, kerja sama warga madrasah, program keagamaan dan akademik, serta dukungan masyarakat dalam membangun citra positif lembaga. Hambatan utama meliputi keterbatasan fasilitas, lokasi madrasah, persaingan lembaga pendidikan, dan persepsi masyarakat. Kebaruan: Penelitian menegaskan bahwa daya tarik madrasah tidak hanya ditentukan promosi, tetapi juga mutu internal, identitas kelembagaan, dan kepercayaan publik.

Kata kunci: Strategi Kepala Madrasah; Daya Tarik PPDB Madrasah; Kepercayaan Masyarakat.

PENDAHULUAN

Penerimaan peserta didik baru merupakan salah satu indikator penting dalam menilai keberlangsungan dan daya saing lembaga pendidikan. Tingkat minat masyarakat terhadap suatu sekolah atau madrasah tidak hanya menunjukkan keberhasilan kegiatan promosi, tetapi juga mencerminkan kepercayaan publik terhadap mutu layanan, citra kelembagaan, serta relevansi program pendidikan yang ditawarkan (Ramadhan & Maryani, 2024). Dalam konteks pendidikan nasional, penerimaan peserta didik baru tidak lagi dipandang sebagai kegiatan administratif semata, melainkan bagian dari upaya strategis lembaga pendidikan dalam mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saing institusi (Pangestika, 2024). Kebijakan pemerintah melalui Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 1 Tahun 2021 menegaskan bahwa pelaksanaan penerimaan peserta didik baru harus berlangsung secara objektif, transparan, akuntabel, dan nondiskriminatif. Kondisi tersebut mendorong setiap lembaga pendidikan untuk terus meningkatkan kualitas layanan dan memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap institusi pendidikan yang dikelolanya (Permendikbud No. 1, 2021).

Persaingan antarlembaga pendidikan yang semakin kompetitif menuntut sekolah dan madrasah untuk mampu menghadirkan keunggulan yang relevan dengan kebutuhan masyarakat (Istikomah, 2023). Keputusan masyarakat dalam memilih lembaga pendidikan tidak hanya dipengaruhi oleh faktor akademik, tetapi juga oleh citra lembaga, kualitas pelayanan, program unggulan, lingkungan belajar, serta kemampuan sekolah membangun komunikasi dengan Masyarakat (Anisa, 2025). Tingginya daya tarik sering kali menjadi cerminan keberhasilan lembaga dalam mengelola berbagai sumber daya yang dimiliki sehingga mampu memperoleh kepercayaan publik (Hadi latif et al., 2024).

Dalam situasi tersebut kepala madrasah memiliki peran strategis sebagai pengarah perubahan lembaga (Kuswanda et al., 2026). Kepala madrasah tidak hanya bertugas menjalankan fungsi administratif, tetapi juga perlu mampu membaca kebutuhan masyarakat, mengelola sumber daya, mengembangkan program unggulan, membangun budaya kerja, memperkuat komunikasi publik, serta mengevaluasi strategi yang telah dilaksanakan (Permadi & Risnawati, 2024). Kemampuan kepala madrasah dalam mengintegrasikan seluruh komponen madrasah menjadi faktor penting dalam membangun daya tarik penerimaan peserta didik baru (Pardiyawan et al., 2025).

Urgensi penelitian ini terlihat pada perkembangan jumlah pendaftar di MAN Kabupaten Sorong dalam tiga tahun ajaran terakhir. Berdasarkan data awal madrasah, jumlah pendaftar tercatat sebanyak 22 orang pada Tahun Ajaran 2023/2024, meningkat menjadi 23 orang pada Tahun Ajaran 2024/2025, dan meningkat signifikan menjadi 45 orang pada Tahun Ajaran 2025/2026 (Agung Pradana, 2026). Perkembangan tersebut menunjukkan adanya perubahan minat masyarakat terhadap MAN Kabupaten Sorong yang perlu dikaji lebih lanjut dari perspektif manajemen pendidikan, khususnya terkait strategi kepala madrasah dalam membangun daya tarik lembaga.

Tabel 1 Data Awal Jumlah Pendaftar Peserta Didik Baru MAN Kabupaten Sorong Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026

Tahun Ajaran	Jumlah Pendaftar
2023/2024	22
2024/2025	23
2025/2026	45

Sumber: Dokumentasi Penerimaan Peserta Didik Baru MAN Kabupaten Sorong Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026.

Data awal tersebut tidak dapat dipahami hanya sebagai dampak dari kegiatan promosi

penerimaan peserta didik baru. Peningkatan minat pendaftar dapat berkaitan dengan berbagai aspek strategis, seperti penguatan budaya kerja, pengembangan program unggulan, peningkatan layanan pendidikan, komunikasi madrasah dengan masyarakat, serta citra lembaga yang terbentuk di lingkungan sekitar (Oktradiksa & Santri, 2025). Oleh karena itu, penelitian mengenai strategi kepala madrasah menjadi penting untuk menjelaskan bagaimana proses perencanaan, implementasi, dan evaluasi dilakukan dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru.

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa strategi kepemimpinan memiliki kontribusi terhadap peningkatan minat peserta didik baru. Hikmah & Sari (2023) menemukan bahwa promosi lembaga dan penguatan program sekolah berpengaruh terhadap ketertarikan calon peserta didik. Naim & Faizah (2024) menjelaskan bahwa kepala madrasah berperan dalam membangun citra positif lembaga melalui berbagai program yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Penelitian Purwanti et al. (2024) juga menunjukkan bahwa pengembangan program unggulan dan komunikasi yang efektif dengan masyarakat dapat meningkatkan kepercayaan publik terhadap lembaga pendidikan. Meskipun demikian, sebagian besar penelitian terdahulu lebih banyak menyoroti bentuk program yang dijalankan, sedangkan kajian yang menguraikan proses strategis kepala madrasah mulai dari perumusan, implementasi, hingga evaluasi strategi dalam meningkatkan daya tarik masih relatif terbatas.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong, menganalisis implementasi strategi yang dilakukan, serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan strategi tersebut pada Tahun Ajaran 2023/2024, 2024/2025, dan 2025/2026.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong. Pemilihan studi kasus didasarkan pada fokus penelitian yang diarahkan pada satu fenomena tertentu dalam konteks yang nyata, sehingga memungkinkan peneliti memahami secara komprehensif proses perumusan strategi, implementasi strategi, serta faktor-faktor yang memengaruhi pelaksanaannya di lingkungan madrasah (Creswell, 2014), (Sugiyono, 2023).

Penelitian dilaksanakan di MAN Kabupaten Sorong, Provinsi Papua Barat Daya. Lokasi ini dipilih karena menunjukkan perkembangan jumlah pendaftar peserta didik baru dalam beberapa tahun terakhir serta memiliki karakteristik yang relevan dengan fokus penelitian mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik. Pengumpulan data difokuskan pada berbagai kebijakan, program, dan aktivitas yang berkaitan dengan penerimaan peserta didik baru selama periode Tahun Ajaran 2023/2024, 2024/2025, dan 2025/2026.

Informan penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan secara sengaja berdasarkan pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan mereka terhadap fenomena yang diteliti (Suriani et al., 2023). Informan penelitian dipilih berdasarkan keterlibatan, pengalaman, dan pengetahuan mereka terhadap pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di MAN Kabupaten Sorong selama periode Tahun Ajaran 2023/2024, 2024/2025, dan 2025/2026.

Tabel 2 Informan Penelitian

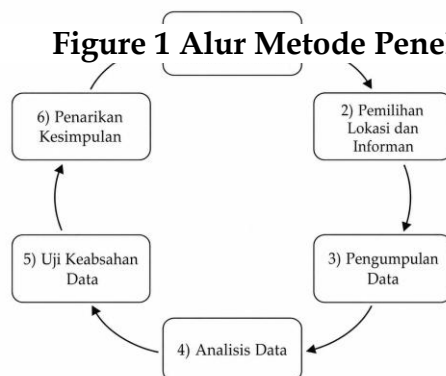
No.	Informan	Kode Informan	Jumlah	Kriteria Pemilihan
1	Kepala Madrasah	KM-01	1	Penanggung jawab kebijakan dan pengambil keputusan strategis terkait PPDB di MAN Kabupaten Sorong
2	Wakil Kepala Madrasah	WKM-01	1	Terlibat dalam perencanaan, koordinasi, dan pelaksanaan program PPDB.
3	Guru	GR-01, GR-02, GR-03	3	Terlibat dalam kegiatan madrasah dan mendukung pelaksanaan PPDB
4	Operator Madrasah	OP-01	1	Mengelola administrasi, data pendaftar, dan dokumentasi PPDB
5	Peserta Didik	PD-01, PD-02, PD-03	3	Peserta didik yang diterima pada periode Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026 dan memahami alasan memilih MAN Kabupaten Sorong
Jumlah			11 Informan	

Sumber: Data diolah peneliti (2026).

Peneliti bertindak sebagai instrumen utama yang berperan dalam menentukan informan, mengumpulkan data, menafsirkan temuan, serta menyusun kesimpulan penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, dan studi dokumentasi. Pedoman wawancara disusun berdasarkan fokus penelitian sehingga data yang diperoleh tetap terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian (Helaluddin & Wijaya, 2019).

Studi dokumentasi dimanfaatkan untuk memperoleh data pendukung yang berkaitan dengan fokus penelitian, meliputi profil madrasah, data pendaftar peserta didik baru Tahun Ajaran 2023/2024 hingga 2025/2026, laporan kegiatan, program kerja, dokumentasi promosi, serta arsip lain yang relevan. Analisis data dilakukan secara interaktif dengan mengacu pada model Miles dan Huberman yang mencakup reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan (Miles et al., 2013). Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan member checking dengan membandingkan informasi dari berbagai informan serta mengonfirmasi kembali hasil temuan kepada sumber data (Sugiyono, 2023).

Figure 1 Alur Metode Penelitian



HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Perkembangan Jumlah Pendaftar dan Peserta Didik Baru di MAN Kabupaten Sorong

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong mengalami perkembangan pada tiga tahun ajaran terakhir. Berdasarkan dokumentasi madrasah, jumlah pendaftar pada Tahun Ajaran 2023/2024 sebanyak 22 orang, kemudian meningkat menjadi 23 orang pada Tahun Ajaran 2024/2025, dan meningkat lebih tinggi pada Tahun Ajaran 2025/2026 menjadi 45 orang. Dari jumlah tersebut, peserta didik yang diterima pada Tahun Ajaran 2023/2024 sebanyak 22 orang, Tahun Ajaran 2024/2025 sebanyak 21 orang, dan Tahun Ajaran 2025/2026 sebanyak 43 orang.

Tabel 3 Perkembangan Jumlah Pendaftar dan Peserta Didik Baru yang Diterima di MAN Kabupaten Sorong Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026

No	Tahun	Jumlah Pendaftar Peserta Didik Baru	Jumlah Peserta Didik Baru Yang Diterima	Selisih	Keterangan
1	2023/2024	22	22	0	Satu rombongan belajar
2	2024/2025	23	21	2	Satu rombongan belajar
3	2025/2026	45	43	2	Dua rombongan belajar

Sumber: Dokumentasi PPDB/PMBM MAN Kabupaten Sorong Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026, diolah peneliti (2026).

Meskipun jumlah pendaftar mengalami peningkatan, data menunjukkan adanya selisih antara jumlah pendaftar dan jumlah peserta didik baru yang diterima. Pada Tahun Ajaran 2024/2025, jumlah pendaftar tercatat sebanyak 23 orang, sedangkan peserta didik yang diterima sebanyak 21 orang. Pada Tahun Ajaran 2025/2026, jumlah pendaftar sebanyak 45 orang, sedangkan peserta didik yang diterima sebanyak 43 orang. Selisih tersebut menunjukkan bahwa tidak semua calon peserta didik yang mendaftar atau mengembalikan formulir pada akhirnya tercatat sebagai peserta didik baru MAN Kabupaten Sorong. Berdasarkan keterangan operator madrasah, sebagian calon peserta didik dapat mendaftar di lebih dari satu sekolah sehingga data calon peserta didik terkadang sudah tercatat aktif di sekolah lain. Kondisi ini menyebabkan madrasah perlu melakukan verifikasi ulang terhadap data calon peserta didik sebelum menetapkan sebagai peserta didik baru.

Kepala madrasah menjelaskan bahwa peningkatan jumlah peserta didik baru merupakan hasil kerja bersama warga madrasah.

“Peningkatan jumlah yang terjadi bukan hanya kepala madrasah punya usaha keras, tetapi seluruh komponen. Tata usaha punya peran, guru apalagi. Tanpa gerakan secara masif semua komponen, perkembangan itu tidak akan lahir.” (KM-01)

Temuan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan daya tarik penerimaan peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong tidak hanya ditentukan oleh kegiatan promosi, tetapi juga dipengaruhi oleh pembenahan kelembagaan yang dilakukan secara bertahap.

Perumusan Strategi Kepala Madrasah dalam Meningkatkan Daya Tarik PPDB/PMBM

Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru dimulai dari upaya membaca kondisi internal dan eksternal madrasah. Kepala madrasah melihat bahwa MAN Kabupaten Sorong berada pada lingkungan yang memiliki banyak

lembaga pendidikan setingkat, sehingga madrasah perlu memiliki ciri dan keunggulan yang dapat dikenali oleh masyarakat. Dalam proses tersebut, kepala madrasah menekankan pentingnya perubahan cara pandang warga madrasah bahwa lembaga pendidikan di daerah pinggiran tetap harus memiliki standar mutu yang baik.

Kepala madrasah menyampaikan bahwa pengembangan madrasah dilakukan melalui perencanaan strategis. Perencanaan tersebut mencakup arah pengembangan lembaga, program kerja, kebutuhan anggaran, penguatan struktur madrasah, serta penyesuaian program dengan visi dan misi madrasah. Salah satu dasar strategi yang digunakan kepala madrasah adalah penguatan lima budaya kerja Kementerian Agama, yaitu integritas, profesionalitas, inovasi, tanggung jawab, dan keteladanan. Nilai-nilai tersebut dijadikan dasar dalam membangun disiplin kerja, meningkatkan pelayanan, memperkuat kerja sama, serta menumbuhkan kesadaran bersama bahwa kemajuan madrasah merupakan tanggung jawab seluruh warga madrasah.

“Program kerja yang saya lakukan mengedepankan prinsip budaya kerja Kementerian Agama, yaitu integritas, profesionalitas, inovasi, tanggung jawab, dan keteladanan. Lima budaya kerja ini yang saya bawa untuk memajukan madrasah.” (KM-01)

Implementasi Strategi Kepala Madrasah

Implementasi strategi kepala madrasah dilakukan melalui beberapa bentuk kegiatan. Pertama, kepala madrasah memperkuat budaya kerja internal madrasah. Penguatan budaya kerja dilakukan dengan menggerakkan guru, tenaga kependidikan, operator, dan peserta didik agar terlibat dalam kegiatan madrasah. Keterlibatan tersebut terlihat dalam kegiatan sosialisasi, pelayanan administrasi, pembinaan peserta didik, pelaksanaan program unggulan, dan penciptaan lingkungan madrasah yang tertib.

Kedua, kepala madrasah mengembangkan program unggulan sebagai daya tarik madrasah. Program unggulan yang ditemukan dalam penelitian meliputi pembinaan akademik, pembinaan sains, kegiatan keagamaan, tahfiz, bahasa Arab, ekstrakurikuler, serta pengembangan keterampilan hidup. Program bahasa Arab menjadi salah satu program yang mendapat perhatian karena peserta didik MAN Kabupaten Sorong pernah mengikuti kegiatan sampai tingkat nasional. Selain itu, kegiatan pramuka, paskibra, dan kegiatan ekstrakurikuler lainnya juga menjadi bagian dari daya tarik bagi peserta didik.

Guru menyampaikan bahwa program keagamaan dan bahasa Arab menjadi salah satu faktor yang mendorong minat masyarakat terhadap madrasah.

“ Di sini ada program tahfiz, hafalan, bahasa Arab, bahkan bahasa Arab itu kemarin juga sudah sampai ke tingkat nasional. Jadi itu bisa memotivasi masyarakat sekitar.” (GR-01)

Selain program akademik dan keagamaan, kepala madrasah juga mulai mengembangkan program keterampilan hidup. Program ini diarahkan agar peserta didik tidak hanya memperoleh pengetahuan akademik, tetapi juga memiliki keterampilan praktis yang dapat digunakan setelah lulus. Salah satu bentuk program keterampilan hidup yang mulai dijalankan adalah pengenalan keterampilan mengemudi. Program ini belum berjalan secara maksimal, tetapi telah mulai dilaksanakan kepada beberapa peserta didik.

Strategi promosi MAN Kabupaten Sorong lebih banyak dilakukan melalui pendekatan komunikasi langsung kepada masyarakat. Kepala madrasah tidak hanya mengandalkan media informasi, tetapi memanfaatkan keterlibatan guru dan warga madrasah sebagai penyampai informasi tentang keunggulan lembaga. Sosialisasi dilakukan melalui kunjungan ke sekolah tingkat SMP/MTs, penyampaian informasi penerimaan peserta didik baru, serta pengenalan berbagai program yang dimiliki madrasah.

Ketiga, strategi dilakukan melalui sosialisasi langsung kepada masyarakat dan sekolah asal calon peserta didik. Sosialisasi dilakukan ke sekolah tingkat SMP/MTs dan sekolah lain yang masih berada dalam jangkauan calon peserta didik. Bentuk sosialisasi yang dilakukan meliputi pengiriman surat, pembagian brosur, penyampaian informasi secara langsung, serta pengenalan program-program madrasah. Guru juga dilibatkan untuk menyampaikan informasi kepada masyarakat melalui komunikasi langsung.

Wakil kepala madrasah menjelaskan bahwa kegiatan sosialisasi dilakukan secara langsung ke sekolah-sekolah.

“ Sosialisasinya ke sekolah-sekolah tingkat bawah. Selain dengan surat, brosur juga ada sosialisasi langsung kepada masyarakat.” (WKM-01)

Figure 2 Brosur PPDB/PMBM MAN Kabupaten Sorong 2023/2024-2025/2026



Sumber: Dokumentasi Brosur MAN Kabupaten Sorong T.A. 2023/2024-2025/2026

Kepala madrasah juga menekankan pentingnya pendekatan langsung kepada masyarakat. Strategi ini dilakukan melalui komunikasi personal, penyampaian informasi oleh guru, serta pendekatan dari rumah ke rumah ketika diperlukan. Kepala madrasah menyebut pendekatan tersebut sebagai media hidup, karena informasi tentang madrasah disampaikan langsung oleh orang-orang yang mengenal kondisi madrasah.

Keempat, implementasi strategi juga dilakukan melalui peningkatan layanan pendidikan. Bentuk peningkatan layanan yang ditemukan meliputi pembenahan lingkungan madrasah, penyediaan fasilitas pembelajaran, pemanfaatan infokus di kelas, penyediaan laptop bagi guru, penguatan kegiatan ekstrakurikuler, serta penyediaan layanan pendukung seperti asrama putra dan antar jemput bagi peserta didik tertentu. Layanan tersebut menjadi bagian dari upaya madrasah untuk menjawab kebutuhan peserta didik dan orang tua.

Kelima, madrasah melakukan pengelolaan administrasi PPDB/PMBM melalui pencatatan formulir pendaftaran, pendataan calon peserta didik, verifikasi data, serta pencatatan peserta didik yang benar-benar diterima. Operator madrasah menjelaskan bahwa proses administrasi masih berjalan secara manual, tetapi data pendaftar dan peserta didik diterima tetap dicatat untuk melihat perkembangan setiap tahun. Kendala administratif yang muncul berkaitan dengan calon peserta didik yang mendaftar di lebih dari satu sekolah, sehingga data siswa kadang sudah tercatat aktif di sekolah lain.

Daya Tarik MAN Kabupaten Sorong dari Perspektif Peserta Didik

Hasil wawancara dengan peserta didik menunjukkan bahwa daya tarik MAN Kabupaten Sorong tidak hanya berkaitan dengan informasi penerimaan peserta didik baru, tetapi juga

dipengaruhi oleh rekomendasi teman, dukungan keluarga, kedekatan jarak sekolah, program keagamaan, serta kegiatan ekstrakurikuler. Sebagian peserta didik mengetahui MAN Kabupaten Sorong dari teman dan lingkungan sekitar. Ada juga peserta didik yang memilih madrasah karena merasa pendidikan berbasis Islam sesuai dengan latar belakang sekolah sebelumnya.

“Saya memilih MAN karena di sini tidak hanya belajar pelajaran umum, tetapi juga ada pelajaran agama dan kegiatan lainnya. Saya mengetahui MAN dari informasi yang diberikan dan juga dari teman yang sudah sekolah di sini.” (PD-01)

“Alasannya karena dekat, sama dari keluarga dan teman-teman.” (PD-02)

Selain faktor jarak dan rekomendasi teman, kegiatan ekstrakurikuler menjadi daya tarik tersendiri. Peserta didik menyebut pramuka, paskibra, dan kegiatan keagamaan sebagai kegiatan yang membuat mereka tertarik. Kegiatan tersebut memberikan pengalaman baru, memperluas pertemanan, dan membuka kesempatan untuk mengikuti kegiatan di luar madrasah.

“Kelebihannya dari program unggulan seperti paskibra dan pramuka, karena bisa menambah pengalaman dan banyak teman.” (PD-03)

Evaluasi Strategi Kepala Madrasah

Evaluasi strategi dilakukan melalui rapat dan musyawarah bersama unsur madrasah. Evaluasi dilakukan untuk melihat hasil pelaksanaan program, mengidentifikasi kendala, dan menentukan langkah perbaikan. Kepala madrasah menjelaskan bahwa evaluasi dapat dilakukan secara berkala maupun insidental. Evaluasi berkala dilakukan dalam bentuk evaluasi triwulan, sedangkan evaluasi insidental dilakukan ketika terdapat persoalan yang perlu segera dibahas.

“Evaluasi dilakukan melalui musyawarah. Ada evaluasi triwulan, tetapi kalau ada hal yang perlu dibicarakan tidak harus menunggu tiga bulan.” (KM-01)

Wakil kepala madrasah juga menyampaikan bahwa evaluasi penerimaan peserta didik baru dilakukan melalui rapat setelah kegiatan PPDB/SPMB selesai. Dalam rapat tersebut, madrasah membahas hasil yang diperoleh dan menyusun rencana tindak lanjut untuk tahun berikutnya. Salah satu rencana tindak lanjut yang pernah dibahas adalah menghadirkan peserta didik SMP/MTs ke madrasah melalui kegiatan tertentu, seperti lomba atau kunjungan sekolah. Namun, rencana tersebut belum terlaksana karena adanya kendala anggaran.

Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Kepala Madrasah

Pelaksanaan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru didukung oleh beberapa faktor. Faktor pendukung utama adalah kepemimpinan kepala madrasah yang berorientasi pada perubahan. Kepala madrasah mendorong pembenahan internal, penguatan budaya kerja, dan pengembangan program yang dapat menjadi ciri madrasah. Selain itu, kerja sama antarwarga madrasah juga menjadi faktor penting. Guru, tenaga kependidikan, dan operator terlibat dalam sosialisasi, pelayanan administrasi, pembinaan program, dan kegiatan madrasah.

Faktor pendukung berikutnya adalah adanya program unggulan yang dapat diperkenalkan kepada masyarakat. Program tahfiz, bahasa Arab, pembinaan sains, kegiatan ekstrakurikuler, dan keterampilan hidup menjadi nilai tambah yang memperkuat daya tarik madrasah. Dukungan masyarakat dan orang tua juga terlihat dari keterlibatan mereka dalam kegiatan madrasah serta meningkatnya minat untuk mengenal MAN Kabupaten Sorong.

Di sisi lain, pelaksanaan strategi masih menghadapi beberapa hambatan. Hambatan pertama adalah keterbatasan anggaran. Beberapa program yang direncanakan belum dapat berjalan maksimal karena harus menyesuaikan dengan kemampuan pembiayaan madrasah.

Hambatan kedua adalah lokasi madrasah yang tidak berada di pusat permukiman besar. Kondisi ini berpengaruh terhadap jangkauan calon peserta didik dan pertimbangan orang tua dalam memilih sekolah.

Hambatan berikutnya adalah persaingan dengan sekolah lain yang berada di sekitar wilayah madrasah. Calon peserta didik memiliki banyak pilihan sekolah setingkat, sehingga MAN Kabupaten Sorong perlu terus memperkuat ciri dan keunggulannya. Selain itu, masih ditemukan persepsi sebagian calon peserta didik bahwa madrasah identik dengan pelajaran agama, bahasa Arab, dan hafalan yang dianggap berat. Persepsi ini membuat sebagian peserta didik merasa ragu dalam memilih madrasah, meskipun orang tua memiliki minat untuk mendaftarkan peserta didik di MAN Kabupaten Sorong.

Faktor lain yang juga muncul dalam penelitian adalah belum optimalnya pemanfaatan media digital. Operator madrasah menyampaikan bahwa media sosial seperti Instagram sudah digunakan untuk menyampaikan informasi dan kegiatan madrasah, tetapi pemanfaatannya masih perlu ditingkatkan. Media seperti TikTok belum dimanfaatkan secara khusus, padahal calon peserta didik banyak menggunakan media sosial sebagai sumber informasi.

Pembahasan

Strategi Kepala Madrasah dalam Meningkatkan Daya Tarik Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN Kabupaten Sorong

Temuan menunjukkan bahwa strategi kepala madrasah tidak hanya dilakukan melalui kegiatan promosi penerimaan peserta didik baru, tetapi melalui proses manajemen strategis yang mencakup penguatan internal lembaga, pengembangan program unggulan, peningkatan kualitas layanan pendidikan, serta pembangunan hubungan dengan masyarakat. Temuan ini menunjukkan bahwa kepala madrasah memainkan peran strategis sebagai pemimpin perubahan yang mengarahkan seluruh sumber daya madrasah untuk membangun citra dan daya saing lembaga.

Temuan tersebut sejalan dengan konsep manajemen strategis yang dikemukakan oleh Wheelen dan Hunger bahwa strategi organisasi merupakan rangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan arah perkembangan organisasi melalui tahapan analisis lingkungan, perumusan strategi, implementasi strategi, serta evaluasi dan pengendalian strategi (Wheelen & Hunger, 2012). Implementasinya di madrasah, proses tersebut terlihat dari upaya kepala madrasah dalam membaca kondisi internal lembaga, memahami kebutuhan masyarakat, merancang program yang menjadi keunggulan madrasah, serta melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan program.

Pada tahap analisis lingkungan, kepala MAN Kabupaten Sorong menunjukkan kemampuan dalam membaca kondisi lembaga dan lingkungan sekitar. Kondisi internal seperti budaya kerja, kompetensi guru, program pendidikan, dan fasilitas menjadi perhatian dalam menentukan arah pengembangan madrasah. Sementara itu, kondisi eksternal seperti persaingan antar lembaga pendidikan dan perubahan kebutuhan masyarakat menjadi pertimbangan dalam menentukan strategi peningkatan daya tarik peserta didik baru. Kondisi ini memperlihatkan bahwa strategi madrasah tidak disusun secara spontan, tetapi melalui proses identifikasi terhadap berbagai faktor yang memengaruhi keberlangsungan lembaga (Fadhli, 2020).

Menurut Fred R. David & Forest R. David (2023), analisis lingkungan merupakan langkah awal dalam manajemen strategis karena organisasi perlu memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebelum menentukan tindakan strategis (Syamrina et al., 2026). Analisis tersebut penting karena sekolah atau madrasah berada dalam lingkungan yang

terus berubah, sehingga kemampuan pemimpin dalam membaca situasi menjadi faktor penting dalam mempertahankan eksistensi lembaga.

Kepemimpinan Kepala Madrasah sebagai Penggerak Perubahan Lembaga

Temuan penelitian juga memperlihatkan bahwa keberhasilan strategi peningkatan daya tarik peserta didik baru sangat dipengaruhi oleh peran kepala madrasah sebagai pemimpin perubahan. Kepala madrasah tidak hanya menjalankan fungsi administratif, tetapi berperan dalam membangun visi, mengarahkan program, menggerakkan sumber daya manusia, dan menciptakan budaya kerja yang mendukung perkembangan madrasah (Fakhrudin et al., 2025).

Kondisi tersebut menunjukkan karakter kepemimpinan strategis, yaitu kemampuan pemimpin dalam menghubungkan tujuan organisasi dengan berbagai tindakan nyata yang dilakukan oleh seluruh anggota organisasi (Fadhila et al., 2025). Kepala madrasah membangun kesadaran bahwa peningkatan jumlah peserta didik baru bukan hanya tanggung jawab panitia penerimaan, tetapi merupakan hasil dari kualitas lembaga secara keseluruhan.

Pernyataan tersebut sesuai dengan pandangan Bush (2011) bahwa kepemimpinan pendidikan merupakan proses memengaruhi individu dan kelompok untuk mencapai tujuan pendidikan melalui pengelolaan sumber daya secara efektif. Kepala madrasah memiliki posisi sentral karena keputusan dan kebijakan yang dibuat akan menentukan arah perkembangan lembaga pendidikan.

Temuan penelitian juga memperkuat pandangan Putri et al. (2025) bahwa kepemimpinan kepala madrasah yang efektif ditandai dengan kemampuan membangun koordinasi, komunikasi, dan kerja sama antarunsur sekolah. Dalam penelitian ini, kepala madrasah melibatkan guru, tenaga kependidikan, operator, dan peserta didik dalam membangun citra positif madrasah. Pola kepemimpinan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan daya tarik madrasah tidak dapat dicapai secara individual, tetapi membutuhkan keterlibatan kolektif seluruh warga madrasah.

Implementasi Strategi Kepala Madrasah

Kepala madrasah menjadikan program unggulan sebagai instrumen utama dalam membangun daya tarik madrasah. Program keagamaan, pembinaan akademik, bahasa Arab, tahfiz, serta pengembangan keterampilan menjadi identitas yang membedakan MAN Kabupaten Sorong dengan lembaga pendidikan lainnya.

Dalam perspektif manajemen strategis, kondisi tersebut merupakan bentuk implementasi strategi melalui penciptaan nilai pembeda (*differentiation strategy*) (Baharuddin & Syaifuddin, 2024). Madrasah tidak hanya menawarkan layanan pendidikan standar, tetapi menghadirkan keunggulan tertentu yang menjadi alasan masyarakat memilih lembaga tersebut.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Purwanti et al. (2024) yang menjelaskan bahwa program unggulan dan citra lembaga memiliki pengaruh penting dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap sekolah. Keberadaan program unggulan memberikan gambaran kepada masyarakat bahwa sekolah memiliki kualitas dan karakter yang jelas. Selanjutnya, Jamaludin et al. (2024) menjelaskan bahwa implementasi strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik dapat dilakukan melalui pengembangan program unggulan yang memiliki nilai manfaat bagi peserta didik dan masyarakat. Dalam temuan ini, program unggulan tidak hanya berfungsi sebagai kegiatan tambahan, tetapi menjadi bagian dari strategi membangun reputasi madrasah.

Temuan selanjutnya juga menunjukkan bahwa strategi sosialisasi MAN Kabupaten Sorong dilakukan melalui komunikasi langsung kepada masyarakat, kunjungan ke sekolah asal calon peserta didik, serta penyampaian informasi mengenai program dan keunggulan

madrasah. Strategi tersebut menunjukkan bahwa madrasah memahami pentingnya membangun hubungan dengan masyarakat sebagai bagian dari pemasaran pendidikan (Mushoffi & Supardi, 2024).

Dalam perspektif pemasaran jasa pendidikan, lembaga pendidikan perlu membangun persepsi positif masyarakat terhadap layanan yang diberikan. Konsep tersebut sesuai dengan teori Kotler & Keller (2016) mengenai bauran pemasaran jasa (7P), khususnya aspek *promotion*, yaitu bagaimana organisasi menyampaikan informasi mengenai keunggulan layanan kepada masyarakat. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa promosi MAN Kabupaten Sorong tidak hanya bergantung pada media, tetapi lebih menekankan hubungan langsung dengan masyarakat.

Daya tarik madrasah juga dipengaruhi oleh kualitas layanan pendidikan yang diberikan. Lingkungan madrasah yang tertib, fasilitas yang mendukung, pelayanan administrasi yang baik, serta pengalaman positif peserta didik menjadi faktor yang membentuk persepsi masyarakat terhadap madrasah (Sari & Nugroho, 2022).

Dalam konsep pemasaran jasa pendidikan Kotler dan Keller (2016), aspek *people*, *process*, dan *physical evidence* memiliki pengaruh besar terhadap persepsi konsumen jasa. Dalam implementasinya, guru, tenaga kependidikan, sistem pelayanan, dan kondisi fisik madrasah menjadi bagian dari pengalaman masyarakat ketika berinteraksi dengan lembaga pendidikan.

Temuan menunjukkan bahwa evaluasi dilakukan melalui rapat dan musyawarah bersama seluruh unsur madrasah. Evaluasi tersebut digunakan untuk mengetahui efektivitas program, hambatan yang muncul, serta menentukan langkah perbaikan.

Kondisi ini sesuai dengan tahapan manajemen strategis Wheelen & Hunger (2012) bahwa evaluasi dan pengendalian merupakan bagian penting untuk memastikan strategi berjalan sesuai tujuan organisasi. Strategi yang telah dirancang perlu dievaluasi secara berkelanjutan karena kondisi lingkungan pendidikan selalu mengalami perubahan.

Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Kepala Madrasah

Keberhasilan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru di MAN Kabupaten Sorong dipengaruhi oleh berbagai kondisi yang berasal dari lingkungan internal maupun eksternal madrasah. Faktor pertama yang mendukung pelaksanaan strategi kepala madrasah adalah adanya kepemimpinan yang kuat dan orientasi perubahan dari kepala madrasah.

Kepala madrasah memiliki peran penting dalam mengarahkan perubahan melalui penguatan budaya kerja, peningkatan kualitas layanan, serta pengembangan program yang menjadi identitas madrasah. Kepemimpinan tersebut menjadi faktor penggerak karena strategi yang telah dirumuskan tidak akan berjalan tanpa adanya kemampuan pemimpin dalam mengomunikasikan visi dan menggerakkan seluruh sumber daya organisasi (Novrizal & Supraha, 2024).

Faktor pendukung berikutnya adalah adanya kerja sama dan keterlibatan seluruh warga madrasah. Berdasarkan temuan penelitian, keberhasilan strategi penerimaan peserta didik baru tidak hanya bergantung pada kepala madrasah atau panitia penerimaan, tetapi melibatkan guru, tenaga kependidikan, operator, dan peserta didik. Keterlibatan tersebut terlihat dalam kegiatan sosialisasi, pelayanan administrasi, pelaksanaan program unggulan, serta upaya menjaga citra positif madrasah.

Keberadaan program unggulan juga menjadi faktor pendukung penting dalam meningkatkan daya tarik madrasah. Program tahfiz, pembinaan bahasa Arab, kegiatan keagamaan, pembinaan kompetisi akademik, dan pengembangan keterampilan menjadi nilai pembeda yang memperkuat posisi madrasah di tengah persaingan lembaga pendidikan.

Dalam perspektif pemasaran jasa pendidikan, keunggulan program merupakan bagian dari upaya membangun nilai (*value*) yang ditawarkan lembaga kepada masyarakat. Kotler dan Keller (2016) menjelaskan bahwa lembaga jasa perlu menunjukkan keunggulan layanan yang mampu membangun persepsi positif konsumen. Dalam implementasinya, masyarakat tidak hanya mempertimbangkan keberadaan sekolah, tetapi juga kualitas program, layanan, dan manfaat yang akan diperoleh peserta didik.

Meskipun strategi peningkatan daya tarik peserta didik baru menunjukkan perkembangan positif, penelitian menemukan beberapa hambatan yang memengaruhi optimalisasi strategi tersebut. Hambatan pertama berkaitan dengan keterbatasan sumber daya, terutama pada aspek fasilitas dan pembiayaan.

Pengembangan program unggulan, peningkatan fasilitas pembelajaran, serta kegiatan promosi membutuhkan dukungan anggaran yang memadai. Keterbatasan sumber daya menyebabkan beberapa program harus dilakukan secara bertahap. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi strategi sangat dipengaruhi oleh kemampuan organisasi dalam mengelola sumber daya yang tersedia (Muhlis et al., 2025).

Hambatan kedua adalah kondisi geografis dan lokasi madrasah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa letak madrasah menjadi salah satu tantangan dalam memperluas jangkauan penerimaan peserta didik baru. Lokasi lembaga pendidikan dapat memengaruhi keputusan masyarakat karena faktor aksesibilitas menjadi salah satu pertimbangan orang tua dalam memilih sekolah.

Dalam perspektif pemasaran jasa pendidikan, aspek tempat (*place*) dalam bauran pemasaran memiliki pengaruh terhadap kemudahan akses masyarakat terhadap layanan pendidikan (Kotler & Keller, 2016). Kondisi geografis perlu direspons melalui strategi alternatif seperti penguatan komunikasi publik, penyediaan informasi yang mudah dijangkau, dan pembangunan citra lembaga yang mampu mengurangi hambatan lokasi.

Hambatan berikutnya adalah meningkatnya persaingan antar lembaga pendidikan. Saat ini masyarakat memiliki berbagai pilihan pendidikan, baik sekolah umum maupun madrasah. Kondisi tersebut menuntut madrasah untuk terus memperkuat karakter dan keunggulannya agar mampu menjadi pilihan utama masyarakat (Arianti et al., 2026).

Hambatan terakhir adalah masih adanya persepsi sebagian masyarakat yang memahami madrasah hanya sebagai lembaga pendidikan yang berorientasi pada aspek keagamaan. Persepsi tersebut menjadi tantangan karena dapat memengaruhi keputusan calon peserta didik dalam memilih madrasah. Kondisi ini menunjukkan bahwa tantangan madrasah tidak berkaitan dengan menarik peserta didik baru, tetapi membangun pemahaman publik mengenai identitas dan keunggulan madrasah (Erlin et al., 2024).

KESIMPULAN

Penelitian ini menemukan bahwa strategi kepala MAN Kabupaten Sorong dalam meningkatkan daya tarik penerimaan peserta didik baru tidak hanya berfokus pada kegiatan promosi, tetapi merupakan proses pengembangan kelembagaan yang mencakup penguatan budaya kerja, kepemimpinan kolaboratif, pengembangan program unggulan, peningkatan kualitas layanan pendidikan, sosialisasi langsung kepada masyarakat, dan evaluasi berkelanjutan. Daya tarik madrasah terbentuk melalui integrasi antara mutu internal lembaga dan kemampuan madrasah mengomunikasikan keunggulannya kepada masyarakat. Peran kepala madrasah menjadi faktor utama dalam mengarahkan perubahan, sedangkan keterlibatan guru, tenaga kependidikan, operator, dan peserta didik menjadi unsur pendukung dalam membangun citra positif madrasah. Peningkatan jumlah pendaftar pada Tahun Ajaran 2023/2024–2025/2026 menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan

mampu memperkuat persepsi masyarakat terhadap MAN Kabupaten Sorong sebagai lembaga pendidikan Islam yang memiliki keunggulan akademik, keagamaan, dan pengembangan keterampilan.. **Implikasi** : PPDB perlu dikelola sebagai bagian dari strategi pengembangan mutu madrasah melalui penguatan program, layanan, dan komunikasi publik. **Batasan** : Penelitian ini terbatas pada satu lokasi dan lebih banyak menggunakan sumber data internal madrasah. **Penelitian Selanjutnya**: Kajian berikutnya dapat menggunakan pendekatan komparatif serta menganalisis peran citra lembaga, pemasaran digital, dan kualitas layanan terhadap keputusan masyarakat memilih madrasah.

REFERENSI

- Anisa, F. A. P. (2025). Humas dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru. *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 8(4), 4550–4557. <https://doi.org/10.54371/jiip.v8i4.7540>
- Arianti, M., Niswah, C., & Hidayat. (2026). Strategi Kepala Sekolah Dalam Mempertahankan Daya Saing Di SMA Muhammadiyah 1 Palembang. *Indonesian Journal of Innovation Multidisipliner Research*, 4(2), 742–753.
- Baharuddin, A. B., & Syaifuddin, M. (2024). Studi Analisis Proses Manajemen Strategis Dalam Pendidikan Islam. *Al-Mujahidah*, 5(1), 1–6. <https://doi.org/10.51806/al-mujahidah.v5i1.108>
- Bush, T. (2011). *Theories of Educational Leadership and Management*. Sage Publications.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches* (4th Editio). Sage Publications.
- David, F. R., & David, F. R. (2023). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach* (17th Editi). Pearson.
- Erlin, Andriani, L., & Andriani, D. (2024). Peran Manajemen Humas Dalam Membangun Citra Di Lembaga Pendidikan. *Journal of Governance and Public Administration*, 2(1), 1–9. <https://doi.org/10.70248/jogapa.v2i1.1504>
- Fadhli, M. (2020). Implementasi Manajemen Strategik Dalam Lembaga Pendidikan. *Continuous Education: Journal of Science and Research*, 1(1), 11–23.
- Fakhrudin, F., Nugraha, A., & Hasanah, T. (2025). Peran Kepemimpinan Kepala Madrasah dalam Membangun Budaya Religius di Madrasah Ibtidaiyah Sirojul Athfal Bogor. *Primary Education Dedicate Journal*, 2(1), 20–29. <https://doi.org/10.56406/primaryeducationdedicatejournal.v2i1.890>
- Hadi latif, Zulfani Sesmiarni, & Arif Septiawan. (2024). URGENSI PENERAPAN MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DI LEMBAGA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PENDIDIKAN. *An-Nahdlah: Jurnal Pendidikan Islam*, 4(1), 24–33. <https://doi.org/10.51806/an-nahdlah.v4i1.133>
- Helaluddin, & Wijaya, H. (2019). *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*. Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Hikmah, A. N., & Sari, I. D. P. (2023). Strategi Kepala MI dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik di Distrik Sorong Timur Kota Sorong. *Misool: Jurnal Pendidikan Dasar*, 5(1), 1–12.
- Indonesia, K. P. dan K. R. (2021). *Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2021 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, dan Sekolah Menengah Kejuruan*. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. <https://jdih.kemdikbud.go.id>
- Istikomah. (2023). Elevating Educational Quality: A Management Strategy to Enhancing Muhammadiyah School Branding. *Al-Tanzim: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 7(3), 973–984. <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v7i3.5756>

- Jamaludin, J., Purwa Saputra, D., & Elisabeth, N. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Penerimaan Peserta Didik Baru. *Journal of Comprehensive Science (JCS)*, 3(5). <https://doi.org/10.59188/jcs.v3i5.694>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education Limited.
- Kuswanda, W., Sauri, R. S., & Anwar, S. (2026). Principals managerial leadership strategy in maintaining the sustainability of new student enrollment. *At Turots: Jurnal Pendidikan Islam*, 8(1), 357–367. <https://doi.org/10.51468/jpi.v8i1.1133>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2013). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. SAGE Publications.
- Muhlis, Fauzi, A., Mulawarman, W. G., Nurlaili, & Yahya, M. (2025). Strategi Produk dan Distribusi Jasa Pendidikan pada Lembaga Pendidikan Swasta: Antara Branding dan Keberlanjutan. *Jurnal Basataka (JBT)*, 8(2), 877–885. <https://doi.org/10.36277/basataka.v8i2.959>
- Mushoffi, M. F., & Supardi, S. (2024). Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SMA Muhammadiyah 4 Porong: Sebuah Studi Kualitatif dengan Pendekatan Marketing Mix (7P). *Journal of Education Research*, 5(3), 3983–3994. <https://doi.org/10.37985/jer.v5i3.1415>
- Naim, M., & Faizah, A. N. (2024). Strategi Kepala Madrasah dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik di MIS Darul Iman Kota Palu. *Al-Tadbir Jurnal Manajemen Pendidikan*, 4(1), 18–28.
- Nesa Novrizal, Wido Supraha, A. M. T. (2024). Konsep Kepemimpinan dan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah (Studi Kasus: MTs. Darul Ihya Ciomas). *JURNAL KAJIAN ISLAM MODERN*. <https://doi.org/https://doi.org/10.56406/jkim.v11i01.433>
- Oktradiksa, A., & Yoga Santri, D. (2025). Quality of education services against parental decisions to choose Madrasa Ibtidaiyah and the elementary school at Temanggung Regency. *Al-Bidayah: Jurnal Pendidikan Dasar Islam*, 17(2), 49–64. <https://doi.org/10.14421/al-bidayah.v17i2.12193>
- Pangestika. (2024). Strategi Pemasaran dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di SMK Negeri 3 Palembang. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 5(1), 67–80. <https://pasca.jurnalikhac.ac.id/index.php/munaddhomah/article/view/759>
- Pardiyawan, Alfarabi, M. R., & Victorynie, I. (2025). Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru di Sekolah Swasta. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 4(10), 2409–2415. <https://doi.org/10.56799/jim.v4i10.10466>
- Permadi, M., & Risnawati, A. (2024). Strategi Humas Sekolah Swasta Menarik Peserta Didik Baru Ditengah Persaingan Antar Sekolah Pada Era Globalisasi. *Glosains: Jurnal Sains Global Indonesia*, 5(2). <https://doi.org/10.59784/glosains.v5i2.576>
- Purwanti, H., Rusiadi, & Karlina, E. M. (2024). Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru. *HUMANITIS*, 2(9), 1185–1192.
- Putri, L. K., Sunarto, & Ernawati, F. (2025). Strategi Pengelolaan Pendidikan Berbasis Kemampuan Manajerial Kepala Sekolah Untuk Meningkatkan Efektifitas Organisasi Dan Pemberdayaan Sekolah. *Akademika: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 7(2), 205–226. <https://doi.org/10.51339/akademika.v7i2.3925>
- Putri Nur Fadhila, Risma Auliaul Mahfudah, & Mu'alimin Mu'alimin. (2025). Budaya Mutu dalam Peningkatan Kinerja Pendidikan: Sebuah Kajian Sistematis atas Strategi Kepemimpinan dan Penjaminan Mutu di Lembaga Pendidikan. *Edukasi Elita: Jurnal Inovasi Pendidikan*, 2(4), 218–228. <https://doi.org/10.62383/edukasi.v2i4.2427>
- Ramadhan, A. F., & Maryani, I. (2024). Strategi Sekolah dalam Menyukkseskan Penerimaan Peserta Didik Baru. *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 11(2), 227–244.

- Sari, D., & Nugroho, A. (2022). Persepsi Masyarakat terhadap Kualitas Layanan Pendidikan pada Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Manajemen Pendidikan Indonesia*, 14(2), 115–126.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (2nd Editio). Alfabeta.
- Suriani, N., Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Konsep Populasi dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. *Jurnal IHSAN : Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 24–36. <https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.55>
- Syamrina, S., Mar'ah, K., & Idris, R. (2026). ANALISIS LINGKUNGAN STRATEGIK DI LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM. *Educational Leadership: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 5(2), 154–162. <https://doi.org/10.24252/edu.v5i2.64388>
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2012). Strategic Management and Business Policy: Toward Global Sustainability, 13th ed. In *Journal of Mathematical Sciences (United States)* (Vol. 216, Number 4). Pearson.

Copyright holder:

© Author

First publication right:

Jurnal Manajemen Pendidikan

This article is licensed under:

CC-BY-SA