

**STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU
DI MTs AL-HIKMAH JAMBU REJO
KABUPATEN MUSI RAWAS**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
Dalam Ilmu Tarbiyah



OLEH:

YUNI SALPIYA

NIM: 22561050

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
2026**

Hal: Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah IAIN Curup

Di

IAIN Curup

Assalamualaikum Wr Wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Yuni Salpiya mahasiswa IAIN yang berjudul: STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU DI MTs AL-HIKMAH JAMBU REJO KABUPATEN MUSI RAWAS sudah dapat di ajukan dalam sidang skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr Wb.

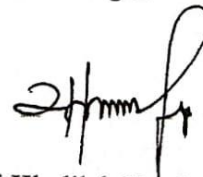
Pembimbing I



Dr. H. Syaiful Bahri, M.Pd
NIP. 196410111992031001

Curup, 25 Mei 2026

Pembimbing II



Dr. Emmi Kholilah Harahap, M.Pd.I
NIP. 199006032020122004

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yuni Salpiya

NIM : 22561050

Fakultas : Tarbiyah

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul Skripsi : Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas.

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar sarjana strata 1 di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain. Apa bila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat digunakan seperlunya.

Curup, 09 Juni 2026
Penulis



Yuni Salpiya
NIM. 22561050



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS TARBIYAH

Jalan : Dr. AK Gani No. 01 PO 108 Tlp (0732) 21010 -21759 Fax 21010
Hoepage: <http://www.iaincurup.ac.id> Email: admin@iaincurup.ac.id Kode Pos 39119

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 814 /In.34/FT/PP.00.9/07/2026

Nama : YUNI SALPIYA
Nim : 22561050
Fakultas : Tarbiyah
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Judul : STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM MENINGKATKAN
MINAT PESERTA DIDIK BARU DI MTs AL-HIKMAH JAMBU REJO
KABUPATEN MUSI RAWAS

Telah di munaqasahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada :

Hari/ Tanggal : Kamis, 2 Juli 2026
Pukul : 15.00.00 s/d 16.30 WIB
Tempat : Ruang 1 Gedung Sidang Munaqasyah Fakultas Tarbiyah

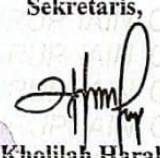
Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) dalam bidang Tarbiyah

TIM PENGUJI

Ketua,

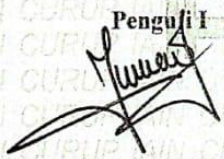
Sekretaris,

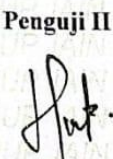

Dr. H. Syaiful Bahri, M.Pd
NIP. 196410111992031001


Dr. Emmi Kholilah Harahap, M.Pd.I
NIP. 199006032020122004

Penguji I

Penguji II


Dr. Hj. Jumira Warlizasusi, M.Pd
NIP. 196609251995022001


Jenny Fransiska, M.Pd
NIP. 198806302020122004

Mengesahkan
Dekan Fakultas Tarbiyah


Dr. Bakti Komalasari, M.Pd
NIP. 197011072000032004

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Segala puji hanya bagi Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat, karunia, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas”** dengan baik dan tepat waktu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak mendapat dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, yang merupakan pengalaman yang tidak dapat diukur secara materi, namun dapat membukakkan mata penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Ibu Dr. Eka Apriani, M.Pd selaku Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
3. Bapak Dr. Sakut Anshori, M.HUM selaku Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
4. Bapak Dr. Sagiman, M.KOM selaku Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
5. Ibu Dr. Bakti Komalasari, S.Ag., M.Pd selaku Dekan Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

6. Bunda Jenny Fransiska, M.Pd selaku Ketua Prodi Manajemen Pendidikan Islam.
7. Bapak Dr. H. Syaiful Bahri., M.Pd selaku Pembimbing I dan Bunda Emmi Kholilah Harahap., M.Pd.I selaku Pembimbing II
8. Ibu Dr. Hj. Jumira Warlizasusi, M.Pd selaku penguji I dan ibu Jenny Fransiska, M.Pd selaku penguji II yang telah memberikan saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen sebagai pengajar Prodi MPI yang telah memberikan ilmu dan bimbingan sejak awal hingga akhir perkuliahan.
10. Semua teman-teman prodi manajemen pendidikan islam Angkatan 2022

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan kritik dan saran dari pihak manapun guna untuk penyempurnaanya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis, pembaca, institusi pendidikan dan masyarakat luas. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas segala perhatian dan kerja sama semua pihak. Semoga Allah SWT senantiasa memberkahi dan meridhoi setiap langkah kita semua. Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Curup, 21 Juni 2026



Yuni Salpiya
NIM. 22561050

MOTO

“Silent in the process, loud in the achievement”

“Senyap dalam proses, bergema dalam pencapaian”

-Yuni Salpiya

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas, Skripsi ini akan dipersembahkan untuk:

1. Teristimewa kepada kedua orang tuaku tercinta bapak Hasim dan Ibu Robiyah, yang telah menjadi sumber kekuatan, doa yang tak putus-putus, dan motivasi terbesar bagi saya untuk melangkah hingga titik ini. Terima kasih atas cinta tanpa syarat dan kerja keras yang tiada pernah habisnya, terima kasih atas kasih sayang yang kalian berikan, terimakasih tiada terhingga untuk semua perjuangan, dukungan dan semangat yang diberikan untuka putri kecilmu menyelesaikan pendidikan ini. Meskipun kalian tidak merasakan pendidikan di bangku perkuliahan, namun selalu senantiasa mengusahakan yang terbaik, tak kenal lelah, mendoakan, mengusahakan, memberikan dukungan baik secara moral maupun finansial. Besar harapan penulis semoga kalian sehat selalu, panjang umur, dan bisa menyaksikan keberhasilan lainnya yang akan penulis raih di masa yang akan datang.
2. Adikku tersayang Alif Febriyansah, yang telalu membuat penulis termotivasi untuk bisa terus belajar menjadi sosok kakak yang dapat memberikan pengaruh positif. Tetaplah menjadi penyemangat dikala lelah dan penghibur dikala jenuh. Teruslah mengejar mimpimu, semoga keberhasilan ini menjadi motivasi untukmu melangkah lebih tinggi lagi, tumbuhlah lebih baik.

3. Kepada sahabat penulis, Ratih Fenta Ayu, terima kasih telah menjadi tempat berkeluh kesah terbaik, keluarga baru di perantauan, serta selalu hadir membantu dan menghibur di masa-masa sulit. Semoga pencapaian ini menjadi kebahagiaan bersama dan awal kesuksesan masa depan kita.
4. Kepada teman satu pembimbing, Noza Selendia, terima kasih telah menjadi rekan perjuangan yang luar biasa. Terima kasih telah saling menguatkan di kala revisi bertubi-tubi, menjadi teman diskusi yang hebat, dan saling berbagi semangat hingga kita berhasil sampai di titik ini.
5. Kepada teman-teman terbaik penulis, Sela Nur Wulan Sari, Anisa Olimpia, dan Titik Sandora, terima kasih telah meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah, serta tiada henti memberikan dukungan, doa, dan keceriaan dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga keberhasilan selalu menyertai langkah kita bersama.
6. Kepada Ibu Sri Hartati, terima kasih telah menjadi orang tua kedua bagi penulis selama merantau di sini. Terima kasih atas kasih sayang, nasihat, motivasi, dan semangat yang selalu Ibu berikan di kala penulis jauh dari keluarga.
7. Kepada Teman-Teman Seperjuangan MPI Angkatan 2022, terima kasih atas solidaritas, tawa, diskusi, dan saling menguatkan di kala lelah menyusun skripsi bersama. Perjuangan kita akhirnya berbuah manis. Semoga ikatan kekeluargaan ini tetap terjaga, kita semua sukses di jalan masing-masing, dan menjadi sarjana yang bermanfaat. Sampai jumpa di hari wisuda.

ABSTRAK

Yuni Salpiya NIM. 22561050 “Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di Mts Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas.” Skripsi, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI).

Keberhasilan sebuah lembaga pendidikan Islam dalam memenangkan kepercayaan publik sangat ditentukan oleh kebijakan manajerial yang inovatif dan terukur dari pemimpinnya. Sejalan dengan urgensi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas, serta mengidentifikasi faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru, faktor penghambat dan pendukung dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, dengan pendekatan naturalistik yang menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan studi dokumentasi. Subjek penelitian yaitu: kepala madrasah, panitia PPDB, guru, humas, orang tua peserta didik baru dan peserta didik baru. Adapun langkah menganalisis data dengan cara reduksi data, penyajian data dan kesimpulan/verifikasi data. Untuk menguji keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber, teknik dan waktu. Hasil penelitian menunjukan bahwa minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo mengalami tren peningkatan positif dalam tiga tahun terakhir, yang dipicu oleh faktor internal dan faktor eksternal. Kepala madrasah menerapkan 5 pilar strategi utama, yaitu promosi dan pencitraan (*branding*) melalui metode manual dan interpersonal, peningkatan mutu madrasah melalui integrasi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK), pendekatan berbasis personal dan masyarakat melalui prinsip kekeluargaan dan sosial, serta peningkatan kualitas SDM dan layanan melalui pembinaan rutin tenaga pendidik, dan subsidi biaya dan perlengkapan. Meskipun demikian, terdapat beberapa faktor penghambat, seperti persaingan ketat dengan sekolah negeri yang memiliki fasilitas lebih lengkap, keterbatasan sarana dan prasarana dan anggaran pelatihan profesional guru, serta hambatan manajerial berupa dilema pembagian waktu para guru antara beban mengajar dan aktivitas promosi lapangan yang memicu kelelahan fisik, Di sisi lain, faktor pendukung dalam pelaksanaan strategi tersebut meliputi dukungan kuat dan kepercayaan dari warga sekitar, kebijakan subsidi biaya pendidikan serta pemberian perlengkapan gratis yang meringankan beban finansial orang tua, tingginya loyalitas dan komitmen inklusif dari tenaga pendidik, serta keunggulan program keagamaan madrasah yang menjadi daya tarik sosiokultural bagi masyarakat religius di Kabupaten Musi Rawas.

Kata kunci: Strategi Kepala Madrasah, Minat Peserta Didik Baru.

ABSTRACT

Yuni Salpiya NIM. 22561050 "The Principal's Strategies in Increasing New Students' Interest at MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Musi Rawas Regency." Thesis, Islamic Education Management Study Program.

The success of an Islamic educational institution in gaining public trust is heavily determined by innovative and measurable managerial policies of its leader. In line with this urgency, this study aims to describe the principal's strategies in increasing the interest of prospective new students at MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Musi Rawas Regency, as well as to identify the inhibiting and supporting factors in their implementation. This study employs a qualitative method with a naturalistic approach, utilizing data collection techniques such as observation, interviews, and documentation studies. The research subjects include the principal, the student admission (PPDB) committee, teachers, public relations staff, parents of new students, and the new students themselves. Data analysis is conducted through data reduction, data display, and conclusion drawing/verification. To ensure data trustworthiness, triangulation of sources, techniques, and time is applied. The results indicate that the interest of prospective new students at MTs Al-Hikmah Jambu Rejo has experienced a positive upward trend over the past three years, driven by both internal and external factors. The principal implements five main strategic pillars, namely: promotion and branding through manual and interpersonal methods; school quality enhancement through the integration of Information and Communication Technology (ICT); personal and community-based approaches using family and social principles; human resource and service quality improvement through routine teacher professional development; and tuition subsidies along with free school supplies. Documented constraints include fierce competition with public schools that possess more comprehensive facilities, limited infrastructure, inadequate budgets for teacher professional training, and managerial hurdles regarding teachers' time-splitting dilemma between teaching workloads and field promotional activities that lead to physical fatigue. Conversely, the supporting factors in implementing these strategies include strong support and trust from the local community, tuition subsidy policies, and free school supplies that alleviate parents' financial burdens, high loyalty and inclusive commitment from the teaching staff, and the distinct advantages of the school's religious programs which serve as a socio-cultural attraction for the religious society in Musi Rawas Regency.

Keywords: *Keywords: Strategy of Madrasah Principal, New Student Interest.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PENGAJUAN SKRIPSI.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
MOTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Pertanyaan Penelitian.....	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Landasan Teori	11
B. Penelitian Yang Relevan	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
A. Jenis Penelitian	37
B. Subjek Penelitian.....	38
C. Lokasi Penelitian.....	38
D. Sumber Data.....	39
E. Teknik Pengumpulan Data	39
F. Teknik Analisis Data.....	43
G. Keabsahan Data	45
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	48
A. Gambaran Objek Wilayah/Sasaran Penelitian	48
B. Temuan Hasil Penelitian	49
C. Pembahasan.....	93

BAB V PENUTUP.....	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran.....	107
DAFTAR PUSTAKA.....	109
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Data jumlah pendaftaran peserta didik baru MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.....	6
Tabel 4.1. Data jumlah pendaftaran peserta didik baru MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.....	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Letak Geografis mts Al-Hikmah Desa Jambu Rejo.....	53
Gambar 4.2 Aktivitas lapangan panitia PPDB.....	54
Gambar 4.3 Media promosi, brosur PPDB.....	59
Gambar 4.4 Kunjungan ke rumah calon peserta didik.....	59
Gambar 4.5 Pelaksanaan sosialisasi dan promosi di Sekolah Dasar.....	58
Gambar 4.6 Kegiatan pembelajaran TIK.....	62
Gambar 4.7 Pendekatan personal melalui kunjungan kerumah.....	66
Gambar 4.8 Pendekatan ke masyarakat melalui keterlibatan sosial.....	67
Gambar 4.9 Peringatan hari kemerdekaan yang melibatkan masyarakat...	67
Gambar 4.10 Kegiatan pembinaan dewan guru dan pelatihan teknik Penggunaan aplikasi rapor digital madrasah (RDM).....	69
Gambar 4.11 Kondisi pemanfaatan ruang untuk pengoprasian perangkat Komputer madrasah.....	79
Gambar 4.12 Pelaksanaan ujian di Madrasah Aliyah.....	80

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Pendidikan dapat dikatakan sebagai kepentingan yang utama bagi manusia sebagai langkah untuk meningkatkan taraf diri dan menaikkan kedudukannya agar bermartabat. Pendidikan adalah hal yang harus memperoleh perhatian yang lebih supaya bangsa Indonesia dapat mengejar ketertinggalan dalam perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.¹ Seperti dalam firman Allah SWT dalam Q.S Al Mujadalah ayat 11:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ
انْشُرُوا فَانْشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
خَبِيرٌ

Artinya: Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. Al-Mujadalah/58: 11).²

Pendidikan merupakan faktor yang sangat penting dalam membentuk sumber daya manusia yang berkualitas. Pendidikan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional merupakan perpindahan, pengetahuan, keterampilan dan kebiasaan yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran,

¹ Fitri Susanti, Ismy Wulansari, Emmi Kholilah Harahap, Hamengkubowono (2023). "Implementasi kepemimpinan kepala madrasah dalam pelaksanaan manajemen berbasis madrasah". Kharisma: Jurnal Administrasi Pendidikan Islam Vol. 2, Issue 1 (April 2023): 1.

² Al-Qur'an surah Al-Mujadalah ayat 11, Terjemah Kemenag 2019.

pelatihan atau penelitian.³ Pendidikan dalam perspektif yang lebih luas tidak hanya sebatas transfer pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga mencakup pengembangan karakter, nilai dan pemahaman yang mendalam.⁴

Pendidikan merupakan instrumen utama dalam menciptakan generasi yang cerdas, berakhlak mulia, serta memiliki kompetensi dalam menghadapi tantangan zaman. Dalam sistem pendidikan nasional Indonesia, madrasah memiliki peran strategis sebagai lembaga pendidikan Islam yang tidak hanya mengajarkan ilmu pengetahuan umum, tetapi juga memperkuat nilai-nilai keislaman dan akhlakul karimah. Madrasah adalah institusi pendidikan yang di dalamnya berlangsung proses pendidikan. Dalam pengertian yang lain madrasah adalah wadah atau tempat belajar ilmu-ilmu keislaman dan ilmu pengetahuan keahlian lainnya yang berkembang pada zamannya.

Setiap lembaga pendidikan memiliki pemimpin yang disebut kepala sekolah atau kepala madrasah. Kepala dapat diartikan sebagai ketua atau pemimpin dalam suatu organisasi atau lembaga.⁵ Menurut Peraturan Menteri Agama Nomor 58 Tahun 2017 Tentang kepala madrasah adalah pemimpin madrasah yang memiliki tanggung jawab penuh terhadap penyelenggaraan pendidikan dan pengelolaan lembaga madrasah. Artinya, kepala madrasah adalah figur utama dalam memastikan proses pembelajaran, administrasi, dan pengembangan madrasah berjalan sesuai dengan standar yang diterapkan oleh

³ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pasal 1.

⁴ Murni Yanto, "The Concept Of Islamic Religious Education Management Is Contained In Surah Luqman Verses 12-19," *Nazhruna-Jurnal Pendidikan Islam* 5, No. 2 (2022): 816–829.

⁵ Sanjaya Hadi Saputra, "Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di Mi Muhammadiyah Sudimoro" (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2024), 1.

kementrian agama dan kebutuhan masyarakat. Kepala madrasah merupakan ujung tombak dan kemudi bagi jalannya lembaga pendidikan tanpa memiliki pemimpin yang adaptif dan kreatif menyebabkan kurang optimalnya lembaga pendidikan.⁶ Keberhasilan kualitas pendidikan sangat ditentukan oleh kepemimpinan kepala madrasah dalam mengelola kepala, sarana dan prasarana, serta peserta didik. Kepala sebagai tokoh sentral dalam madrasah perlu mendapat perhatian yang khusus serta perlakuan yang istimewa agar kepala dapat memaksimalkan perannya.⁷

Kepala madrasah memiliki wewenang yang kuat untuk mengelola, mengatur, mengajak, memerintah dan memotivasi anggotanya untuk mencapai sasaran pendidikan yang telah ditetapkan. Sebagai pemimpin pendidikan pada satuan pendidikan madrasah, kepala madrasah memegang tanggung jawab utama dalam mengarahkan seluruh kegiatan akademis dan non-akademis agar berjalan secara efektif, efisien, serta selaras dengan tujuan pendidikan nasional dan nilai-nilai ajaran Islam. Dalam hal ini, kepala madrasah memegang peranan strategis sebagai pengambilan kebijakan, pengarah, sekaligus pengendali organisasi.

Kepala madrasah pada dasarnya adalah guru yang diberikan tugas tambahan, berarti selain kepala madrasah pemimpin juga sebagai pendidik. Sebagai seorang pendidik kepala madrasah juga harus memiliki kompetensi paedagogik,

⁶ Jenny Fransiska, Mirzon Daheri. *Pengaruh Kepemimpinan Transformasional Kepala Madrasah dan Kinerja guru terhadap Mutu Madrasah*. JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan) (eISSN: 2614-8854) Volume 5, Nomor 7, Juli 2022 (2533-2541), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Indonesia.;

⁷ Japaruddin, Hamengkubuwono, Kusen, Jumira Warlizasusi, Murni Yanto, Irwan Fathurrochman. *Upaya Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Eksistensi Madrasah Ibtidaiyah Swasta*. *Journal of Administration and Educational Management*, Volume 3, Nomor 2, Desember, 2020. Hal 88.

kompetensi kepribadian, kompetensi sosial dan kompetensi profesional.⁸ Tanggung jawab seorang pemimpin merupakan salah satu kekuatan efektif dalam pengelolaan madrasah yang berperan bertanggung jawab dalam menghadapi perubahan adalah kepemimpinan kepala madrasah, perilaku kepala madrasah yang mampu memprakarsai pemikiran baru di dalam proses interaksi di lingkungan madrasah melakukan perubahan atau penyesuaian tujuan, sasaran, konfigurasi, prosedur, input, proses atau output dari suatu madrasah sesuai dengan tuntutan perkembangan zaman.⁹

Kepala madrasah bertanggung jawab dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan memberitahukan seluruh program madrasah. Kepala madrasah bertugas memimpin dan mengelola seluruh kegiatan madrasah agar berjalan dengan baik. Keberhasilan pendidikan terletak pada kepemimpinan kepala sekolah dalam menentukan strategi yang digunakan dalam memajukan lembaga pendidikannya. Karena, sebuah lembaga pendidikan tidak terlepas dari unsur-unsur pendidikan, unsur-unsur pendidikan meliputi peserta didik, pendidik (guru), hubungan antara peserta didik dan pendidik yang mengarah pada interaksi yang bersifat edukatif, dan tujuan pendidikan.

Dalam setiap tahun ajaran baru sangatlah penting untuk memenuhi batas minimal peserta didik dalam satu rombongan belajar (Rombel). Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Pasal 24 Ayat 1

⁸ Jumira Warlizasusi. *Reformasi Pendidikan Dalam Rangka Peningkatan Mutu Pendidikan Di Kabupaten Rejang Lebong*. TADBIR : Jurnal Studi Manajemen Pendidikan, Vol. 1, No. 02, 2017. Hal 137.

⁹ Andi Warni, Ubadah, dan Sitti Hasnah, “Strategi Kepala Madrasah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru di MTs Alkhairaat Ampibabo Kabupaten Parigi Moutong”, *Jurnal Prosiding Kajian Islam dan Integrasi Ilmu di Era Society 5.0 (KIIIES 5.0) Pascasarjana Universitas Islam Negeri Datokarama Palu*, No. 2 (2023), h. 99.

Permendikbud Nomor 17 Tahun 2017 ditentukan aturan mengenai jumlah peserta didik dalam satu rombongan belajar untuk sekolah dasar dalam satu kelas paling sedikit 20 peserta didik dan paling banyak 28 peserta didik.¹⁰ Maka, madrasah sangat penting untuk mendapatkan calon peserta didik yang sesuai dengan ketentuan rombongan belajar.

Melihat realitas yang demikian, kepala madrasah dituntut memiliki strategi untuk menarik calon peserta didik baru sebanyak-banyaknya pada setiap tahun ajaran baru, salah satunya demi menjamin kesejahteraan tenaga pengajar. Bersama dengan tim, kepala madrasah memiliki tugas menciptakan citra positif dan terus mengembangkan kualitas lembaga.¹¹ Strategi kepala madrasah secara umum merujuk pada perencanaan, cara atau upaya yang disusun dan dijalankan oleh kepala madrasah untuk mencapai tujuan organisasi pendidikan yang telah ditetapkan.¹² Dalam menghadapi tantangan zaman, kepala madrasah memiliki peran penting dalam mengembangkan langkah-langkah untuk meningkatkan daya tarik madrasah sehingga mampu menarik perhatian masyarakat dan calon peserta didik. Langkah-langkah yang dilakukan adalah promosi dan branding, peningkatan mutu madrasah, pendekatan personal dan masyarakat, dan peningkatan kualitas SDM dan layanan.

Pada era globalisasi sekarang ini memunculkan banyak persaingan di berbagai sekolah atau madrasah, untuk menawarkan kualitas (mutu) terbaik dari

¹⁰ Kemendikbud RI, Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 17 Tahun 2017 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru pada Taman Kanak-kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, atau Bentuk Lain yang Sederajat (Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2017).

¹¹ Arofatul Muawanah and Sheilatul Islamiyah, “Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Baru Di Smk Salafiah Kejayan Pasuruan,” *Jurnal Inovatif Manajemen Pendidikan Islam* 2, no. 1 (2023): 1–11.

¹² Zainidah Siagian, “Strategi Rencana Kepala Madrasah dalam Mengembangkan Mutu Pendidikan,” *Jurnal Al-Hadi* 12, no. 1 (2025): 45–58.

lembaganya.¹³ Hal ini terlihat dari beragamnya bentuk promosi dan strategi, Kebutuhan akan hadirnya pendidikan semakin banyak, sehingga kompetisi antar masing-masing lembaga pendidikan dalam menarik minat masyarakat mengharuskan setiap lembaga pendidikan untuk memiliki strategi yang baik. Strategi kepala madrasah mempunyai peran besar dalam kepentingan mempromosikan lembaganya.

Tingkat persaingan dunia pendidikan dalam perekrutan calon peserta didik baru menuntut madrasah untuk dapat menerapkan strategi pendidikan secara inovatif, efektif, dan efisien. Namun, ditengah ketatnya persaingan antar lembaga pendidikan saat ini, MTs Al-Hikmah Jambu Rejo justru menunjukkan eksistensinya dengan mencatatkan kenaikan jumlah siswa yang stabil dalam kurun waktu tiga tahun terakhir. Hal ini dapat di lihat dari data berikut:

**Tabel 1.1 Data jumlah pendaftaran peserta didik baru
MTs Al-Hikmah Jambu Rejo**

No	Tahun Ajaran	Jumlah Peserta Didik
1	2023/2024	10
2	2024/2025	10
3	2025/2026	18

Meningkatnya jumlah peserta didik baru yang tercatat dalam kurun waktu tiga tahun terakhir menjadi bukti nyata. Adanya kenaikan yang cukup baik pada tahun terakhir, hal ini mencerminkan bahwa strategi dalam peningkatan minat yang dijalankan oleh kepala madrasah berjalan secara efektif dan tepat sasaran.

¹³ Syaiful Bahri, “Strategi Peningkatan Rekrutmen Peserta Didik Baru Di Mtsn 02 Lebong Pada Masa Pandemi Covid-19”, Jurnal (IAIN Curup, 2022). 1.

Peningkatan jumlah peserta didik baru ini tidak terlepas dari pendekatan humanis yang diterapkan oleh kepala madrasah.

Adapun strategi yang dilakukan oleh kepala madrasah meliputi lima langkah utama. Pertama, melakukan promosi dan *branding* melalui kunjungan ke sekolah, ke rumah, serta penyebaran brosur. Kedua, meningkatkan mutu madrasah dengan mengembangkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK). Ketiga, menjalin hubungan masyarakat melalui kunjungan ke rumah warga dan terlibat dalam kegiatan sosial. Keempat, meningkatkan kualitas layanan melalui pembinaan guru secara rutin dan optimalisasi jadwal piket. Dan yang terakhir Substitusi biaya dan perlengkapan. Strategi ini diperkuat melalui kerja sama yang solid dengan wali murid serta pemanfaatan lingkungan sekolah sebagai sarana pendukung. Hal inilah yang kemudian membangun kepercayaan masyarakat dan calon peserta didik sehingga minat untuk bersekolah di MTs AL-Hikmah Jambu Rejo meningkat.¹⁴

Dari uraian di tersebut, secara umum masalah yang menjadi fokus penelitian adalah bagaimana strategi kepala sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru. Dengan adanya latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut terkait informasi yang ada di sekolah tersebut melalui penelitian dengan judul **“Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas”**. Penelitian ini diharapkan dapat menggambarkan secara nyata tantangan dan peluang yang dihadapi kepala madrasah dalam mengelola lembaga pendidikan Islam, terutama dalam meningkatkan peserta didik baru.

¹⁴ Hasil wawancara dengan kepala madrasah MTs Al-HIKMAH Jambu Rejo, Selasa 23 Desember 2025.

Karena untuk meningkatkan jumlah peserta didik memerlukan strategi yang efektif dalam mengatasi tantangan-tantangan untuk meningkatkan daya tarik madrasah. Strategi kepala madrasah yang baik sangat berpengaruh dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai strategi yang efektif dan inovatif yang dapat diterapkan oleh kepala madrasah.

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini difokuskan untuk mengkaji secara mendalam strategi yang dijalankan oleh kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru untuk mendaftar di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

C. Pertanyaan Penelitian

Pertanyaan penelitian merupakan pertanyaan yang akan dijawab dengan mengumpulkan informasi atau data. Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian diatas, maka pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo?
2. Apa saja strategi yang dilakukan kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo?
3. Apa saja faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi kepala madrasah untuk meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan pertanyaan penelitian yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.
2. Untuk mendeskripsikan saja strategi yang di lakukan kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.
3. Untuk mendeskripsikan apa saja faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan manajemen kepala madrasah untuk meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat tersebut dapat berupa manfaat yang bersifat teoritis dan manfaat praktis seperti manfaat bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Berdasarkan penjabaran tersebut, maka manfaat yang bersifat teoritis dan praktis meliputi:

1. Segi teoritis

Dari segi teoritis, penelitian ini bertujuan untuk memberikan sumber referensi yang dapat meluaskan pemahaman, terutama dalam bidang ilmu yang terkait dengan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru.

2. Segi praktis

Adapun secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran-gambaran implementasi strategi kepala sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru sehingga menjadi solusi bagi kepala madrasah dalam melaksanakan strategi yang dipilih dan dengan itu diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi kepala madrasah diharapkan menjadi pedoman dan acuan dalam hal mengembangkan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru.
- b. Bagi penulis diharapkan dapat menambah wawasan mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru.
- c. Bagi guru penelitian ini nantinya diharapkan dapat dijadikan referensi tambahan bagi para pendidik atau guru tentang strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru.
- d. Bagi Institut Agama Islam Negeri Curup penelitian ini diharapkan sebagai pedoman dan acuan keilmuan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Strategi Kepala Madrasah

Strategi merupakan sekumpulan kritis untuk perencanaan dan penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran dengan memperhatikan keunggulan komperatif.¹⁵ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, strategi diartikan sebagai perencanaan kegiatan yang cermat untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam istilah strategi adalah keseluruhan langkah yang diambil dalam perhitungan untuk mencapai suatu tujuan atau memecahkan suatu masalah dan juga dapat diartikan sebagai proses penentuan rencana kepemimpinan yang berfokus pada tujuan jangka panjang.¹⁶

Cravens mengemukakan bahawa strategi adalah rencana yang terintegrasi, mengkolerasikan keunggulan yang dimiliki oleh organisasi serta dicapai dengan pelaksanaan yang tepat. Strategi ini dilakukan didalam lingkungan yang terus berubah dengan menggunakan sumber daya yang dikelola secara efektif oleh suatu organisasi.¹⁷

Fred R. David dan Forest R. David mengemukakan bahwa strategi adalah aksi potensial yang memerlukan keputusan manajemen puncak dan sumber daya

¹⁵ Benni AG and Syaiful Bahri and Irwan Fathurrohman. “*Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru SMP Taman Siswa Curup Rejang Lebong*.” (Tesis, IAIN Curup 2021), 37.

¹⁶ Eki Puja Wanda sukma, “*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kinerja Guru Di SDN 18 Rejang Lebong*”. (Skripsi, Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup. 2023), 8.

¹⁷ Falih Suaedi, *Dinamika Manajemen Strategis Sektor Publik Di Era Perubahan*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2020), 4-6.

organisasi dalam jumlah besar untuk memperoleh serta mempertahankan keunggulan kompetitif. Lebih lanjut, keberhasilan masa depan organisasi dicapai melalui integrasi lintas fungsi yang meliputi manajemen, pemasaran, keuangan dan akuntansi, produksi dan operasi, serta penelitian dan pengembangan.¹⁸

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam waktu tertentu.¹⁹ Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi adalah sebuah rencana yang disusun secara sistematis, komprehensif, dan terpadu, yang berfungsi sebagai pedoman bagi organisasi dalam mengalokasikan sumber daya untuk mencapai tujuan jangka panjang.

Kepala madrasah didefinisikan sebagai tenaga fungsional guru yang diberi tugas untuk memimpin suatu sekolah yang diselenggarakan proses belajar mengajar.²⁰ Menurut E. Mulyasa, kepala madrasah sebagai motivator memiliki peran penting untuk memberikan motivasi kepada tenaga kependidikan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya. Motivasi tersebut dapat ditumbuhkan melalui beberapa upaya, seperti pengaturan lingkungan fisik, pengaturan suasana kerja, penegakan disiplin, pemberian dorongan dan penghargaan secara efektif, serta penyediaan berbagai sumber belajar melalui pengembangan Pusat Sumber Belajar (PSB).²¹ Kepala madrasah bertindak sebagai pemimpin utama

¹⁸ Fred R. David dan Forest R. David, *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, 17th ed. (New Jersey: Pearson Education, 2020), hlm. 35.

¹⁹ Fathurrochman Dkk., “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas.” *Jurnal Islamic Education Manajemen* Vol. 6, No. 1, Juni (2021): 3.

²⁰ Eka mualliful hoiri, *Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan minat masuk peserta didik baru di sekolah menengah pertama*. (Skripsi manajemen pendidikan islam fakultas tarbiyah dan ilmu keguruan, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2023), 14.

²¹ Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*, cet. 13 (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2022), hlm. 122.

yang tidak hanya mengelola aspek administratif dan akademis sekolah, tetapi juga membimbing dan memberdayakan staf serta peserta didiknya.²² Seperti firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah Ayat 30:

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً ۖ قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ

الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۖ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ

Artinya: “(Dan) Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah (pemimpin) di bumi.” Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana, sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?” Dia berfirman, “S esungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.”²³

Dari ayat tersebut menegaskan bahwa kepala madrasah sejatinya adalah sebagai fasilitator utama dalam pengkaderan khalifah dimuka bumi. Kepala madrasah memikul tanggung jawab kepemimpinan untuk membuktikan bahwa pendidikan Islam mampu menghasilkan generasi yang membawa kedamaian, bukan kerusakan. Dengan demikian tugas kepala madrasah bukan sekedar mengelola administrasi, melainkan membangun sebuah ekosistem pembelajaran yang integratif, dimana kecerdasan intelektual peserta didik mampu menjawab tantangan zaman dan keraguan publik melalui pembuktian prestasi yang nyata dan berakhlak mulia.

Kepala madrasah adalah pimpinan tertinggi di sekolah, pola kepemimpinannya akan sangat berpengaruh bahkan sangat menentukan

²² Usup, Dewi Utami, and Dandan Mardani, “*Strategi Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Madrasah Ibtidaiyah Mathlaul Anwar Bogor*,” Student Scientific Creativity Journal 1, no. 1 (2023): 257–269.

²³ QS. Al-Baqarah Ayat 30, Terjemah Kemenag 2023.

kemajuan madrasah. Oleh karena itu dalam pendidikan modern kepala madrasah merupakan jabatan strategis dalam mencapai tujuan pendidikan.²⁴ Kepala sekolah memiliki peran, tugas dan fungsi penting dalam suatu lembaga pendidikan yaitu:

a. Peran kepala madrasah

1. Kepala madrasah sebagai *leader*: kepala madrasah sebagai *leader* merupakan satu faktor yang dapat mendorong madrasah dapat mewujudkan visi, misi, tujuan dan sasaran madrasah melalui program-program yang dilaksanakan secara terencana dan bertahap. Karena itu, kepemimpinan merupakan kegiatan mempengaruhi orang lain agar mau bekerja untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.²⁵
2. Peran kepala madrasah sebagai manajer: sebagai manajer dalam mengelola institusi pendidikan, kepala sekolah memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan kegiatan.
3. Pemeliharaan dan pengembangan profesi guru. Kepala madrasah dapat membantu dan memberikan kesempatan yang luas kepada guru untuk melakukan kegiatan pengembangan profesi melalui berbagai jenis pendidikan dan pelatihan, baik di dalam madrasah maupun di luar sekolah, seperti diskusi profesional dan MGMP/MGP tingkat madrasah.²⁶

²⁴ Rahmanisa, *Manajemen Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kompetensi Guru Pendidikan Agama Islam Di Sdit Khoiru Ummah Curup*. (Tesis, Program Pascasarjana Studi Manajemen Pendidikan Islam, Institut Agama Islam Negeri Curup, 2017), 31.

²⁵ Muh..Fitrah, "Peran Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan," *Jurnal Pendidikan*, 2017): 37.

²⁶ Khakiki Amelia., "Pendapat Guru Tentang Peran Kepala Sekolah Sebagai Manager Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan" *Jurnal Pendidikan* 06, no. 03 (2018): 3.

b. Tugas kepala madrasah

Kepala madrasah bertanggung jawab atas pengelolaan keseluruhan operasional madrasah, termasuk akademik, administrasi dan keuangan. Secara akademik, tugas kepala madrasah meliputi pengembangan kurikulum yang sesuai dengan prinsip-prinsip pendidikan Islam, pengawasan terhadap proses pembelajaran, penyusunan program pembinaan peserta didik serta evaluasi kinerja guru. Secara *administrative*, kepala madrasah harus memastikan bahwa semua proses administrasi berjalan lancar, termasuk proses penerimaan peserta didik baru, pengaturan jadwal, pemeliharaan fasilitas dan koordinasi dengan pihak eksternal. Dalam hal keuangan, kepala madrasah bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran, pembayaran gaji staf, pengadaan sumber daya pembelajaran, dan pelaporan keuangan kepada pihak yang berwenang.

c. Fungsi kepala madrasah

Fungsi kepala madrasah meliputi perencanaan strategis, pengorganisasian, pengawasan, pengembangan kurikulum, manajemen sumber daya manusia, dan hubungan dengan berbagai pihak. Fungsi-fungsi yang dimaksud menandakan peran yang sangat penting yang harus dijalankan oleh kepala madrasah dalam mengelola institusi pendidikan Islam.

Dengan demikian, strategi kepala madrasah dapat diartikan sebagai rancangan yang dimiliki seorang pemimpin untuk mengoptimalkan kemampuannya dalam melaksanakan tanggung jawab kepemimpinannya. Dalam konteks pendidikan, strategi kepala madrasah dapat dimaknai sebagai serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan keberhasilan

madrasah dalam mencapai visi, misi, dan tujuan pendidikan secara efektif serta berkelanjutan.²⁷ Jadi strategi kepala madrasah adalah suatu cara atau metode yang digunakan oleh kepala madrasah dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan serta mewujudkan visi dan misi madrasah dalam upaya meminimalisir kegagalan.

Dalam praktiknya, strategi kepala madrasah tidak hanya berfokus pada aspek manajerial internal, tetapi juga melibatkan kemampuan dalam membaca dinamika lingkungan eksternal agar madrasah tetap relevan di tengah persaingan global.²⁸ Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru adalah sebuah upaya atau langkah-langkah kreatif dan terarah yang dirancang untuk mempromosikan dan meningkatkan daya tarik sekolah, baik melalui pemasaran yang efektif, peningkatan kualitas pendidikan, pelayanan yang baik maupun melibatkan masyarakat sekitar untuk mendukung pertumbuhan jumlah peserta didik yang berkelanjutan. Dalam menghadapi tantangan dan persaingan di dunia pendidikan, kepala madrasah perlu merumuskan dan mengadopsi pendekatan yang holistik dalam proses manajemen penerimaan peserta didik baru. Analisis mendalam terhadap kebutuhan siswa menjadi landasan pertama dalam menyusun strategi yang tepat.

Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru umumnya berfokus pada lima pilar utama yaitu: *broadening*/promosi, peningkatan mutu internal, dan pendekatan berbasis masyarakat dan peningkatan kualitas SDM dan layanan, dan substitusi biaya dan perlengkapan Strategi yang

²⁷ Fred R. David dan Forest R. David, *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, 17th ed. (New Jersey: Pearson Education, 2020), hlm. 35-36.

²⁸ E. Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2022), hlm. 98.

dilakukan oleh kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru antara lain:

1. Strategi promosi dan pencitraan

Promosi madrasah merupakan proses pengenalan lembaga pendidikan agar dapat dikenal oleh masyarakat luas, sehingga dapat menarik peminat bagi lembaga tersebut. Dalam proses promosi madrasah dapat memanfaatkan media sosial maupun manual, website dan video profil yang menarik untuk menjangkau calon siswa lebih luas, kemudian menunjukkan pencapaian akademik dan non akademik siswa serta guru untuk membangun citra positif madrasah dan melibatkan diri langsung dalam kegiatan promosi untuk membangun kepercayaan.

2. Peningkatan mutu madrasah

Mutu pendidikan merupakan usaha untuk memenuhi dan memuaskan keputusan pelanggan dan mewujudkan suasana belajar melalui tahap input, proses dan output. Mutu juga merupakan salah satu yang menjadi tolak ukur masyarakat dalam menentukan sebuah pilihan. Oleh karena itu sebuah lembaga pendidikan harus memiliki mutu yang baik untuk daya Tarik peminatnya.²⁹

3. Pendekatan berbasis personal dan masyarakat

Pendekatan ini dilakukan dengan membangun hubungan yang baik dengan masyarakat, orang tua calon peserta didik dan calon peserta didik, ini dilakukan dengan memahami karakter peserta didik dan kebutuhan

²⁹ Saniva Hadi Saputra, “*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di Mi Muhammadiyah Sudimoro*”, (Skripsi, Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Magelang (2024), 21.

peserta didik, dengan tidak memungut biaya apapun pada saat pendaftaran, melakukan pelayanan yang baik, ramah dan tidak berbelit-belit sehingga tidak membuat bingung para calon siswa baru.

4. Peningkatan kualitas SDM dan layanan

Peningkatan kualitas SDM dan layanan adalah suatu upaya sistematis, terencana dan berkelanjutan untuk memperbaiki mutu kapasitas individu serta standar output pekerjaan guna mencapai efektivitas organisasi yang lebih tinggi. Ini dilakukan melalui pengembangan kompetensi guru secara berkelanjutan dan penerapan standar pelayanan yang baik. Guru yang inovatif dalam mengajar menjadi daya tarik utama dan layanan administratif yang ramah, cepat dan transparan membangun citra profesional madrasah. sinergi antara SDM yang berkualitas dan layanan yang memuaskan akan menciptakan testimoni positif di masyarakat yang dapat menarik minat calon peserta didik baru.³⁰

5. Strategi Subsidi Biaya Dan Perlengkapan

Strategi Subsidi Biaya dan Perlengkapan dalam manajemen pendidikan merupakan pendekatan taktis melalui pembebasan biaya awal pendaftaran serta pemberian fasilitas penunjang belajar secara cuma-cuma yang dirancang khusus untuk menarik minat peserta didik baru. Dalam ranah pemasaran jasa, kombinasi pembebasan biaya formulir dan pembagian perlengkapan gratis seperti seragam atau buku bertindak sebagai stimulus promosi berbasis insentif yang secara agresif meruntuhkan hambatan finansial psikologis (*financial barrier to entry*) di kalangan calon orang tua

³⁰ E. Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Madrasah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2022), 87.

peserta didik. Melalui peniadaan beban ekonomi riil tersebut, lembaga pendidikan berhasil memposisikan dirinya sebagai sekolah yang memiliki keunggulan biaya (*cost leadership*) guna memenangkan persaingan di pasar yang kompetitif. Efeknya, masyarakat menangkap adanya nilai kemanfaatan yang tinggi (*high perceived value*) dari tawaran komplementer tersebut, yang pada akhirnya secara langsung merangsang persepsi positif, memicu motivasi memilih, dan efektif mendorong keputusan serta animo pendaftaran peserta didik baru.

Jadi, yang dimaksud strategi kepala madrasah dalam penelitian ini adalah proses atau kerangka kerja yang dilakukan oleh kepala madrasah untuk mencapai suatu tujuan dan untuk memecahkan suatu masalah dalam lembaga pendidikan agar dapat diketemukan solusi dari suatu permasalahan yang ada. Strategi untuk meningkatkan minat peserta didik baru di madrasah dilakukan melalui sinergi antara promosi kreatif, peningkatan mutu dan pendekatan personal. Dengan memanfaatkan media digital untuk membangun citra positif serta menonjolkan prestasi nyata, madrasah dapat membangun kepercayaan masyarakat. Hal ini harus didukung oleh kualitas pendidikan yang terstandarisasi pada tahap input dan output, serta pelayanan administrasi yang ramah, efisien dan meringankan beban bagi calon peserta didik.

2. Minat Peserta didik

Minat menurut bahasa (Etimologi) adalah usaha dan kemauan untuk mempelajari dan mencari sesuatu. Secara (Terminologi), minat adalah keinginan, kesukaan dan kemauan terhadap sesuatu hal. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia minat di definisikan sebagai ketertarikan terhadap sesuatu,

hasrat atau keinginan. Minat dapat diartikan sebagai sesuatu yang disukai dan diinginkan seseorang untuk dilakukan, atau kecondongan seseorang pada suatu hal. Kekuatan yang mendorong kita untuk tertarik pada orang, barang, atau kegiatan tertentu juga dikenal sebagai minat. Minat juga dapat berupa pengalaman emosional yang dirasakan selama kegiatan itu sendiri dengan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, atau keinginan.³¹

Dalam konteks pendidikan, minat merupakan motor penggerak yang menyebabkan peserta didik memberikan perhatian penuh dan keterlibatan aktif terhadap objek tertentu (seperti madrasah atau mata pelajaran) tanpa adanya paksaan. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, maka akan semakin besar pula ketertarikan yang ditimbulkan.³²

Muhibbin Syah menyatakan bahwa minat pada dasarnya merupakan kecenderungan dan gairah yang tinggi, atau sebuah keinginan yang besar terhadap sesuatu objek tertentu.³³ Menurut Slameto, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri yang diwujudkan melalui proses memperhatikan, perasaan senang, dan kepuasan saat terlibat di dalamnya.³⁴ Maka dapat disimpulkan bahwasanya minat adalah kecenderungan jiwa dan

³¹ Magdalena.Elendiana, “Upaya Meningkatkan Minat Baca Siswa Sekolah Dasar,” *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)* 2, no. 1 (2020): 54–60.

³² H. Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2023), hlm. 121.

³³ Muhibbin Syah, *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2020), hlm. 136.

³⁴ Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2021), hlm. 180.

perhatian yang mendalam terhadap suatu objek yang disertai dengan rasa perasaan senang serta keinginan untuk terlibat didalamnya tanpa adanya paksaan.

Semua individu yang menerima pengaruh dari individu atau kelompok yang mengatur kegiatan pendidikan disebut peserta didik. Peserta didik merupakan komponen manusia yang penting dalam kegiatan interaksi edukatif, mereka bukan hanya objek tetapi juga subjek pendidikan. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional, setiap warga negara berhak atas pendidikan, dan bahwa siswa adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi dirinya melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang, dan jenis pendidikan yang tersedia di tingkat nasional.

Peserta didik adalah orang yang tengah memerlukan pengetahuan atau ilmu, bimbingan, dan pengarahan.³⁵ Peserta didik merupakan individu yang tercatat di sebuah lembaga pendidikan dengan jalur, tingkat, dan jenis tertentu. Mereka memiliki keinginan terus-menerus untuk meningkatkan kemampuan diri, baik dalam bidang akademis maupun non akademis, melalui berbagai kegiatan belajar yang disediakan. Peserta didik juga dapat dikatakan sebagai individu yang mendapatkan pelayanan pendidikan sesuai dengan bakat, minat dan kemampuan agar tumbuh berkembang dengan baik serta mempunyai kepuasan dalam menerima pelajaran yang diberikan oleh tenaga pendidiknya.

³⁵ Muhammad Polem, Reksahati Wulandari, Maslani. *Peserta Didik Dan Pendidik Perspektif Hadits*, (Jurnal Education and development. Pascasarjan, UIN Sunan Gunung Djati Bandung. Vol.12 No.1 Edisi Januari 2024): 46–54.

Peserta didik adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang dan jenis pendidikan tertentu. Substansi dari pendidikan dan peserta didik bisa kita temukan dalam Al-Quran, salah satunya di surah An-Nahl ayat 78. Allah SWT berfirman dalam QS. An-Nahl [16]: 78 sebagai berikut.

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَرَ وَالْأَفْئِدَةَ
لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya: “Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur.” (QS. An-Nahl [16]: 78).³⁶

Dalam perspektif pendidikan Islam, ayat tersebut menegaskan bahwa setiap peserta didik terlahir ke dunia sebagai sebuah lembaran putih yang tidak memiliki pengetahuan sedikit pun. Namun Allah SWT tidak membiarkan manusia dalam kondisi ketidaktahuan tersebut, melainkan membekali mereka dengan perangkat pembelajaran yang luar biasa berupa pendengaran, penglihatan, serta hati nurani. Ketiga modalitas sensorik dan spiritual ini merupakan instrumen utama dalam proses transformasi ilmu pengetahuan dan pembentukan karakter di madrasah.

Peserta didik adalah individu yang sedang mengalami fase pertumbuhan dan perkembangan secara fisik dan psikis. Oleh karena itu, ia tidak dapat disamakan dengan orang dewasa, bahkan jika orang dewasa itu berukuran kecil, karena mereka pasti memiliki karakteristik unik, kecenderungan minat dan

³⁶ Tafsiralquran.Id/Siapakah-Peserta-Didik-Menurut-Surah-An-Nahl-Ayat-78

pilihan karier relatif sudah lebih jelas.³⁷ Rasulullah SAW sangat memperhatikan perkembangan ilmu pengetahuan, sehingga banyak hadist yang berbicara tentang pembelajaran. Akibatnya, diharapkan peserta didik lebih termotivasi untuk belajar.

Sangat jelas bahwa Rasulullah SAW lebih mengutamakan pertemuan orang yang belajar daripada pertemuan orang yang beribadah. Status seorang peserta didik dalam persepektif islam tidak hanya dipandang sebagai pelajar biasa, melainkan sosok yang sedang menempuh perjuangan mulia. Sebagaimana diriwayatkan oleh Imam Tirmizi (No. 2647):

مَنْ خَرَجَ فِي طَلَبِ الْعِلْمِ فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ حَتَّى يَرْجِعَ

Artinya: "Barangsiapa yang keluar (dari rumahnya) dalam rangka menuntut ilmu, maka ia berada di jalan Allah (Fisabilillah) sampai ia kembali." (HR. Tirmidzi).³⁸

Dari hadist tersebut Rasulullah SAW menegaskan bahwa setiap langkah kaki seorang peserta didik yang keluar untuk menuntut ilmu dinilai sebagai perjuangan di jalan Allah SWT (*fi sabilillah*) hingga ia kembali kerumahnya. Artinya, seseorang tidak bisa hanya bercita-cita, akan tetapi harus diiringi dengan ikhtiar. Orang-orang yang berikhtiar untuk belajar, kelak akan dikaruniai kepaahaman agama yang pada akhirnya akan menghantarkannya menuju kemuliaan dan kebaikan.³⁹

Dalam proses perkembangan, peserta didik memiliki kebutuhan khusus yang harus dipenuhi diantaranya:

³⁷ Prof. Dr. Nurhidayah, M.Pd., dkk. *Psikologi Pendidikan*. (Cet. I– Universitas Negeri Malang, 2017), 8.

³⁸ Abu Isa Muhammad bin Isa at-Tirmidzi, *Sunan al-Tirmidzi*, Kitab al-'Ilm 'an Rasulullah SAW, Bab Fadhl Thalab al-'Ilm, No. Hadits 2647.

³⁹ Muhammad Polem, Reksahati Wulandari, Maslani. *Peserta Didik Dan Pendidikan Perspektif Hadits*, Jurnal Education and development. Pascasarjan, UIN Sunan Gunung Djati Bandung. Vol.12 No.1 Edisi Januari (2024), 46-54.

- a) Kebutuhan jasmani: yaitu seperti kesehatan jasmani yang dalam hal ini olah raga menjadi materi utama, disamping itu kebutuhan-kebutuhan lain seperti makan, minum, tidur, pakaian dan sebagainya tentu perlu mendapat perhatian.
- b) Kebutuhan sosial: yaitu kebutuhan untuk saling berinteraksi dengan sesama siswa dan guru serta orang lain yang merupakan salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan sosial peserta didik. Dalam hal ini sekolah/madrasah harus dipandang sebagai lembaga tempat para siswa belajar, bergaul dan beradaptasi dengan lingkungan seperti bergaul sesama teman yang berbeda jenis kelamin, suku bangsa, agama, status sosial dan kecakapan.⁴⁰
- c) Kebutuhan intelektual: yaitu semua peserta didik tidak sama dalam hak minat untuk mempelajari suatu ilmu pengetahuan, ada beberapa peserta didik yang mungkin lebih berminat belajar ekonomi, sejarah, biologi dan lain sebagainya.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa minat peserta didik adalah energi internal berupa ketertarikan, perhatian dan kesediaan diri yang muncul secara sukarela terhadap suatu lembaga pendidikan atau aktivitas pembelajaran. Minat ini bukan sekedar keinginan sesaat, melainkan sebuah dorongan yang kuat yang lahir dari persepsi positif peserta didik bahwa madrasah tersebut mampu memenuhi kebutuhan bakat, minat serta cita-cita mereka di masa depan. Dalam konteks calon peserta didik baru, minat tersebut terwujud dalam bentuk pilihan

⁴⁰ Novita Sari, *Strategi Kepala Madrasah Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 3 Sidenreng Rappang*, (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2024), 49-50.

sadar untuk bergabung dengan madrasah karena adanya harapan akan pemenuhan kebutuhan pendidikan, pengembangan bakat, maupun kenyamanan lingkungan belajar yang di tawarkan oleh sekolah tersebut.

Minat peserta didik memainkan peran kunci dalam meningkatkan kualitas pendidikan. Karena minat peserta didik mempengaruhi motivasi, partisipasi, kreatif dalam pemebelajaran, dan hasil akademik mereka. Ketika mereka memiliki minat maka dalam materi pembelajaran, hasil akademik mereka cenderung lebih termotivasi untuk belajar. Minat ini menjadi pendorong internal yang mendorong mereka untuk mengeksplorasi dan memahami topik dengan lebih dalam.⁴¹

Minat tidak tumbuh secara spontan dalam diri seorang calon peserta didik, melainkan terbentuk melalui proses interaksi antara individu dengan lingkungannya. Secara psikologis, ketertarikan calon peserta didik terhadap sebuah lembaga pendidikan merupakan akumulasi dari persepsi, pengetahuan, dan pengalaman bermakna yang diserap dari berbagai stimulus di luar dirinya.⁴² Proses ini melibatkan internalisasi informasi, baik yang diperoleh melalui sosialisasi keluarga, pengaruh teman sebaya maupun citra lembaga yang ditangkap melalui berbagai saluran komunikasi.

Sejalan dengan teori perkembangan, minat seorang anak dalam memilih lembaga pendidikan dipengaruhi oleh lingkaran pengaruh yang saling terkait, mulai dari motivasi pribadi internal hingga efektivitas strategi promosi yang

⁴¹ Ari Yanto . “ *Strategi Kepala Madrasah Aliyah N egeri (MAN) Rejang Lebong Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di Era Globalisasi Pendidikan*”. Tesis Manajemen Pendidikan islam program pascasarjana, (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. (2024), 19.

⁴² Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2021), hlm. 182.

dijalankan oleh pihak madrasah secara eksternal.⁴³ Oleh karena itu, tinggi rendahnya minat peserta didik baru bukanlah sesuatu yang bersifat statis atau kodrati, melainkan sebuah variabel psikologis yang dapat dibentuk, diarahkan dan ditingkatkan melalui penciptaan lingkungan yang inspiratif serta strategi keunggulan kompetitif yang ditawarkan oleh pimpinan madrasah.

Ada beberapa faktor yang dapat memengaruhi minat peserta didik terhadap suatu madrasah, baik dari faktor internal maupun eksternal, yaitu:

1. Faktor Internal:

- a. Kepercayaan agama

Kepercayaan agama merupakan salah satu motor penggerak internal yang paling kuat dalam menentukan arah pendidikan seorang individu. Bagi peserta didik yang memiliki keyakinan agama Islam, minat terhadap madrasah sering kali didasari oleh dorongan spiritual dan kesadaran untuk mengintegrasikan identitas keagamaan ke dalam aktivitas akademik sehari-hari yang berbasis pada ajaran agama Islam serta nilai-nilai moral. Sebagaimana dijelaskan oleh Zakiah Daradjat, keyakinan beragama yang tertanam dalam diri seseorang akan menjadi pengendali dalam bersikap dan bertindak, termasuk dalam menentukan lingkungan pendidikan yang dianggap mampu memelihara fitrah keagamaannya.⁴⁴ Selain itu, Muhibbin Syah menerangkan bahwa faktor internal seperti minat yang berlandaskan

⁴³ Elizabeth B. Hurlock, *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*, terj. Istiwidayanti, cet. 14 (Jakarta: Erlangga, 2019), hlm. 210.

⁴⁴ Zakiah Daradjat, *Ilmu Pendidikan Islam* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2020), hlm. 89.

pada nilai-nilai spiritual akan memberikan daya dorong yang lebih stabil dan menetap dalam diri siswa.⁴⁵

b. Motivasi

Motivasi sangat erat kaitannya dengan minat, karena motivasi bersumber dari dalam diri seseorang dan merupakan tenaga untuk membangkitkan dan mengarahkan tindakan dalam menentukan suatu pilihan. Motivasi atau intrinsik merupakan dorongan yang kuat dari diri peserta didik untuk memilih madrasah berdasarkan kesadaran akan kebutuhan pengembangan diri. Peserta didik yang memiliki motivasi tinggi cenderung memilih lembaga pendidikan yang selaras dengan nilai-nilai personal dan cita-citanya.⁴⁶

c. Keingintahuan

Keingintahuan (*curiosity*) adalah emosi yang mendorong peserta didik untuk mencari informasi lebih dalam mengenai keunggulan, program, maupun fasilitas yang dimiliki oleh madrasah. rasa ingin tahu yang besar terhadap inovasi pendidikan, seperti kelas digitak atau program riset, dapat memicu ketertarikan spontan yang kemudian berubah mejadi minat yang serius. Dalam perseptif psikologi, rasa ingin tahu merupakan pemantik awal yang mengubah persepsi pasif calon siswa menjadi keterlibatan aktif dalam mengenal lingkungan sekolah.⁴⁷

⁴⁵ Muhibbin Syah, *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2020), hlm. 136.

⁴⁶ Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi dan Pengukurannya: Analisis di Bidang Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2023), hlm. 23.

⁴⁷ John W. Santrock, *Psikologi Pendidikan*, terj. Mila Rakmawati, (Jakarta: Salemba Humanika, 2018), 438.

2. Faktor eksternal

a. Strategi promosi dan manajemen PPDB

Strategi promosi dan manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) merupakan langkah taktis-strategis yang dilakukan oleh pihak manajemen madrasah untuk membangun citra lembaga sekaligus menjaring calon peserta didik. Melalui manajemen PPDB yang terencana, mulai dari tahap perencanaan kuota, pengorganisasian panitia, pemanfaatan media sosial (cetak maupun digital), hingga pelayanan yang ramah saat pendaftaran. Promosi yang intensif dan komunikatif mampu menstimulus kesadaran publik, sehingga merangsang ketertarikan mampu memantapkan keputusan calon peserta didik untuk memilih madrasah tersebut sebagai tempat melanjutkan studi.⁴⁸

b. Lingkungan keluarga dan sosial

Lingkungan keluarga merupakan pengaruh pertama yang membentuk persepsi anak terhadap pendidikan. Dukungan orang tua, tradisi agama dalam keluarga, serta saran dari teman sebaya sangat menentukan keputusan peserta didik dalam memilih madrasah, jika lingkungan sosial memberikan apresiasi tinggi terhadap nilai-nilai madrasah, maka minat peserta didik akan meningkat karena adanya keinginan untuk mendapatkan pengakuan sosial dan keselarasan nilai dengan lingkungan.⁴⁹

⁴⁸ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2020), hlm. 95.

⁴⁹ Abu Ahmadi, *Psikologi Belajar* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2021), hlm. 150.

c. Lokasi dan Aksesibilitas

Letak geografis lembaga pendidikan yang strategis dan mudah dijangkau dengan transportasi umum maupun pribadi menjadi pertimbangan logistik yang penting bagi wali murid dan peserta didik, terutama dalam menjamin keamanan dan efisiensi waktu perjalanan peserta didik.⁵⁰

B. Penelitian Yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan tentang Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas adalah:

1. Judul: “Strategi Kepala Madrasah Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 3 Sidenreng Rappang”.

Oleh: Novita Sari, (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Parepare 2024), dengan hasil penelitian:

Strategi kepala madrasah di MTs Negeri 3 Sidenreng Rappang dalam meningkatkan minat peserta didik baru diimplementasikan melalui fungsi manajemen POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). Strategi tersebut berfokus pada keseimbangan mutu akademik, kegiatan ekstrakurikuler (*marching band* dan *training dakwah*), serta penguatan program spiritual yang menjadi daya tarik utama bagi masyarakat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan manajemen tersebut terbukti

⁵⁰ Nanang Fattah, *Landasan Manajemen Pendidikan*, (Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 112.

efektif meningkatkan reputasi madrasah dan kuantitas minat siswa baru secara signifikan.⁵¹

Persamaan antara penelitian Novita Sari (2024) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajian, yaitu menganalisis strategi kepala madrasah dalam menarik minat dan meningkatkan rekrutmen peserta didik baru pada jenjang Madrasah Tsanawiyah (MTs). Selain itu, kedua penelitian ini sama-sama menemukan bahwa penguatan aspek keagamaan menjadi instrumen sosiokultural yang sangat efektif untuk menarik simpati masyarakat.

Sedangkan perbedaan antara penelitian Novita Sari (2024) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus dan kerangka analisis manajemen yang digunakan. Penelitian terdahulu dilaksanakan di MTs Negeri 3 Sidenreng Rappang (IAIN Parepare) dengan pisau analisis fungsi manajemen umum (POAC). Sementara itu, peneliti akan melakukan penelitian di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas, dengan memfokuskan analisis pada 5 Pilar Strategi, seperti promosi konvensional *door-to-door*, digitalisasi berbasis TIK, kualitas layanan SDM, pendekatan personal, serta insentif berupa subsidi biaya dan fasilitas seragam gratis. Perbedaan lain juga terlihat pada identifikasi hambatan, di mana peneliti akan membedah secara kritis kendala riil lapangan seperti persaingan dengan sekolah negeri, keterbatasan anggaran digital, hingga kelelahan fisik

⁵¹ Novita Sari, “*Strategi Kepala Madrasah Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 3 Sidenreng Rappang*”. (Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2024), 78.

guru akibat beban kerja ganda selama masa promosi, yang tidak diulas secara mendalam pada penelitian terdahulu

2. Judul: “Strategi Manajemen Kepemimpinan Kepala Madrasah Dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Pondok Pesantren Nurul Iman Kabupaten Oku Selatan”

Oleh: Warman, Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (Iain) Curup Tahun 2021.

dengan hasil penelitian:

Kepemimpinan kepala madrasah di Pondok Pesantren Nurul Iman memainkan peran sentral dalam menarik calon siswa dengan memaksimalkan peran panitia dan hubungan masyarakat. Strategi yang digunakan meliputi pemanfaatan kedekatan kultur suku Sunda, promosi dari mulut ke mulut, optimalisasi media sosial, serta pemanfaatan lokasi strategis pesantren.⁵²

Persamaan antara penelitian Warman (2021) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajian, yaitu menganalisis strategi kepemimpinan kepala madrasah dalam menarik minat calon peserta didik baru, serta keduanya sama-sama disusun di bawah naungan IAIN Curup.

Sedangkan perbedaan antara penelitian Warman (2021) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada lokus dan karakteristik strategi.

Penelitian terdahulu berbasis di pondok pesantren dengan memanfaatkan

⁵² Warman. “*Strategi Manajemen Kepemimpinan Kepala Madrasah Dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Pondok Pesantren Nurul Iman Kabupaten Oku Selatan*”. (Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (Iain) Curup 2021), 84.

kedekatan kultur suku mayoritas dan hubungan antar keluarga. Sementara itu, peneliti akan melakukan penelitian pada madrasah non-pesantren (MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas) dengan memfokuskan pada 5 Pilar Strategi, seperti gerakan *door-to-door*, digitalisasi berbasis TIK, kualitas layanan SDM, serta insentif biaya dan perlengkapan gratis. Selain itu, peneliti akan membedah kendala riil lapangan seperti persaingan dengan sekolah negeri dan beban kerja ganda guru yang tidak diulas pada penelitian terdahulu.

3. Judul: “Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masuk Peserta Didik Baru Di Sekolah Menengah Pertama Telekomunikasi Pekanbaru”

Oleh: Eka Mualiful Hoiri, Skripsi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru 2023. Dengan hasil penelitian:

Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan minat masuk peserta didik baru di SMP Telekomunikasi Pekanbaru dinilai belum optimal karena beberapa kendala. Tahap pengamatan lingkungan kurang melakukan pendekatan personal, strategi perubahan tidak efisien karena kekurangan personel, serta implementasinya terkendala keterbatasan sarana dan prasarana. Meskipun evaluasi telah berjalan, pelaksanaannya perlu ditingkatkan. Rekomendasi penelitian menyarankan sekolah untuk fokus pada pengembangan bakat siswa melalui perlombaan luar serta menambah tenaga pendidik agar program kerja dapat dikelola lebih baik.⁵³

⁵³ Eka Mualiful Hoiri. “*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masuk Peserta Didik Baru Di Sekolah Menengah Pertama Telekomunikasi Pekanbaru*”, (Skripsi Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru 1445h./ 2023), 73.

Persamaan antara penelitian Eka Mualiful Hoiri (2023) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajiannya, yaitu sama-sama menganalisis strategi kepemimpinan kepala sekolah/madrasah dalam meningkatkan minat masuk peserta didik baru pada jenjang sekolah menengah pertama (SMP/MTs). Selain itu, kedua penelitian ini sama-sama mengidentifikasi adanya hambatan riil berupa keterbatasan sarana-prasarana serta kendala terkait pemanfaatan atau penambahan tenaga pendidik di lapangan.

Sedangkan perbedaan antara penelitian Eka Mualiful Hoiri (2023) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus, karakteristik instansi, dan efektivitas hasil strategi. Penelitian terdahulu berlokasi di SMP Telekomunikasi Pekanbaru di bawah naungan UIN Sultan Syarif Kasim Riau, sedangkan peneliti akan melakukan penelitian di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas di bawah naungan IAIN Curup. Jika penelitian terdahulu berfokus pada evaluasi ketidakefektifan strategi akibat kurangnya pendekatan personal dan minimnya prestasi luar, peneliti akan menganalisis keberhasilan penerapan 5 Pilar Strategi yang terbukti efektif, meliputi gerakan *door-to-door* yang intim, digitalisasi berbasis TIK, kualitas layanan SDM, serta insentif finansial berupa subsidi biaya dan seragam gratis. Perbedaan lainnya, peneliti akan membedah kendala spesifik berupa persaingan ketat dengan sekolah negeri dan beban kerja ganda guru yang memicu kelelahan fisik, yang berbeda dari konteks kendala pada penelitian terdahulu.

4. Judul: “Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Baru Di SMA Muhammadiyah 1 Curup”

Oleh: Siska Putri Utami, skripsi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (Iain) Curup 2019. Dengan hasil penelitian:

Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan animo calon peserta didik baru di SMA Muhammadiyah 1 Curup belum berhasil, yang terlihat dari penurunan jumlah siswa setiap tahunnya akibat kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan sekolah. Kendala utama promosi meliputi belum adanya SDM kompeten di bidang pemasaran, yang diatasi dengan membentuk kepanitiaan guru, serta kurangnya dana promosi, yang disiasati dengan melibatkan orang tua siswa untuk promosi *mouth to mouth* dan bekerja sama dengan pihak Yayasan.⁵⁴

Persamaan antara penelitian Siska Putri Utami (2019) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajian, yaitu menganalisis strategi kepemimpinan kepala sekolah/madrasah dalam meningkatkan minat atau animo calon peserta didik baru. Selain itu, kedua penelitian ini sama-sama dikembangkan di bawah naungan institusi yang sama, yaitu IAIN Curup, serta sama-sama mengidentifikasi kendala berupa keterbatasan anggaran promosi dan keterlibatan guru dalam kepanitiaan lapangan.

⁵⁴ Siska Putri Utami, “*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Baru di Sma Muhammadiyah 1 Curup*”, (Skripsi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (Iain) Curup 2019), 68.

Sedangkan perbedaan antara penelitian Siska Putri Utami (2019) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada jenjang satuan pendidikan, keberhasilan strategi, dan karakteristik taktik yang diteliti. Penelitian terdahulu berlokasi di tingkat menengah atas (SMA Muhammadiyah 1 Curup) dan berfokus pada evaluasi ketidakberhasilan strategi akibat menurunnya kepercayaan masyarakat. Sementara itu, peneliti akan melakukan penelitian di tingkat menengah pertama (MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas) dengan memfokuskan analisis pada keberhasilan 5 Pilar Strategi yang terbukti efektif meningkatkan minat siswa, seperti gerakan *door-to-door*, digitalisasi berbasis TIK, peningkatan layanan SDM, serta pemberian insentif berupa subsidi biaya dan seragam gratis.

5. Judul: “Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru Di SMPN 1 Sawoo”.

Oleh: Nur Widiyanti, Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo 2022.

Dengan hasil penelitian:

Strategi SMPN 1 Sawoo dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru berfokus pada penerapan elemen bauran promosi (*promotion mix*) secara komprehensif. Strategi tersebut mencakup enam elemen utama, yaitu periklanan (*online* via media sosial dan *offline* via banner), kunjungan langsung ke sekolah sasaran, publikasi keunggulan dan prestasi siswa, penjalinan hubungan baik lewat bakti sosial dan perlombaan SD, sosialisasi berkala, serta pelibatan pengurus OSIS sebagai agen promosi kepada calon

siswa. Seluruh program ini didukung oleh penganggaran yang matang serta pelaksanaan yang patuh pada SOP PPDB Dinas Pendidikan.⁵⁵

Persamaan antara penelitian Nur Widiyanti (2022) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajian, yaitu sama-sama menganalisis strategi manajemen kepala sekolah/madrasah dalam upaya meningkatkan penerimaan atau minat calon peserta didik baru pada jenjang sekolah menengah pertama (SMP/MTs). Selain itu, kedua penelitian ini sama-sama mengkaji penggunaan kombinasi promosi digital (berbasis TIK/media sosial) dan promosi langsung secara fisik ke lapangan.

Sedangkan perbedaan antara penelitian Nur Widiyanti (2022) dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus, karakteristik instansi, dan muatan khusus strategi yang diteliti. Penelitian terdahulu berlokasi di sekolah negeri umum (SMPN 1 Sawoo) di bawah naungan IAIN Ponorogo, sedangkan peneliti akan melakukan penelitian di madrasah swasta (MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas) di bawah naungan IAIN Curup. Jika penelitian terdahulu berfokus pada kerangka bauran promosi kedinasan yang memanfaatkan OSIS dan sosialisasi antar-sekolah, peneliti akan memfokuskan analisis pada 5 Pilar Strategi, yang di dalamnya memuat gerakan *door-to-door* langsung ke rumah warga, peningkatan layanan SDM, serta pemberian insentif khusus berupa subsidi total biaya pendaftaran dan pembagian fasilitas seragam gratis.

⁵⁵ Nur Widiyanti, “*Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo*”, (Skripsi. Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, 2022), 76.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Pada penelitian yang berjudul “Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas” menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah ataupun rekayasa manusia. Penelitian deskriptif kualitatif adalah jenis penelitian yang memanfaatkan data kualitatif yang kemudian dijabarkan secara deskriptif.⁵⁶

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan strategi-strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru. Penelitian ini menampilkan hasil data apa adanya atau tanpa proses manipulasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang lebih jelas, lengkap, memungkinkan dan mudah bagi peneliti untuk melakukan penelitian observasi.⁵⁷

Penelitian ini dipilih karena mampu memberikan ruang bagi peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam mengenai proses manajerial, interaksi sosial, serta upaya kreatif yang dilakukan oleh kepala madrasah secara nutralistik. Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, peneliti dapat menyajikan narasi yang utuh mengenai realitas lapangan terkait strategi promosi, peningkatan mutu

⁵⁶ Miza Nina Adlini et al., “Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka,” *Edumaspul: Jurnal Pendidikan* 6, no. 1 (2022): 974–980.

⁵⁷ Murni Yanto and Irwan Fathurrochman, “Manajemen Kebijakan Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan” 7, no. 3 (2019): 123–130.

madrasah, pendekatan personal dan masyarakat dan peningkatan kualitas SDM dan layanan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo. Data yang diperoleh bukan sekedar angka, melainkan rangkaian kata-kata dan tindakan yang di analisis secara kritis untuk memahami strategi kepala madrasah dalam menarik minat masyarakat. Dengan demikian, penggunaan metode ini diharapkan mampu mengungkap makna di balik setiap kebijakan strategis yang diambil, sehingga memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang fenomena peningkatan minat peserta didik baru di lingkungan madrasah tersebut.

B. Subjek Penelitian

Subjek secara etimologi artinya pokok pembicaraan, pokok bahasan, pokok kalimat, pelaku, mata pelajaran, orang, tempat, atau benda yang diamati.⁵⁸ Menetapkan subjek dalam suatu penelitian merupakan salah satu bagian yang utama, dengan harapan agar tercapai tujuan serta terjamin kualitas isi dari suatu penelitian.⁵⁹ Saifuddin Azwar mengatakan bahwa subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian, yaitu yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti.⁶⁰ Berdasarkan hal tersebut maka subjek penelitian ini adalah kepala madrasah, guru, humas, panitia PPDB, orang tua peserta didik baru, dan peserta didik baru.

Pemilihan subjek-subjek ini dilakukan secara terencana agar setiap informasih yang dibutuhkan dapat tergali secara mendalam, karena mereka dianggap sebagai pihak yang paling memahami dan terlibat langsung dalam

⁵⁸ John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, cet. 63 (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2019), hlm. 565.

⁵⁹ Mochamad Nashrullah dkk, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jawa Timur: UMSIDA Press, 2023), 18.

⁶⁰ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2021), hlm. 34.

proses yang diteliti. Dengan menggali informasi dari berbagai perspektif ini, peneliti dapat melakukan triangulasi data untuk memastikan bahwa temuan penelitian memiliki tingkat validitas yang tinggi, objektif, dan memberikan gambaran yang menyeluruh terhadap permasalahan yang diangkat.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Kecamatan Sumber Harta, Kabupaten Musi Rawas, Provinsi Sumatra Selatan. Peneliti memilih lokasi ini karena MTs Al-Hikmah merupakan madrasah yang memiliki tantangan sekaligus keunikan dalam menarik minat peserta didik baru di wilayah tersebut. Selain itu, pihak madrasah sangat terbuka dan memberikan izin kepada peneliti dalam melakukan wawancara dan observasi. Dengan memilih lokasi ini, peneliti berharap bisa mendapatkan gambaran yang jelas mengenai bagaimana kepemimpinan kepala madrasah dalam mengelola madrasah agar lebih diminati oleh masyarakat sekitar.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan faktor krusial yang menentukan kualitas hasil penelitian, karena sumber data adalah subjek atau asal di mana seluruh informasi data penelitian diperoleh. Tanpa sumber data yang jelas, peneliti tidak akan mendapatkan bahan untuk dianalisis guna menjawab permasalahan yang ada. Oleh sebab itu, ketepatan dalam menentukan dari mana data berasal akan sangat berpengaruh terhadap kredibilitas temuan penelitian. Hal ini dimaksud agar peneliti memiliki rujukan yang sistematis dalam memilah informasi yang relevan dengan fokus kajian yang sedang diangkat. Adapun

dalam penelitian ini peneliti mengelompokkan sumber data menjadi dua bentuk sumber data, yaitu:

1. Sumber data primer

Data primer adalah sumber data yang didapatkan peneliti secara langsung dari objek penelitian berada.⁶¹ Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data menggunakan cara wawancara dengan instrumen yang berkaitan dengan strategi kepala sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru, yaitu melalui: kepala madrasah, guru, humas, panitia PPDB, orang tua peserta didik baru, peserta didik baru.

2. Sumber Data Sekunder

Yang dimaksud data sekunder menurut Sugiyono adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Artinya sumber data penelitian diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung. Sumber sekunder meliputi dokumen internal madrasah seperti profil lembaga, visi dan misi, program unggulan, laporan kegiatan, dan arsip PPDB yang berfungsi untuk melengkapi dan memperkuat keabsahan data utama.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data penelitian dengan cara turun ke lapangan tepatnya di MTs Al- Hikmah Jambu Rejo. Dalam memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai. Langkah ini diambil untuk memastikan bahwa data yang dihimpun benar-benar

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, ed. rev. (Bandung: Alfabeta, 2022), hlm. 225.

merepresentasikan kondisi objektif di lokasi penelitian serta mampu mengungkapkan fenomena yang sedang diteliti secara mendalam. Penggunaan beragam metode ini juga dimaksudkan agar terjadi saling melengkapi antara data satu dengan yang lainnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah suatu teknik mengumpulkan data dengan cara pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung, yakni dengan melihat situasi di madrasah, interaksi antar kepala madrasah dengan guru, staf, dan peserta didik. Dalam penelitian ini, peneliti hanya sebagai pengamat, tidak ikut serta dalam terjadinya kejadian yang ada. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi non-partisipan untuk melengkapi data yang diperoleh melalui wawancara.

Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap berbagai aspek yang berkaitan dengan strategi kepala madrasah di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo. Fokus observasi ini meliputi pelaksanaan kegiatan strategi promosi dan penyebaran media branding di lingkungan sekolah, pemanfaatan fasilitas TIK dalam proses pembelajaran, serta interaksi sosial yang mencerminkan pendekatan humanis antara kepala madrasah, guru, staf dan peserta didik. Selain itu, peneliti mengamati secara seksama kualitas layanan harian, termasuk kedisiplinan petugas piket dan suasana pembinaan SDM, guna melihat kesesuaian antara kebijakan yang di sampaikan dalam wawancara dengan fakta yang terjadi di lapangan.

2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk percakapan dengan maksud dan tujuan tertentu, yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu untuk menghasilkan data yang akurat.⁶² Peneliti melakukan wawancara mendalam secara langsung untuk menggali informasi komprehensif mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo. Sesi wawancara ini dirancang untuk menggali informasi bagaimana pemilihan strategi promosi dan pencitraan (*branding*) dilakukan agar madrasah tampil menarik di mata masyarakat, serta langkah-langkah nyata dalam meningkatkan mutu pendidikan melalui penyediaan fasilitas TIK dan program unggulan.

Selain itu, peneliti melakukan wawancara kepada informan mengenai efektivitas pendekatan personal dan pendekatan masyarakat untuk membangun kepercayaan yang lebih kuat secara emosional. Wawancara ini bertujuan untuk memahami kebijakan kepala madrasah dalam melakukan pembinaan SDM serta standar layanan harian, guna memastikan bahwa seluruh staf dan guru memiliki keramahan serta profesionalisme yang tinggi dalam melayani masyarakat.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengambilan data menggunakan cara catatan, agenda, surat, serta foto maupun video atau semua informasi yang

⁶² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ed. rev. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018), hlm. 186.

mendukung hasil data penelitian. Ini berfungsi sebagai instrumen pendukung untuk memvalidasi data yang diperoleh melalui wawancara atau observasi, sehingga hasil penelitian memiliki kredibilitas yang lebih tinggi. Peneliti mengumpulkan bukti fisik berupa arsip media promosi seperti brosur, spanduk, serta dokumentasi aktivitas di media sosial sebagai bukti nyata upaya pencitraan (*branding*) madrasah di mata publik.

Guna memvalidasi aspek peningkatan mutu madrasah dan peningkatan kualitas SDM dan juga layanan, peneliti juga mengambil data berupa foto-foto kegiatan pembinaan dan pelatihan guru, daftar inventaris fasilitas TIK, serta dokumentasi kegiatan unggulan peserta didik yang menjadi daya tarik utama madrasah. Seluruh dokumen dan informasi visual ini berfungsi sebagai instrumen validasi untuk memastikan adanya kesesuaian antara kebijakan yang direncanakan oleh kepala madrasah dengan fakta dan kondisi nyata yang ada di lapangan.

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan yaitu dengan menghasilkan data yang diteliti akurat dan jelas sesuai dengan kejadian di lapangan. Proses analisis ini dilakukan secara berkelanjutan sejak awal pengumpulan data hingga penarikan kesimpulan guna memastikan konsistensi dan validitas temuan. Hal ini penting agar seluruh informasi yang telah dikumpulkan tidak hanya menjadi sekumpulan fakta mentah, melainkan dapat diinterpretasikan secara mendalam menjadi sebuah narasi yang bermakna. Prosedur-prosedur yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data yaitu:

1. Reduksi Data: Reduksi data adalah catatan lapangan yang menyediakan data untuk langkah-langkah analisis pemilihan, keputusan, perhatian, penyederhanaan, dan transformasi. Menurut Sugiyono mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.⁶³
2. Penyajian data: Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data (*data display*). Miles dan Huberman (dalam Muhamad Idrus) menyatakan bahwa penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.⁶⁴ Hal ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya.
3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi data: Tahap ini merupakan bagian akhir yang sangat penting dalam proses analisi data kualitatif. Verifikasi berarti melakukan pemeriksaan ulang terhadap keakuratan informasi, pola keterkaitan, penjelasan sebab-akibat hingga teori yang mungkin dapat

⁶³Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, ed. rev. (Bandung: Alfabeta, 2022), hlm. 338.

⁶⁴Miles dan Huberman, dalam Muhamad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*, ed. 2 (Jakarta: Erlangga, 2019), hlm. 151.

ditemukan.⁶⁵ Tahap ini memiliki tujuan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dan kemudian dapat ditarik kesimpulan.

G. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh keabsahan data, peneliti menggunakan cara pengabsahan data dengan teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk keperluan mengerjakan perbandingan terhadap data tersebut. Penggunaan teknik ini bertujuan untuk menghilangkan bias subjektivitas peneliti serta meningkatkan derajat kepercayaan atas hasil yang ditemukan di lapangan. Dengan membandingkan informasi dari sudut pandang yang berbeda, peneliti dapat memastikan bahwa data yang diperoleh benar-benar valid, konsisten, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ada tiga macam yaitu:

1. Triangulasi sumber: Triangulasi sumber adalah kegiatan melibatkan perbandingan informasi dari berbagai sumber, dalam penelitian ini, peneliti memeriksa data dari beberapa sumber data yang berbeda dan membandingkannya dengan data yang telah dikumpulkan untuk menemukan kebenaran dari hasil penelitian. Langkah ini dilakukan dengan cara mengecek kembali informasi yang diperoleh dari kepala madrasah, kemudian membandingkan dengan pernyataan guru, humas, maupun orang tua peserta didik terkait fenomena yang sama. Proses komparasi ini sangat penting untuk melihat apakah terdapat konsistensi atau justru perbedaan

⁶⁵Dwi Eris Pertiwi, *Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kompetensi Profesional Guru Di Smk Negeri 2 Rejang Lebong*, (Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup 2025), 49.

pandangan di antara para informan. Dengan demikian, peneliti tidak hanya bersandar pada satu sudut pandang saja, sehingga kesimpulan yang ditarik menjadi lebih objektif, kaya akan perspektif dan terhindar dari bias informasi.

2. Triangulasi teknik: Triangulasi teknik adalah kegiatan dengan memvalidasi data dari sumber yang sama menggunakan beberapa cara, untuk mendapatkan keakuratan informasi data yang diterima. Peneliti menggunakan wawancara dan metode observasi untuk mendapatkan fakta dan untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang informasi yang diterima.⁶⁶ Melalui pendekatan ini, peneliti berupaya menguji konsistensi informasi, misalnya apa yang disampaikan informan dalam wawancara akan disinkronkan dengan fakta yang terlihat saat observasi di lapangan serta bukti-bukti yang tertera pada dokumen terkait. Jika hasil dari ketiga teknik tersebut menunjukkan data yang selaras, maka derajat kepercayaan terhadap data tersebut akan semakin kuat. Hal ini memastikan bahwa fenomena yang diteliti di madrasah ini benar-benar terekam secara utuh dan tidak terdistorsi oleh salah satu metode pengumpulan data saja.
3. Triangulasi waktu: Triangulasi waktu dilakukan karena faktor waktu sering kali memengaruhi kepastian dan keaslian data. Pengujian validitas serta kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan wawancara, observasi, atau teknik lain dalam waktu dan situasi yang berbeda untuk memastikan konsistensi informasi yang diperoleh.⁶⁷ Hal ini bertujuan untuk

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, ed. rev. (Bandung: Alfabeta, 2022), hlm. 242.

⁶⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, ed. rev. (Bandung: Alfabeta, 2022), hlm. 329.

menguji konsistensi informasi yang diberikan oleh informan pada situasi yang berbeda. Apabila data yang dihasilkan tetap selaras meskipun diambil dalam waktu dan kondisi yang berbeda, maka data tersebut dinilai memiliki stabilitas dan kredibilitas yang tinggi.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Wilayah/Sasaran Penelitian

1. Sejarah Singkat MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas

MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, merupakan sebuah lembaga pendidikan swasta yang berlokasi di Jl.Tugu PKK, Desa Jambu Rejo, Kecamatan Sumber Harta, Kabupaten Musi Rawas, Provinsi Sumatra Selatan. Lembaga pendidikan ini berdiri tegak dengan komitmen kuat untuk memberikan pendidikan berkualitas bagi generasi muda di bawah naungan resmi Kementrian Agama Republik Indonesia. Secara yuridis formal, MTs Al-Hikmah Jambu Rejo didirikan pada tanggal 10 November 2017 berdasarkan Surat Keputusan (SK) pendirian Nomor 26/01/2015. Dalam perkembangannya, lembaga pendidikan ini telah mendapatkan status akreditasi “C” dari Badan Akreditasi Nasional Sekolah/Madrasah (BAN-S/M) berdasarkan SK Nomor 1008/BANSM-PROV.SUMSEL/TU/XII/2018 yang diterbitkan pada tanggal 1 Desember 2018.⁶⁸

2. Profil MTs Al-Hikmah Jambu Rejo

Nama madrasah	: MTs Al-Hikmah
NSM	: 12121650016
NPSM	: 10648591
Alamat	: Tugu PKK Dusun 2 Jambu Rejo
Akreditasi	: C

⁶⁸ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Profil Madrasah*, 11 April 2026.

3. Visi, Misi dan Tujuan MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

a). Visi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

Cerdas, Berilmu, Ikhlas Dalam Beramal

b). Misi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

1. Amar Ma`Ruf Nahi Mungkar
2. Mempersiapkan peserta didik yang beriman dan bertaqwa
3. Membina peserta didik yang taat beribadah dan berakhlakukkarimah.
4. Mewujudkan peserta didik yang 'alim dan 'amil
5. Membina peserta didik untuk mengembangkan potensi diri
6. Mempersiapkan peserta didik yang cerdas, kreatif, kompetitif dan mandiri.

C). Tujuan MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

Membentuk Generasi Muslim Yang Cerdas, Berilmu Dan Berakhlak Mulya.⁶⁹

B. Temuan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, peneliti menghimpun berbagai data yang relevan melalui serangkaian teknik pengumpulan data yang komprehensif, meliputi wawancara mendalam dengan para informan kunci, studi dokumentasi yang valid, serta observasi partisipatif secara langsung di lokasi penelitian. Seluruh data mentah yang telah diperoleh tersebut kemudian direduksi, diklarifikasi, dan diuraikan secara naratif melalui buti-butir pertanyaan yang terdapat di instrumen penelitian yang berlandaskan dengan teori, yaitu:

⁶⁹ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Profil Madrasah, 11 April 2026.

1. Minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo

Temuan penelitian menunjukkan bahwa minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dibuktikan dari catatan dokumentasi tiga tahun terakhir yaitu⁷⁰:

**Tabel 4.1 Data jumlah pendaftaran peserta didik baru
MTs Al-Hikmah Jambu Rejo**

No	Tahun Ajaran	Jumlah Peserta Didik
1	2023/2024	10
2	2024/2025	10
3	2025/2026	18

Peningkatan tersebut membuktikan adanya kepercayaan yang besar dari masyarakat terhadap madrasah ini. Besarnya kepercayaan publik ini tentu tidak terjadi dengan sendirinya, melainkan didorong oleh alasan-alasan kuat yang melandasi keputusan calon peserta didik untuk memilih madrasah ini. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, minat peserta didik muncul karena dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Adapun faktor internal yang mempengaruhi minat peserta didik baru tersebut bersumber dari dorongan dalam diri individu itu sendiri, yang meliputi aspek kepercayaan agama, motivasi, serta rasa keingintahuan terhadap lingkungan madrasah. Calon peserta didik cenderung memilih MTs Al-Hikmah Jambu Rejo karena adanya keyakinan bahwa madrasah ini mampu memfasilitasi kebutuhan spiritual mereka melalui nilai-nilai religius. Selain itu,

⁷⁰ Catatan Dokumentasi PPDB MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Tahun Pelajaran 2023/2024 sampai 2025/2026.

motivasi untuk meraih prestasi dan rasa penasaran terhadap program di madrasah ini menjadi alasan kuat yang menggerakkan minat mereka.

Untuk mendalami bagaimana faktor-faktor internal tersebut bekerja secara nyata dalam memengaruhi keputusan peserta didik, peneliti melakukan wawancara mendalam dengan beberapa peserta didik baru. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dengan pertanyaan yang diajukan kepada peserta didik yaitu “Apa alasan utama kamu memutuskan untuk bersekolah di madrasah ini?”, Afika menuturkan:

Saya memilih madrasah ini karena kemauan sendiri kak, Alasannya karena dimadrasah ini lebih banyak pelajarannya agamanya, saya ingin mendapatkan ilmu bukan tentang pengetahuan umum saja, tetapi keagamaannya juga dan di madrasah ini saya mendapatkan keduanya. Saya ingin sekali berprestasi di sini kak, motivasi saya masuk madrasah ini adalah agar bisa disiplin belajar dan nanti bisa mendapatkan prestasi yang membanggakan orang tua.⁷¹

Pernyataan tersebut diperjelas oleh peserta didik lainnya, Ena, yang memberikan jawaban serupa atas pertanyaan yang sama, yaitu:

Saya juga memilih dimadrasah ini karena tertarik dengan mata pelajarannya yang banyak berbasis keagamaannya kak, saya ingin tau lebih dalam lagi tentang ilmu agama di sini. Saya termotivasi bersekolah di madrasah ini karena ingin punya dasar agama yang kuat untuk masa depan saya, saya ingin nanti kalau sudah lulus, saya tidak cuma pintar pelajaran umum saja, tapi punya akhlak yang bagus juga.⁷²

Untuk melihat dari sudut pandang manajemen dalam merespon ekspektasi tersebut, Peneliti juga melakukan wawancara dengan kepala madrasah dengan pertanyaan “Apa hal yang paling menarik dimadrasah ini yang

⁷¹ Wawancara dengan Afika, Peserta Didik Baru, 2 April 2026.

⁷² Wawancara dengan Ena, Peserta Didik Baru, 2 April 2026.

membuat orang tua dan peserta didik lebih memilih madrasah ini?”, bapak Ersat, S.Pd., memaparkan:

Hal yang paling menarik disini adalah penekanan pada pembelajaran yang berbasis agama, kami dari pihak madrasah terus berusaha membangun kepercayaan kepada masyarakat, terutama ketika kami kunjungan kerumah atau *door to door*, disana kami menjelaskan program yang ada di madrasah, kami jelaskan secara mendalam bagaimana nilai-nilai agama tidak hanya diajarkan di dalam kelas, tetapi juga diterapkan di dalam perilaku sehari-hari peserta didik. Kami meyakinkan orang tua bahwa di madrasah ini, putra-putri mereka tidak hanya cerdas secara intelektual, tetapi juga memiliki akhlak yang baik.⁷³

Kemudian peneliti melakukan observasi langsung terhadap kondisi lingkungan dan aktivitas harian di madrasah tersebut. Hasil pengamatan menunjukan bahwa secara kurikulum, madrasah ini memang lebih menekankan pada aspek pembelajaran berbasis agama dan bukan hanya berfokus pada pembelajaran umum saja. Kondisi tersebut awalnya dinilai secara nyata mampu memvalidasi alasan para peserta didik baru yang memilih madrasah ini karena rasa ingin tahu serta motivasi kuat mereka untuk memperdalam ilmu ibadah.

Namun, berdasarkan pengamatan lebih mendalam yang peneliti lakukan di lapangan, pembentukan lingkungan yang agamis secara praktis belum sepenuhnya terlaksana secara optimal. Peneliti menemukan adanya kesenjangan antara program pembelajaran di kelas dengan pembiasaan budaya keagamaan sehari-hari. Hal ini terlihat dari belum adanya kegiatan ibadah bersama yang terprogram secara rutin untuk mendukung atmosfer religius tersebut, seperti pelaksanaan sholat dhuha berjamaah ataupun kegiatan keagamaan rutin lainnya di luar jam kelas. Dengan demikian, meskipun visi kurikulum madrasah

⁷³ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

bertumpu pada pendalaman ilmu agama, aktualisasi lingkungan budayanya masih memerlukan pembenahan agar benar-benar selaras dengan motivasi awal peserta didik baru.⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa faktor internal yang mendorong peserta didik memilih madrasah ini bersumber dari sinergi antara kepercayaan agama, rasa ingin tahu dan motivasi. Aspek kepercayaan agama menjadi fondasi utama, di mana peserta didik meyakini bahwa madrasah adalah tempat terbaik untuk menyeimbangkan ilmu umum dan pembentukan akhlakul karimah. Keyakinan ini memicu rasa ingin tahu yang tinggi untuk memperdalam mata pelajaran keagamaan secara lebih terstruktur dibandingkan sekolah umum. Pada akhirnya, rasa ingin tahu tersebut melahirkan motivasi personal yang kuat untuk belajar lebih disiplin, berkomitmen mengukir prestasi, serta mewujudkan keinginan mulia untuk membanggakan orang tua di lingkungan yang agamis.

Meskipun dari aspek kurikulum dan promosi *door to door* pihak madrasah telah berhasil memvalidasi ekspektasi tersebut dengan menekankan materi keagamaan, namun pada realitas praktisnya masih ditemukan adanya kesenjangan (gap). Upaya penekanan nilai-nilai keagamaan di dalam kelas belum sepenuhnya teraktualisasi ke dalam lingkungan sekolah yang agamis secara optimal, mengingat belum tersedianya program ibadah rutin bersama seperti shalat dhuha berjamaah atau kegiatan religius terstruktur lainnya di luar jam pelajaran, dengan demikian, faktor internal peserta didik yang sudah sangat baik ini memerlukan dukungan nyata dari pihak manajemen madrasah melalui

⁷⁴Observasi terhadap keunggulan program keagamaan dan letak geografis MTs AL-Hikmah Jambu Rejo, 7 April 2026.

pembenahan aktualisasi lingkungan budaya keagamaan sehari-hari agar selaras dengan motivasi awal dan kepercayaan yang telah di berikan oleh masyarakat dan peserta didik baru.

Selain dipengaruhi oleh faktor internal, minat peserta didik yang tinggi tersebut juga dibentuk oleh berbagai faktor eksternal. Faktor luar ini memegang peranan krusial karena bersentuhan langsung dengan persepsi masyarakat dan peserta didik terhadap realitas di lapangan. Faktor eksternal yang mempengaruhi minat peserta didik yaitu berdasarkan hasil wawancara dan didukung oleh hasil observasi.

Guna menggali data mengenai fenomena ini, peneliti melakukan wawancara mendalam dengan salah satu orang tua peserta didik, yaitu dengan pertanyaan “Apa alasan ibu menyekolahkan anak ibu di madrasah ini?”, ibu Robiyah mengungkapkan:

Dulu awalnya masih bingung mau menyekolahkan anak kemana, tapi setelah ada bapak guru dari MTs Al-Hikmah yang datang langsung kerumah dan menjelaskan program-programnya dengan ramah, kami jadi yakin, dan anak saya juga jadi semangat mau masuk sekolah ini karena merasa sudah kenal dengan gurunya, saya sebagai orang tua tentunya menginginkan yang terbaik untuk pendidikan anak saya, akan tetapi kami juga tidak memaksa, kami kembalikan lagi ke anaknya mau atau tidaknya untuk bersekolah di madrasah tersebut, dan allhamdulillah dia mau atas keinginan dia sendiri.⁷⁵

Pernyataan dari orang tua peserta didik mengenai keberhasilan pendekatan personal tersebut dikonfirmasi oleh Bapak Ersat, S.Pd., selaku kepala madrasah. Dengan pertanyaan “Bagaimana strategi madrasah melaraskan program PPDB

⁷⁵ Wawancara dengan Robiyah, orang tua peserta didik baru, tanggal 5 April 2026.

dengan potensi lingkungan sosial dan lokasi geografis lembaga?, beliau menjelaskan:

Strategi kunjungan langsung ke rumah itu sengaja kami lakukan untuk menyentuh lingkungan keluarga secara personal. Kami yakin masyarakat di wilayah ini sangat mengutamakan pendidikan agama dalam keluarga mereka. Sehingga pendekatan ini sangat efektif untuk membangun kepercayaan awal. Selain itu, kami juga meyakinkan orang tua mengenai aspek keselamatan anak, karena letak madrasah kita sangat strategis dan sangat dekat dengan tempat tinggal mereka.⁷⁶

Dukungan dari keluarga serta kemudahan akses geografis tersebut pada akhirnya divalidasi langsung oleh peserta didik baru. terhadap pertanyaan, “Bagaimana pengaruh lingkungan rumah dan akses lokasi madrasah dalam memantapkan pilihan kamu memilih madrasah ini?”, Alif menuturkan bahwa faktor sosial dan lokasi strategis menjadi penyempurna keputusan mereka untuk belajar di madrasah ini, yaitu:

Saya mau sekolah di sini karena di suru orang tua agar pintar agama kak, dan kebetulan kakak saya alumni di madrasah ini, dan sekolahnya juga dekat, jadi saya tidak takut telat jika bangun kesiangan dan juga kebetulan teman-teman saya di dekat rumah juga banyak yang ikut daftar di madrasah ini jadi saya memutuskan untuk bersekolah di madrasah ini kak.

Penyataan dari Alif tersebut di perkuat oleh peserta didik lainnya dengan pertanyaan yang sama yaitu:

Saya memilih madrasah ini karena jarak dari rumah dekat kak, karena saya tidak bisa mengendarai motor, jadi saya bisa jalan kaki atau kadang di antar oleh orang tua saya dan tidak takut telat. Dan juga teman-teman saya mendaftar disini.⁷⁷

⁷⁶ Wawancara dengan Alif, Peserta didik baru, tanggal 2 April 2026.

⁷⁷ Wawancara dengan Ena, Peserta didik baru, tanggal 2 April 2026.

Kemudian peneliti melakukan observasi, berdasarkan hasil observasi peneliti melihat bahwasannya madrasah tersebut memiliki letak geografis yang berada di lingkungan yang strategis dan berada di tengah-tengah pemukiman penduduk, sehingga aksesibilitas menuju madrasah sangat mudah dijangkau oleh peserta didik, baik dengan berjalan kaki maupun menggunakan kendaraan. Kondisi geografis dan keterjangkauan lokasi madrasah tersebut dapat dilihat melalui visualisasi peta digital pada gambar berikut⁷⁸:



Gambar 4.1 Letak Geografis MTs Al-Hikmah Desa Jambu Rejo Melalui Google Maps
(Sumber: Google Maps, diakses pada 18 Mei 2026).

Berdasarkan paparan Gambar 4.1 tersebut, terlihat secara empiris bahwa posisi bangunan madrasah dikelilingi oleh blok-blok pemukiman padat penduduk desa. Jarak yang dekat dari rumah warga menuju madrasah ini memvalidasi pernyataan informan (Alif dan Ena) yang menyatakan bahwa

⁷⁸ Google Maps, "Letak Geografis MTs Al-Hikmah Desa Jambu Rejo," diakses pada 18 Mei 2026, melalui <https://maps.google.com>.

mereka dapat dengan mudah menjangkau lokasi madrasah cukup dengan berjalan kaki.

Selain itu, saat pelaksanaan PPDB, peneliti mengamati adanya keaktifan dari para pendidik yang terlibat dalam kepanitiaan untuk bergerak secara terorganisir dalam melakukan kunjungan ke rumah warga. Pergerakan panitia ini dilakukan secara persuasive dengan mendatangi langsung kediaman masyarakat di sekitar lingkungan madrasah guna menjalin silaturahmi sekaligus menyosialisasikan keunggulan serta program-program madrasah. Sebagaimana rangkain aktivitas lapangan ini terdokumentasi pada Gambar 4.2⁷⁹:



Warga dan anak menerima brosur informasi PPDB



Interaksi pendidik dengan calon orang tua peserta didik

Kemudian, dari segi interaksi sosial, peneliti juga menemukan fenomena interaksi sosial di sekitar lembaga yang memperlihatkan adanya pengaruh kuat dari kelompok teman sebaya untuk sama-sama mendaftar di madrasah tersebut, yang semakin diperkuat oleh adanya ikatan emosional keluarga karena adanya anggota keluarga (kakak) yang menjadi alumni di madrasah tersebut.⁸⁰

⁷⁹ Observasi Peneliti dan Dokumentasi Panitia PPDB (Arsip Pendidik), Pengamatan terhadap Kunjungan Rumah (*Door to Door*) dan Interaksi Sosial Warga, Desa Jambu Rejo, Tanggal 16 April 2026.

⁸⁰ Observasi Peneliti, *Pengamatan terhadap Letak Geografis, Lingkungan Sosial, dan Pelaksanaan PPDB di MTs Al-Hikmah*, Lingkungan Madrasah dan Pemukiman Sekitar, Tanggal 16 April 2026.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan didukung dokumentasi, dapat disimpulkan bahwa minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu rejo meningkat, dan peningkatan itu di sebabkan oleh 2 faktor yaitu:

Faktor Internal (Dari Dalam Diri Calon peserta didik):

1. Adanya keinginan kuat dan kesadaran dari dalam diri peserta didik untuk memperoleh pendidikan agama yang baik.
2. Munculnya rasa nyaman, semangat, serta kemantapan hati setelah merasakan interaksi awal yang ramah dengan para guru.
3. keputusan memilih madrasah didasarkan pada kesadaran dan daya tarik psikologis dari dalam diri anak itu sendiri bukan karena pengaruh atau paksaan eksternal.

Faktor Eksternal (Lingkungan & Strategi Madrasah):

1. Pengaruh strategi promosi madrasah dengan pendekatan *public relations* yang proaktif (*door to door*) berhasil menyentuh aspek emosional dan membangun kepercayaan awal keluarga.
2. Aksesibilitas & lokasi Strategis dimana posisi madrasah yang berada di tengah pemukiman memberikan kemudahan akses, efisiensi waktu, serta jaminan keselamatan karena dekat dan mudah dijangkau (bisa berjalan kaki).
3. Dukungan lingkungan sosial, adanya pengaruh positif dari keluarga, lingkungan sekitar yang religius, kelompok teman sebaya, serta ikatan emosional karena adanya alumni terdahulu.

2. Strategi yang di lakukan kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di Mts Al-Hikmah Jambu Rejo

Berdasarkan analisis data yang dihimpun melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara mendalam dengan berbagai pihak terkait, peneliti menemukan bahwa upaya peningkatan minat peserta didik dilakukan melalui perencanaan yang sistematis. Kepala madrasah berperan sentral dalam menentukan arah kebijakan rekrutmen agar tetap relevan dengan kebutuhan masyarakat. Untuk mengetahui strategi-strategi yang dilakukan kepala sekolah maka dilakukan wawancara kepada kepala sekolah, dari hasil penelitian terdapat beberapa strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru, menurut Mulyasa ada empat cara atau strategi dalam meningkatkan minat peserta didik baru yaitu: 1). strategi promosi dan pencitraan, 2). peningkatan mutu madrasah, 3). pendekatan berbasis personal dan masyarakat, 4). peningkatan kualitas SDM dan layanan dan 5). Strategi subsidi biaya dan perlengkapan. Secara lebih rinci, strategi yang di terapkan oleh kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik yaitu melalui:

1). Promosi dan pencitraan

Strategi pertama yang diterapkan oleh kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru bertumpu pada penguatan promosi dan pembangunan citra lembaga (*branding*). Berdasarkan teori E.Mulyasa, salah satu pilar utama adalah promosi melalui media digital. Namun, temuan di lapangan menunjukkan bahwa strategi kepala madrasah di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo cenderung meminimalisirkan promosi digital dan lebih menekan pada media manual (konvensional), seperti sosialisasi langsung ke sekolah,

penyebaran brosur, pemasangan spanduk di titik yang strategis dan jemput bola atau *door to door*.

Pemilihan metodologis lembaga ini didasarkan pada karakteristik sosiologis masyarakat lokal yang lebih menghargai keintiman komunikasi interpersonal. Hal ini dikonfirmasi langsung oleh kepala madrasah melalui wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengajukan pertanyaan “Bagaimana untuk segi promosi dan pencitraan di madrasah ini? apakah penggunaan media sosial di era modern ini lebih efektif atau dengan media manual?”, yaitu:

Untuk promosi kami tetap menggunakan media sosial, namun kami lebih berfokus ke media manual, kami melakukan sosialisasi ke sekolah dasar, kemudian menyebarkan brosur memasang spanduk dan juga yang paling utama yaitu melakukan *door to door* atau kunjungan kerumah-rumah calon peserta didik, kemudian juga kerja sama antara pemerintah setempat dengan komite sekolah, dan untuk pencitraan kami lakukan dengan menunjukan bukti nyata kegiatan sekolah yang dapat disaksikan oleh masyarakat, agar hal tersebut dapat mendorong bagi warga sekitar untuk menyekolahkan anaknya di madrasah ini.⁸¹

Pernyataan dari kepala madrasah ini kemudian diperjelas oleh panitia PPDB, peneliti mengajukan pertanyaan yang sama, yaitu:

Untuk segi promosi dan pencitraan saat ini kami memang lebih banyak bergerak dilapangan melalui cara-cara manual. Kami rutin menyebarkan brosur, mengadakan sosialisasi langsung ke sekolah, berkunjung langsung kerumah warga agar bisa mengobrol lebih akrab. Kami merasa pendekatan tatap muka ini jauh lebih efektif untuk membangun kepercayaan masyarakat. Meski begitu, kami tidak meninggalkan media sosial, kami tetap aktif mengelolanya, namun fungsi utamanya lebih sebagai pendukung dan bukti kegiatan saja, karena fokus tenaga kami saat ini memang lebih besar ke lapangan.⁸²

⁸¹ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

⁸² Wawancara dengan Wahyu Candra, Panitia PPDB, tanggal 7 April 2026.

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh salah satu guru dan juga merupakan salah satu tokoh penting di masyarakat, dengan mengajukan pertanyaan yang sama, yaitu:

Saya selaku guru disini turut membantu menjalankan promosi tersebut, yang pertama secara visual kita coba membuat spanduk-spanduk, kemudian kita sebarkan di lingkungan yang menjadi basis kita, kemudian kunjungan kerumah-rumah dan kebetulan saya merupakan eksekutornya langsung dalam pelaksanaan *door to door* tersebut. Dan untuk pencitraan, selain di sekolah sebagai guru, saya juga mengambil peranan penting di desa ini sehingga itu dapat di jadikan kesempatan untuk menyampaikan kegiatan-kegiatan yang sudah kita laksanakan yang selama ini yang memang sudah bisa dilihat langsung oleh masyarakat dan itu akan menjadi nilai tambah.⁸³

Pernyataan yang di sampaikan oleh kepala madrasah, guru dan panitia PPDB di benarkan oleh orang tua dari peserta didik baru, dengan pertanyaan “Apakah dari pihak madrasah datang kerumah untuk mengajak anak ibu bersekolah dimadrasah tersebut?”, yaitu:

Memang benar adanya, bahwa dari pihak madrasah datang kerumah untuk mengajak anak saya bersekolah di madrasah tersebut dengan menjelaskan program-program yang ada di madrasah tersebut.⁸⁴

Kemudian peneliti melakukan observasi, berdasarkan hasil observasi, strategi promosi yang dilakukan oleh madrasah cenderung menggunakan pendekatan konvensional (manual), seperti penyebaran brosur⁸⁵ dan kunjungan ke rumah⁸⁶ dan ke sekolah⁸⁷ yang bersifat personal. Fokus utama kegiatan promosi terletak pada interaksi langsung dengan masyarakat untuk

⁸³ Wawancara dengan Rujito, S.Pd.I., Guru, tanggal 7 April 2026.

⁸⁴ Wawancara dengan Robiyah, orang tua peserta didik baru, tanggal 5 April 2026.

⁸⁵ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Brosur PPDB*, 2 April 2026.

⁸⁶ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Foto Kegiatan Kunjungan ke Rumah (Home Visit)*, Jambu Rejo, 26 April 2026.

⁸⁷ Dokumentasi Panitia PPDB, *Foto Kegiatan Sosialisasi dan Pendekatan Persuasif kepada Siswa di SDN 2 Jambu Rejo*, Tanggal 13 Mei 2026.

membangun kepercayaan (trust) serta memberikan pemahaman mendalam mengenai program-program madrasah, strategi ini diimplementasikan melalui tiga langkah utama, yaitu: sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah dasar guna menjaring calon lulusan secara kolektif, kunjungan ke rumah (*home visit*) kepada calon peserta didik untuk menjalin silaturahmi dengan orang tua, serta penyebaran media cetak berupa brosur secara massif. Pendekatan tatap muka dipilih karena karakteristik masyarakat sekitar yang lebih menghargai komunikasi langsung sehingga informasi yang di dapat mengenai keunggulan madrasah dapat tersampaikan lebih persuasif.”⁸⁸

Hasil observasi dan wawancara mengenai strategi promosi di atas diperkuat dengan dokumentasi yang di peroleh dari MTs Al-Hikmah Jambu Rejo:



Gambar 4.3 Media promosi berupa Brosur PPDB
(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo)



Gambar 4.4 Kunjungan ke kerumah
(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo)

⁸⁸ Observasi terhadap strategi promosi dan teknik sosialisasi pendaftaran siswa baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 3 Mei 2026.



Gambar 4.5
Pelaksanaan Sosialisasi dan Promosi Madrasah kepada Siswa Kelas VI di SDN 2
Jambu Rejo

(Sumber: Dokumentasi Panitia PPDB, 13 Mei 2026).

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah dalam hal promosi dan pencitraan (*branding*) di MTs AL-Hikmah Jambu Rejo yaitu:

1. Metode promosi dilakukan dengan cara mengombinasikan media dengan prioritas pada metode manual seperti penyebaran brosur, spanduk, sosialisasi, dan pendekatan interpersonal dengan kunjungan rumah (*door-to-door*).
2. Mengoptimalisasi modal sosial dengan menjalin kerja sama erat dengan pemerintah setempat, komite sekolah, dan guru yang menjadi tokoh masyarakat untuk membangun kepercayaan publik dengan menunjukkan bukti nyata kegiatan madrasah yang dapat disaksikan langsung oleh masyarakat.
3. Pendekatan "jemput bola" dan ikatan emosional dilakukan untuk menyesuaikan strategi dengan karakteristik wali murid yang lebih memercayai rekomendasi langsung dari tokoh berpengaruh dengan membangun komunikasi dua arah yang intim untuk menjelaskan keunggulan sekolah dan menjawab keraguan orang tua secara personal.

2). Peningkatan mutu madrasah

Peningkatan mutu di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dilakukan untuk membangun citra dan menciptakan daya saing lembaga melalui sinergi antara teknologi dan nilai religious, yang pada akhirnya bertujuan untuk meningkatkan minat peserta didik baru dan memberikan bukti nyata kepada orang tua dan masyarakat bahwa madrasah mampu memberikan layanan pendidikan yang berkualitas.

Peneliti melakukan wawancara kepada kepala madrasah dengan mengajukan pertanyaan “Apa yang dilakukan madrasah dalam meningkatkan mutu madrasah untuk meningkatkan minat peserta didik baru?”, yaitu:

Untuk peningkatan mutu kami terus berusaha semaksimal mungkin. Bagi kami, minat masyarakat itu berbanding lurus dengan kualitas yang kami suguhkan. Oleh karena itu, saya menekankan kepada seluruh tenaga pendidik untuk terus berinovasi dalam mengajar, terutama dengan melalui TIK (komputer), karena sesuai dengan program pemerintah, seluruh negara, anak-anak itu tidak boleh buta dengan komputer, dan untuk pelaksanaan ujian kami sudah menggunakan komputer. kami berusaha untuk menciptakan output yang memuaskan, ini terbukti oleh salah satu lulusan dari madrasah ini mendapatkan juara umum di SMA nya sekarang dan untuk alumni juga rata-rata melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi.⁸⁹

Peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada salah satu guru, pernyataan dari kepala madrasah senada dengan salah satu guru di madrasah tersebut, yaitu:

Kami selaku guru diarahkan oleh kepala madrasah untuk terus berinovasi dalam mengajar dan mulai menggunakan media digital dalam setiap pembelajaran agar peserta didik tidak bosan dan mengerti apa yang telah kita sampaikan, harapannya ketika peserta didik nyaman

⁸⁹ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

dan paham dengan apa yang di sampaikan, dari hal tersebut mereka bisa mempengaruhi hal baik untuk calon-calon peserta didik untuk masuk kemadrasah ini.⁹⁰

Pernyataan dari kepala madrasah dan salah satu guru tersebut di perkuat oleh peserta didik baru, dengan mengajukan pertanyaan “Apakah di madrasah ini kalian diajarkan tentang komputer?”, yaitu:

Memang benar kak, disini kami di ajarkan dalam bidang TIK dan itu sangat bermanfaat bagi kami untuk kedepannya, saat pembelajaran kami juga sering menggunakan media teknologi dan itu membuat kami lebih mudah mengerti dan tidak gampang bosan.⁹¹

Untuk memperkuat pernyataan tersebut peneliti mendapatkan arsip dokumentasi dari madrasah mengenai pembelajaran TIK⁹² tersebut:



Gambar 4.6 Kegiatan Pembelajaran Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK)

(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 2026)

Kemudian peneliti melakukan observasi, berdasarkan pengamatan di lapangan peneliti menemukan adanya kesenjangan (gap) antara kebijakan yang direncanakan dengan realitas implementasi harian. Secara administratif dan kurikulum, madrasah memang telah menetapkan jadwal khusus yang

⁹⁰ Wawancara dengan Rujito, S.Pd.I., Guru, tanggal 7 April 2026.

⁹¹ Wawancara dengan Alif, peserta didik baru, tanggal 4 Mei 2026.

⁹² Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Foto Kegiatan Pembelajaran TIK* 26 April 2026.

berdiri sendiri untuk pembelajaran atau praktik TIK. Namun, berdasarkan pengamatan langsung di dalam ruang kelas pada saat proses kegiatan belajar mengajar (KBM) mata pelajaran umum berlangsung, peneliti tidak menemukan adanya pemanfaatan atau integrasi teknologi sebagai pembelajaran sehari-hari.

Proses pembelajaran di luar jam khusus TIK tersebut terpantau masih didominasi oleh metode konvensional (seperti ceramah, papan tulis dan mencatat) tanpa melibatkan alat bantu digital seperti laptop, proyektor atau media visual interaktif lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi di madrasah ini berjalan secara terisolasi pada pembelajaran TIK saja, namun belum melekat sebagai instrumen pendukung dalam ekosistem pembelajaran mata pelajaran lainnya secara menyeluruh.⁹³

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru dalam peningkatan mutu dilaksanakan melalui pengembangan TIK yaitu:

1. Integrasi TIK & Agama: Memadukan teknologi dan pelajaran keagamaan untuk membangun citra madrasah yang modern sekaligus religius.
2. Mutu sebagai Promosi: Menjadikan kualitas proses dan lulusan (*output*) sebagai instrumen promosi utama yang paling dipercaya masyarakat.
3. Efek Kepuasan: Menjaga kepuasan peserta didik dan wali murid agar testimoni positif menyebar luas untuk memperkuat posisi madrasah.

⁹³ Observasi Peneliti, Pengamatan Ruang Kelas dan Ruang Praktik Komputer MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 26 April 2026.

3). Pendekatan berbasis personal dan masyarakat

Pendekatan berbasis personal dan masyarakat dilakukan untuk meningkatkan minat peserta didik baru. Melalui perpaduan antara pendekatan personal yang menyentuh hati orang tua dan pendekatan masyarakat yang memanfaatkan struktur sosial di lingkungan sekitar, dengan pendekatan berbasis silaturahmi masyarakat sebagai upaya memperkuat hubungan kelembagaan. Pendekatan ini dilakukan melalui partisipasi aktif dalam kegiatan sosial di lingkungan sekitar. Pendekatan ini dilakukan secara langsung untuk membangun kepercayaan individu calon wali murid, calon peserta didik dan masyarakat.

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti kepada kepala madrasah dengan pertanyaan “Bagaimana cara madrasah melakukan pendekatan kepada masyarakat baik dari pendekatan personal maupun sosial, untuk meningkatkan rasa kepercayaan dan minatnya ke madrasah ini?”, yakni:

Kami menekankan pada guru-guru dan panitia PPDB bahwa sekolah bukan sekedar gedung, tapi pelayanan. Saya mengkoordinasikan dengan guru-guru untuk datang kerumah-rumah warga secara sopan. Kita tidak hanya memberi brosur, tetapi mendengarkan keluhan orang tua tentang pendidikan anak mereka dan apa yang menjadi kebutuhan mereka. Pendekatan personal ini membuat mereka merasa dihargai. Kemudian untuk pendekatan ke masyarakat kami berusaha untuk menjaga dan menjalin silaturahmi dengan baik ke masyarakat, misalnya ketika ada kegiatan pengajian, hajatan atau kerja bakti itu kami usakakan untuk hadir dan ketika kami memperingati hari kemerdekaan itu kami selalu melibatkan masyarakat.⁹⁴

Peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada humas, dan di jawab sebagai berikut:

⁹⁴ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

Secara teknis, sebagai humas tentunya kami berusaha menjaga hubungan yang baik ke masyarakat, dan allhamdulillah sampai saat ini masih terjalin hubungan baik dan masyarakat terus mendukung madrasah ini, kami dari pihak madrasah terus ikut berpartisipasi ke masyarakat ketika ada kegiatan atau acara di lingkungan sekitar, saat bertemu orang tua, kami tidak langsung mempromosikan sekolah, tapi membangun silaturahmi terlebih dahulu, kami menjelaskan keunggulan madrasah secara santai, hasilnya orang tua lebih mantap mendaftarkan anaknya karena sudah kenal dengan orang-orang di dalam madrasah secara pribadi.⁹⁵

Kemudian peneliti melakukan observasi, hasil observasi menunjukkan bahwa pendekatan personal dilakukan secara intensif melalui kunjungan rumah untuk membangun kedekatan emosional dan komunikasi dua arah dengan calon wali murid.⁹⁶ Sementara itu, pendekatan kepada masyarakat dijalankan melalui partisipasi aktif dalam kegiatan sosial dan kolaborasi dengan tokoh setempat untuk membangun opini publik yang positif. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa strategi tersebut efektif meningkatkan kepercayaan masyarakat,⁹⁷ yang dibuktikan dengan meningkatnya kemandirian para orang tua untuk memilih MTs Al-Hikmah Jambu Rejo sebagai tempat pendidikan utama bagi anak-anak mereka, sekaligus mengikis keraguan yang selama ini ada melalui penjelasan yang disampaikan secara kekeluargaan.

⁹⁵ Wawancara dengan Ahmad Syukur., Humas, tanggal 2 April 2026.

⁹⁶ Observasi kegiatan *home visit* panitia PPDB MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 26 April 2026.

⁹⁷ Observasi partisipasi sosial dan hubungan masyarakat MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 3 Mei 2026

Guna memperkuat keabsahan data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara sebelumnya, peneliti juga mencantumkan bukti dokumentasi autentik mengenai pelaksanaan strategi tersebut yang diperoleh langsung dari pihak internal madrasah. Dokumen-dokumen ini berupa arsip foto kegiatan kunjungan rumah (*home visit*), catatan harian panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), serta lembar kehadiran madrasah dalam kegiatan sosial kemasyarakatan. Keberadaan dokumentasi ini tidak hanya berfungsi sebagai bukti fisik kegiatan di lapangan, tetapi juga mempertegas bahwa MTs Al-Hikmah Jambu Rejo mengelola seluruh rangkaian strategi pendekatan personal dan hubungan masyarakat tersebut secara terstruktur, terencana, dan profesional.

⁹⁸, yaitu:



**Gambar 4.7 Pendekatan personal
melalui kunjungan kerumah**

(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah
Jambu Rejo, 2026)



**Gambar 4.8 Pendekatan ke masyarakat
melalui keterlibatan sosial**

(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah
Jambu Rejo, 2026)

⁹⁸ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Kumpulan Foto Kegiatan Pendekatan personal dan masyarakat*, April-Mei 2026.



Gambar 4.9 Peringatan hari kemerdekaan yang melibatkan masyarakat Desa Jambu Rejo

(Sumber: Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 2026)

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala sekolah dan humas, serta didukung oleh hasil observasi dan dokumentasi, strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru dalam pendekatan berbasis personal dan masyarakat dilakukan dengan:

1. Madrasah mengutamakan rasa kekeluargaan dan selalu mengajak masyarakat mengobrol santai dari hati ke hati, bukan cuma komunikasi satu arah, tetapi komunikasi dua arah yang intensif dengan masyarakat.
2. Dalam strategi tersebut madrasah fokus menyentuh hati dan membuat orang tua merasa nyaman, bukan sekadar membagikan brosur atau menginfokan program madrasah.
3. Madrasah tidak berjalan sendiri, melainkan aktif mendengarkan saran, pendapat, dan masukan dari masyarakat sekitar. Setiap aspirasi yang disampaikan oleh warga ditampung dengan baik, kemudian dijadikan bahan pertimbangan penting bagi pihak madrasah dalam menyusun rencana kegiatan dan program sekolah ke depan, sehingga madrasah dapat terus berkembang sesuai dengan kebutuhan riil masyarakat sekitar.

4). Peningkatan kualitas SDM dan layanan.

Peningkatan kualitas SDM dan layanan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dilakukan untuk menciptakan budaya organisasi yang profesional dan memberikan pelayanan pendidikan yang prima, guna meraih kepercayaan penuh dari masyarakat serta mencetak lulusan yang unggul dan berdaya saing. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti kepada kepala madrasah dengan pertanyaan “Apa langkah nyata bapak selaku kepala madrasah dalam meningkatkan kualitas SDM dan layanan di sini?”, yakni:

Untuk peningkatan SDM dilakukan melalui KKG madrasah dan penataan guru mata pelajaran. Melalui kegiatan tersebut, guru-guru menyusun administrasi pembelajaran seperti Prota, Prosem, silabs, RPP, hingga rekap aplikasi nilai ulangan harian, UTS, dan UAS yang nantinya diolah menjadi nilai rapor, serta pembuatan kisi-kisi soal. Kalau untuk Prota dan Prosem itu pementannya dicek pada awal semester, sedangkan untuk RPP dilakukan pengecekan rutin sebulan sekali. Dan untuk layanan di madrasah ini melalui jadwal piket guru setiap hari.⁹⁹

Peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu guru, dengan mengajukan pertanyaan “Apakah kepala madrasah melakukan pembinaan untuk meningkatkan kualitas SDM dan layanan di madrasah ini?”, yakni:

Sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak Ersat selaku kepala madrasah, memang benar, beliau rutin melakukan pembinaan kepada guru-guru minimal 3 bulan sekali. Kami selalu di ingatkan agar hadir tepat waktu disekolah baik guru piket dan guru jam mengajar, harus disiplin, harus belajar bertanggung jawab, faham dan menguasai mapel yang di ampu dan harus belajar menguasai IT.¹⁰⁰

Pernyataan yang di sampaikan oleh salah satu guru tersebut diperkuat oleh guru lainnya dengan mengajukan pertanyaan yang sama, yakni:

⁹⁹ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

¹⁰⁰ Wawancara dengan Tri Irwanto, Guru, tanggal 18 April 2026.

Sebagai kepala madrasah, beliau memang rutin melakukan pembinaan, kepada guru-guru. Jadwalnya itu pertiga bulan sekali, cuman kadang pelaksanaanya sering di gabung jadi per enam bulan sekali atau tiap semester. Di situ kami selalu diingatkan agar hadir tepat waktu, guru harus selalu disiplin, bertanggung jawab dengan apa yang sudah ditugaskan, kami juga di minta untuk terus mendalami mapel masing-masing agar tidak hanya sekedar mengajar, tetapi benar-benar menguasai. Sekarang kami juga dipacu untuk belajar IT, agar kita tidak ketinggalan zaman yang modern ini untuk memberikan materi ke peserta didik, agar mereka semangat dalam belajar. Dan belum lama ini kami melakukan pembinaan guru dalam Rapot Digital Mdrasah (RDM), jadi semua guru di bina untuk penilaian digital.

Untuk mendukung hasil wawancara, peneliti mendapatkan arsip dokumentasi kegiatan pembinaan berkala serta pelatihan pengoprasian aplikasi RDM yang diikuti oleh seluruh dewan.¹⁰¹



Gambar 4.10 Suasana Kegiatan Pembinaan Dewan Guru dan Pelatihan Teknis Penggunaan Aplikasi Rapot Digital Madrasah (RDM)
(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 18 April 2026).

Kemudian peneliti melakukan observasi, berdasarkan pengamatan peneliti selama tiga bulan di lapangan, agenda pembinaan formal secara tatap muka memang tidak berlangsung karena pelaksanaanya kadang di gabung persemester. Oleh karena itu, peneliti melakukan observasi terhadap kedisiplinan dan pelayanan guru sehari-hari. Hasil observasi menunjukkan bahwa penegakan disiplin dan pelayanan di madrasah masih dalam proses pembenahan dan

¹⁰¹ Dokumentasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, *Arsip Laporan Pelatihan dan Pembinaan Teknologi Informasi*, 26 April 2026.

menghadapi tantangan internal. Peneliti mengamati bahwa tingkat kehadiran dewan guru belum sepenuhnya konsisten, di mana pada waktu-waktu tertentu masih di temukan adanya guru yang tidak hadir atau terlambat datang. Kondisi objektif ini menunjukkan bahwa penerapan budaya disiplin pasca pembinaan belum berjalan optimal pada seluruh staf.¹⁰²

Berdasarkan analisis data wawancara, observasi, dan dokumentasi, dapat disimpulkan bahwa strategi peningkatan kualitas SDM dan layanan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo yaitu:

1. Seluruh guru di madrasah telah berhasil menguasai dan menggunakan aplikasi rapor digital Sekolah secara mandiri untuk mengolah nilai. Meskipun fasilitas teknologi yang dimiliki sekolah saat ini masih sangat terbatas, keterbatasan tersebut tidak menjadi penghalang bagi para guru untuk tetap melek digital dan menyelesaikan tugas administrasi mereka dengan baik tanpa terus-menerus bergantung pada bantuan orang lain.
2. Mutu pelayanan di madrasah belum bisa berjalan secara maksimal karena tingkat kedisiplinan yang belum merata. Hal ini dipicu oleh masih adanya guru yang tidak konsisten hadir di madrasah, sehingga proses belajar mengajar terkadang menjadi terhambat dan kurang efektif.
3. Keberhasilan madrasah dalam mencapai target pendidikannya sangat bergantung pada dua faktor utama, yaitu ketegasan pengawasan dari kepala madrasah serta kuatnya komitmen profesional dari para guru.

¹⁰² Observasi terhadap konsistensi kehadiran dan kedisiplinan mengajar dewan guru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Tanggal 7 April 2026.

5). Strategi Subsidi Biaya Dan Perlengkapan

Dalam konteks Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), faktor finansial sering kali menjadi pertimbangan utama bagi orang tua murid. Guna menyiasati tantangan tersebut, madrasah menerapkan strategi subsidi biaya dan perlengkapan sebagai program unggulan untuk menarik minat calon peserta didik baru. Kebijakan pembebasan biaya pendaftaran serta pemberian perlengkapan belajar secara gratis ini disisi lain menuntut madrasah untuk tetap melakukan efisiensi anggaran internal. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti kepada kepala madrasah dengan pertanyaan “Bagaimana implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan gratis ini dikelola untuk meningkatkan minat peserta didik baru?”, yaitu:

Untuk meningkatkan minat peserta didik baru, kami dari pihak madrasah mengambil kebijakan untuk membebaskan biaya pendaftaran secara total. Selain itu, kami juga memberikan fasilitas perlengkapan belajar secara gratis bagi setiap siswa baru, yang meliputi baju olahraga, tas sekolah, serta seragam batik khas madrasah. Kebijakan subsidi ini sengaja kami luncurkan untuk meringankan beban finansial awal orang tua murid, sehingga hal tersebut menjadi daya tarik utama dan stimulus kuat yang mendorong masyarakat untuk memantapkan pilihannya pada madrasah ini.¹⁰³

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan yang sama kepada panitia PPDB yaitu:

Kami di panitia lapangan sangat terbantu dengan adanya program gratis pendaftaran dan perlengkapan ini. Saat sosialisasi, hal pertama yang kami sampaikan kepada orang tua adalah pembebasan biaya formulir dan fasilitas gratis, bisa berupa tas, baju olahraga, serta batik. Respon masyarakat sangat antusias karena kebijakan ini memotong biaya awal yang biasanya mahal. Terbukti, strategi ini mempermudah kami dalam menarik minat dan menjaring calon peserta didik baru secara cepat.¹⁰⁴

¹⁰³ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

¹⁰⁴ Wawancara dengan Wahyu Candra, Panitia PPDB, tanggal 7 April 2026.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada orang tua peserta didik baru tentang bagaimana bukti nyata terkait implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan yaitu:

Kami selaku orang tua sangat merasakan bukti nyatanya. Saat mendaftar kemarin, kami benar-benar tidak dipungut biaya pendaftaran sepeser pun. Selain itu, anak kami langsung menerima perlengkapan gratis baju olahraga tanpa harus membayar lagi. Program subsidi ini sangat meringankan beban ekonomi kami di awal tahun ajaran, dan hal inilah yang menjadi alasan utama kami mantap menyekolahkan anak di madrasah ini.¹⁰⁵

Kemudian peneliti melakukan observasi, berdasarkan pengamatan peneliti pada saat mengikuti kegiatan kunjungan ke rumah (*home visit*) dan sosialisasi, panitia PPDB aktif membagikan brosur pembebasan biaya pendaftaran serta menunjukkan contoh fisik perlengkapan gratis berupa tas, baju olahraga, dan batik kepada warga. Pendekatan jemput bola ini terbukti memicu interaksi positif dan menarik minat besar orang tua karena adanya keringanan biaya yang nyata. Hal ini didukung oleh dokumentasi yang peneliti dapatkan dari pihak madrasah, yaitu:



Gambar 4.11 Subsidi biaya dan perlengkapan
(Sumber: Dokumentasi Panitia Ujian, 20 April 2026).

¹⁰⁵ Wawancara dengan orang tua peserta didik baru, tanggal 9 April 2026.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Madrasah secara nyata merealisasikan program pembebasan biaya pendaftaran total bagi seluruh calon peserta didik baru.
2. Pihak manajemen mendistribusikan perlengkapan belajar berupa tas sekolah, baju olahraga, dan seragam batik secara gratis dan transparan.
3. Kebijakan subsidi ini terbukti efektif meringankan beban finansial awal dan meruntuhkan hambatan ekonomi orang tua murid.
4. Implementasi program berhasil memberikan stimulus kuat yang secara signifikan mendorong minat dan animo pendaftaran peserta didik baru.

3. Faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi kepala madrasah untuk meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo

Dalam mengimplementasikan berbagai strategi untuk menarik minat peserta didik baru, MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dihadapkan pada dinamika lapangan yang sangat kompleks dan beragam. Perlu dipahami secara mendalam bahwa setiap kebijakan manajerial yang diputuskan tidak berjalan di ruang hampa, melainkan selalu bersinggungan langsung dengan sejumlah hambatan nyata dan tantangan kondisional di lingkungan sekitar. Ketidakseimbangan antara rencana manajerial yang ideal dengan realitas objektif masyarakat menuntut pihak madrasah untuk tidak hanya berfokus pada kendala yang ada, tetapi juga jeli dalam memetakan seluruh aspek penunjang yang dimiliki. Keberadaan berbagai faktor pendukung baik yang bersumber dari internal

madrasah maupun modal sosial di lingkungan eksternal menjadi pilar krusial yang mampu mengimbangi dinamika tersebut. Oleh karena itu, dinamika antara tantangan lapangan dan kekuatan penunjang ini menuntut pihak madrasah untuk melakukan adaptasi strategi yang dinamis, adaptif, dan berkelanjutan. Berikut ini dijelaskan berbagai faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi, yaitu:

1). Strategi promosi dan pencitraan

Meskipun strategi promosi interpersonal dan manual yang diterapkan oleh MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dinilai efektif dalam membangun kepercayaan masyarakat, implementasinya tentu tidak terlepas dari berbagai faktor penghambat yang dihadapi oleh madrasah ini. Terlebih di era informasi saat ini, ketergantungan pada metode manual menuntut konsistensi yang lebih tinggi agar pesan pendidikan yang disampaikan tetap relevan di tengah gempuran promosi digital dari lembaga pesaing. Namun demikian, tantangan tersebut memberikan peluang keberhasilan madrasah, karena realitas objektif di lapangan pada dasarnya selalu beriringan dengan keberadaan berbagai aspek pendukung yang dimiliki. Pertemuan antara hambatan operasional dan kekuatan potensial inilah yang kemudian menciptakan dinamika manajerial yang unik, sekaligus menuntut pihak madrasah untuk jeli dalam memanfaatkan setiap peluang yang ada demi menjaga keberlanjutan minat calon peserta didik baru.

Peneliti melakukan wawancara dengan kepala madrasah dengan mengajukan pertanyaan “Apa saja faktor penghambat dan faktor pendukung

yang alami oleh madrasah dalam pelaksanaan strategi promosi dan pencitraan tersebut?”, yakni:

Hambatan paling nyata adalah persaingan dengan sekolah negeri yang fasilitasnya lebih lengkap, biaya disubsidi pemerintah, dan gurunya ikut turun ke masyarakat mencari siswa. Hal ini membuat kami harus berpikir keras membangun citra agar madrasah menjadi pilihan utama karena karakter agamanya. Untuk mengatasinya, kami memaksimalkan strategi promosi agar tidak kalah saing.

Namun, kami juga memiliki faktor pendukung yang kuat, yaitu besarnya dukungan tokoh agama dan masyarakat sekitar yang mengarahkan warga ke sini. Selain itu, loyalitas alumni dan wali murid yang mempromosikan madrasah dari mulut ke mulut, serta kekompakan para guru dalam melakukan jemput bola ke SD/MI penyuplai menjadi modal utama kami untuk tetap bertahan di tengah persaingan."¹⁰⁶

Peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama dengan panitia PPDB, yakni:

Memang benar, untuk hambatan yang paling nyata adalah persaingan antar sekolah yang ada di daerah sekitar. Hal ini sering kali memicu fenomena perebutan kuota peserta didik yang cukup ketat, sehingga sekolah dituntut untuk mengoptimalkan seluruh sumber daya yang ada sebagai daya tarik utama. Namun sebagai faktor pendukung, kami sangat terbantu oleh dukungan dari masyarakat, serta adanya skema biaya yang terjangkau bagi warga sekitar. Selain itu, kerja sama yang solid di internal panitia membuat kami bisa bergerak cepat melakukan sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah sasaran."¹⁰⁷

Kemudian peneliti melakukan observasi, hasil observasi menunjukkan bahwa terdapat beberapa sekolah di wilayah sekitar. Keberadaan beberapa Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan madrasah pesaing yang memiliki keunggulan fasilitas serta status sekolah negeri memang menjadi hambatan utama dalam menarik minat calon peserta didik baru. Namun di sisi lain,

¹⁰⁶ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

¹⁰⁷ Wawancara dengan Wahyu Candra, Panitia PPDB, tanggal 1 Mei 2026.

peneliti juga mengamati adanya faktor pendukung yang kuat di lapangan, yaitu lokasi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo yang strategis di tengah komunitas religius, serta tingginya antusiasme warga saat berinteraksi langsung dengan pihak madrasah. Oleh karena itu, dengan memanfaatkan modal sosial tersebut, madrasah berupaya memaksimalkan potensi lokal dan pendekatan personal untuk tetap kompetitif di tengah persaingan yang ada.¹⁰⁸

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara kepala madrasah dan panitia PPDB serta observasi yang saya amati, ditemukan bahwa faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi promosi dan pencitraan yaitu:

Faktor Penghambat:

1. Persaingan ketat antarlembaga pendidikan di wilayah sekitar.
2. Perebutan basis dan kuota calon peserta didik baru.
3. Keunggulan fasilitas dan status sekolah kompetitor (khususnya sekolah negeri).
4. Pola pikir masyarakat yang kian selektif dalam membandingkan antarlembaga.

Faktor Pendukung:

1. Karakter, nilai, dan program unggulan di bidang keagamaan.
2. Dukungan serta legitimasi dari tokoh agama dan tokoh masyarakat setempat.
3. Pemasaran organik (*word-of-mouth*) dari jaringan alumni dan wali murid.

¹⁰⁸ Observasi terhadap peta persaingan lembaga pendidikan di wilayah Musi Rawas dan sekitarnya, 1 Mei 2026.

4. Soliditas, kekompakan, dan komitmen jempit bola tim internal madrasah.
5. Pembiayaan yang fleksibel dan terjangkau bagi masyarakat lokal.

2). Peningkatan mutu madrasah

Implementasi strategi kepala madrasah dalam meningkatkan mutu sebagai daya tarik bagi peserta didik baru senantiasa bergerak dinamis di antara pemetaan hambatan dan optimalisasi potensi. Di satu sisi, langkah strategis ini tidak terlepas dari berbagai tantangan yang bersifat teknis maupun manajerial, mulai dari restrukturisasi pembagian tugas internal hingga pemenuhan fasilitas digital yang menuntut penyelarasan ruang kerja secara konsisten. Namun di sisi lain, kompleksitas tantangan tersebut tidak berjalan searah, melainkan selalu beriringan dengan hadirnya berbagai faktor pendukung yang menjadi modalitas utama madrasah. Pertemuan antara hambatan operasional dan kekuatan penunjang inilah yang kemudian mengonstruksi ruang evaluasi bagi pihak manajerial untuk melakukan adaptasi strategi secara adaptif demi mewujudkan mutu pendidikan yang kompetitif di mata masyarakat.

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti kepada kepala madrasah dengan pertanyaan “Apa faktor penghambat dan pendukung yang di hadapi dalam peningkatan mutu madrasah tersebut”, yakni:

Hambatan utama yang kami hadapi mencakup aspek finansial dan pemenuhan sarana dan prasarana yang belum sepenuhnya memadai untuk mendorong program unggulan secara instan. Selain itu, dari sisi manajerial, kami harus terus memotivasi tenaga pendidik agar tetap konsisten dalam meningkatkan kompetensi mengajar terutama dalam pembelajaran TIK. Namun, kami terbantu oleh faktor pendukung

berupa kolaborasi strategis dengan Madrasah Aliyah (MA) dalam penggunaan laboratorium komputer saat ujian. Hubungan kemitraan yang saling menguntungkan ini, ditambah komitmen kuat para guru untuk terus belajar, menjadi modal penting kami dalam menjaga mutu madrasah.¹⁰⁹

Peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu guru dan mengajukan pertanyaan yang sama, beliau menjelaskan bahwa:

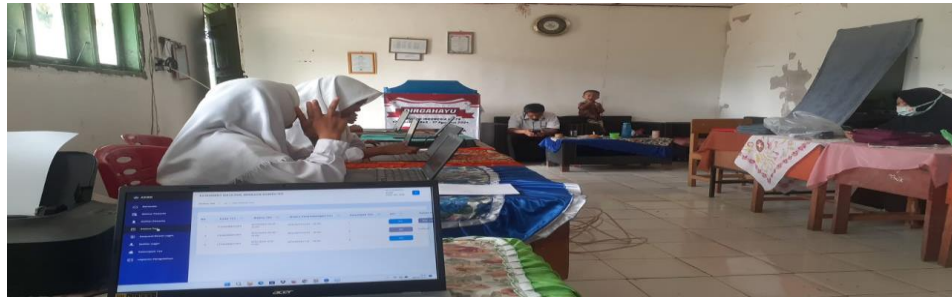
“Kendala utama kami sebenarnya adalah fasilitas yang masih terbatas. Karena fasilitas merupakan pendorong, tanpa adanya fasilitas yang memadai, kreativitas guru dalam mengembangkan media pembelajaran akan terpasung. Meskipun kami didorong untuk menggunakan media digital, tapi jika apa yang diperlukan tidak ada, maka hal tersebut tidak bisa dilaksanakan. Namun, faktor pendukung terbesar kami adalah kreativitas dan inisiatif mandiri dari rekan-rekan guru. Di tengah keterbatasan yang ada, kami selalu berusaha memaksimalkan potensi lokal, saling berbagi ide, dan memanfaatkan media alternatif apa saja yang kami punya agar pembelajaran tetap menarik bagi siswa.”¹¹⁰

Kemudian peneliti melakukan observasi. Berdasarkan pengamatan di lapangan, ditemukan bahwa faktor penghambat dalam pelaksanaan strategi ini adalah keterbatasan sarana dan prasarana. Kurangnya media digital serta ketiadaan laboratorium komputer khusus memaksa pihak madrasah untuk mengoptimalkan perangkat yang ada di ruang guru. Penggunaan ruang guru sebagai tempat penyimpanan, pengoperasian komputer, sekaligus pelaksanaan ujian ini terdokumentasi pada gambar berikut. Namun di sisi lain, peneliti juga melihat adanya faktor pendukung berupa fleksibilitas pemanfaatan ruang operasional dan tingginya inisiatif mandiri dari pihak madrasah. Kemauan untuk mengondisikan ruang guru menjadi area kerja

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

¹¹⁰ Wawancara dengan Tri Irwanto, Guru, tanggal 18 April 2026.

digital sementara menunjukkan adanya kreativitas manajerial dan semangat adaptasi yang kuat demi memastikan kegiatan akademik serta peningkatan mutu peserta didik tetap berjalan di tengah keterbatasan sarana fisik.¹¹¹:



Gambar 4.12 Kondisi Pemanfaatan Ruang Guru yang Dialihfungsikan Sementara untuk Penyimpanan dan Pengoperasian Perangkat Komputer Madrasah (Sumber: Hasil Observasi Peneliti, 20 April 2026).

Untuk mengatasi kendala tersebut, khususnya saat pelaksanaan ujian berlangsung, madrasah menerapkan sistem pembagian mejadi dua sesi guna menyesuaikan jumlah perangkat yang tersedia. Apabila kuota komputer tetap tidak mencukupi, pihak madrasah melakukan langkah kolaboratif dengan meminjam fasilitas laboratorium di Madrasah Aliyah (MA) terdekat.¹¹²



Gambar 4.13 Pelaksanaan Ujian Siswa MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dengan Memanfaatkan Fasilitas Laboratorium Komputer di Madrasah Aliyah (MA) Terdekat (Sumber: Dokumentasi Panitia Ujian, 20 April 2026).

¹¹¹ Observasi terhadap ketersediaan sarana prasarana dan fasilitas media digital di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 20 April 2026.

¹¹² Observasi pada mekanisme pelaksanaan ujian dan manajemen kendala fasilitas di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, Tanggal 20 April 2026. Foto pelaksanaan ujian siswa di laboratorium komputer MA mitra dapat dilihat pada Lampiran.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik melalui peningkatan mutu terdapat faktor penghambat dan pendukungnya, yaitu:

Faktor Penghambat

1. Ketidadaan ruang laboratorium komputer khusus di madrasah.
2. Minimnya jumlah perangkat komputer yang memadai untuk peningkatan mutu.
3. Keterbatasan anggaran finansial dalam pengadaan fasilitas digital.

Faktor Pendukung

1. Kejelasan strategi kepala madrasah dalam merancang program peningkatan mutu.
2. Langkah kolaboratif dan hubungan kerja sama yang baik dengan pihak komite sekolah.
3. Kemitraan strategis dengan pihak madrasah aliyah terdekat sebagai solusi alternatif penggunaan fasilitas.
4. Tingginya potensi dampak strategi berbasis IT terhadap peningkatan jumlah peserta didik baru di masa mendatang.

3). Pendekatan berbasis personal dan masyarakat,

Strategi pendekatan personal dan masyarakat di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dinilai sangat efektif dalam membangun basis kepercayaan publik (*public trust*). Namun, dalam implementasinya di lapangan, dinamika hubungan dengan masyarakat ini tidak terlepas dari berbagai faktor penghambat, baik karena heterogenitas karakter warga maupun keterbatasan

waktu operasional. Namun demikian, tantangan tersebut tidak menjadi penghalang mutlak karena madrasah didukung oleh modal sosial yang kuat serta kedekatan kultural yang telah mengakar. Pertemuan antara hambatan di lapangan dan kekuatan pendukung ini membentuk pola adaptasi strategi komunikasi yang khas bagi madrasah. Peneliti melakukan wawancara dengan kepala madrasah terkait hal tersebut dengan mengajukan pertanyaan “Apa saja faktor penghambat dan pendukung madrasah dalam implementasi strategi pendekatan berbasis personal dan masyarakat? yaitu:

Tantangan terberat kami di lapangan adalah masalah pembagian waktu untuk rutin turun ke masyarakat dan melakukan kunjungan ke rumah-rumah, mengingat para pendidik juga memiliki tanggung jawab profesional dan personal lainnya. Untuk mengatasinya, kami berusaha membagi waktu dengan baik dan berkomitmen mewujudkan kehadiran di tengah masyarakat sebagai salah satu prioritas utama, sehingga kendala waktu tersebut dapat teratasi melalui pendekatan yang adaptif dan dedikasi yang tinggi. Di sisi lain, faktor pendukung terbesar kami adalah tingginya rasa kepedulian dan penerimaan yang sangat terbuka dari warga Jambu Rejo. Setiap kali kami berkunjung, masyarakat selalu menyambut dengan hangat dan antusias. Respons positif dari para orang tua murid ini menjadi penambah semangat dan energi bagi kami untuk terus menjaga silaturahmi di tengah padatnya kesibukan .¹¹³

Peneliti juga melakukan wawancara dengan humas dengan pertanyaan yang sama, dan pernyataan yang di sampaikan oleh kepala madrasah senada dengan Humas yaitu:

Untuk hambatan dalam pendekatan ke masyarakat atau datang ke rumah warga itu ya memang masalah pembagian waktu, karena kami sebagai tenaga pendidik di sini tentu juga ada kesibukan lain. Maka dari itu, untuk mengatasinya, ketika ada kesempatan berkumpul bersama masyarakat atau saat menghadiri acara-acara warga, momen tersebut langsung kami jadikan kesempatan untuk bersosialisasi dan memperkenalkan madrasah secara informal. Keberadaan acara-acara keagamaan dan hajatan warga ini justru menjadi faktor pendukung yang sangat memudahkan tugas humas. Masyarakat Jambu Rejo yang guyub dan sering mengadakan

¹¹³ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

kegiatan kumpul bersama membuat kami tidak perlu selalu menjadwalkan kunjungan formal satu per satu ke rumah warga, sehingga keterbatasan waktu kami dapat disiasati dengan efisien.¹¹⁴

Kemudian peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada salah satu guru di madrasah itu, yaitu:

Saya sebagai guru sekaligus eksekutor langsung di lapangan tentunya merasakan betul hambatan tersebut. Kadang tubuh merasa lelah karena adanya kesibukan lain dan waktu yang sangat terbatas. Namun, hal itu tidak menjadi penghalang bagi kami dalam menjalankan tugas yang telah diamanahkan. Untuk mengatasinya, ketika ada kesempatan berkumpul atau bertemu masyarakat dan mengobrol secara santai, kami selalu menyisipkan sedikit informasi mengenai madrasah ini. Di sinilah letak faktor pendukung utamanya, yaitu suasana kebersamaan masyarakat yang santai dan terbuka. Pola komunikasi informal atau *ngobrol santai* ini justru jauh lebih efektif dan direspons positif oleh warga ketimbang sosialisasi yang kaku. Kedekatan kultural tersebut membuat pesan kami lebih mudah diterima tanpa mengurangi esensi promosi madrasah.¹¹⁵

Guna memperkuat data penelitian, peneliti melakukan observasi lapangan yang menunjukkan bahwa pihak madrasah mampu mewujudkan komitmen tersebut melalui pemanfaatan momentum sosial secara efektif. Tenaga pendidik terlihat berbaur aktif dalam berbagai kegiatan kemasyarakatan serta melakukan dialog santai namun edukatif mengenai keunggulan madrasah.¹¹⁶ Hasil pengamatan ini membuktikan bahwa keterbatasan waktu tidak menjadi penghalang bagi staf madrasah. Justru melalui pendekatan yang adaptif dan dedikasi yang tinggi, pihak pengelola berhasil mengubah interaksi informal menjadi sarana penguatan kepercayaan publik yang sangat persuasif. Di samping itu, peneliti juga mengamati adanya faktor pendukung yang krusial,

¹¹⁴ Wawancara dengan Ahmad Syukur, S.Pd., Humas, tanggal 7 April 2026.

¹¹⁵ Wawancara dengan Rujito, S.Pd.I., Guru, tanggal 7 April 2026.

¹¹⁶ Observasi terhadap partisipasi sosial tenaga pendidik dalam kegiatan kemasyarakatan di lingkungan sekitar madrasah, 2 Mei 2026

yaitu tingginya penerimaan sosial (*social acceptance*) dan sikap terbuka dari warga setempat. Karakteristik masyarakat yang guyub ini menciptakan ruang dialog yang nyaman, sehingga pesan-pesan edukatif dan promosi yang disampaikan oleh para guru dapat diterima dengan baik tanpa menimbulkan kesan kaku atau memaksa..¹¹⁷

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh kepala madrasah, humas dan guru tersebut, dapat dipahami faktor penghambat dan pendukung dalam strategi tersebut yaitu:

Faktor Penghambat

1. Keterbatasan manajemen waktu dalam membagi tugas kedinasan dan kegiatan sosial.
2. Tingginya tingkat kelelahan fisik staf akibat aktivitas di luar jam kerja formal.
3. Beban kerja guru yang meningkat signifikan karena harus melakukan kunjungan langsung (*door to door*).
4. Benturan jadwal antara kegiatan pendekatan masyarakat dengan kesibukan pribadi serta profesional guru.

Faktor Pendukung:

1. Tingginya loyalitas, dedikasi, dan komitmen para tenaga pendidik dalam mengemban tugas.
2. Konsistensi staf madrasah untuk tetap mengutamakan kehadiran di tengah masyarakat.

¹¹⁷ Observasi mengenai teknik komunikasi persuasif informal pihak madrasah kepada masyarakat, 2 Mei 2026.

3. Pendekatan komunikasi yang adaptif dan fleksibel dari para eksekutor lapangan.
 4. Adanya fungsi evaluasi yang berjalan aktif dari kepala madrasah terhadap efektivitas program.
- 4). Peningkatan kualitas SDM dan layanan.

Penguatan internal melalui peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) dan mutu layanan pendidikan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo sejatinya telah diupayakan secara maksimal. Kendati demikian, akselerasi menuju mutu lembaga yang ideal senantiasa berhadapan dengan realitas dinamika internal yang kompleks. Di satu sisi, komitmen peningkatan kompetensi terus dipacu, namun di sisi lain, madrasah masih harus menjembatani berbagai kendala operasional yang berpotensi memperlambat laju program. Pertemuan antara visi penguatan SDM dan tantangan riil di lapangan inilah yang kemudian memetakan adanya faktor penghambat sekaligus faktor pendukung dalam proses transformasinya.

Peneliti melakukan wawancara kepada kepala madrasah mengenai hal tersebut dengan mengajukan pertanyaan “Apa saja faktor penghambat dan pendukung yang dialami madrasah dalam peningkatan kualitas SDM dan layanan?”, penjelasan dari kepala madrasah yaitu:

Hambatan utama peningkatan SDM adalah keterbatasan anggaran dan fasilitas seperti laptop, sehingga kami belum bisa mengirim guru ke pelatihan profesional luar karena dana berfokus pada operasional. Selain itu, memotivasi guru senior untuk beradaptasi dengan teknologi dalam administrasi dan pembelajaran memerlukan proses dan kesabaran ekstra. Untuk mengatasinya, kami mengadakan pembinaan internal bulanan serta menerapkan sistem piket bergantian agar layanan sekolah tetap berjalan saat promosi lapangan dilakukan. Beruntung, kami memiliki faktor pendukung berupa kuatnya rasa kekeluargaan dan solidaritas

antar-guru. Guru-guru muda secara sukarela mendampingi guru senior dalam belajar teknologi. Semangat saling membantu dan komitmen berbagi peran inilah yang menjaga mutu layanan kami tetap berjalan baik."¹¹⁸

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu guru dengan pertanyaan yang sama, yaitu:

Hambatannya ada pada keterbatasan sarana dan anggaran. Kami punya keinginan besar untuk ikut pelatihan profesional, namun madrasah belum mampu membiayai pelatihan yang mahal atau mengirim kami keluar daerah. Pengembangan SDM secara swadaya juga terkendala kemampuan ekonomi guru yang berbeda-beda. Sebagai solusinya, kepala madrasah rutin mengadakan pembinaan internal setiap bulan. Keuntungannya, faktor pendukung utama kami adalah tingginya motivasi belajar dan kesadaran kolektif dari sesama guru. Meskipun fasilitas terbatas, rekan-rekan guru selalu antusias mengikuti pembinaan bulanan dan saling berbagi ilmu demi menjaga kualitas pengajaran tetap optimal.¹¹⁹

Berdasarkan pengamatan di lapangan, ditemukan bahwa upaya peningkatan SDM dan layanan madrasah masih terkendala oleh keterbatasan anggaran, di mana alokasi dana lebih diprioritaskan untuk kebutuhan operasional yang mendesak. Kondisi ini menyebabkan tenaga pendidik sulit mengakses pelatihan profesional eksternal yang berbayar. Sebagai solusinya, peningkatan kompetensi lebih banyak dilakukan secara mandiri serta melalui pembinaan internal rutin.¹²⁰ Di samping itu, pihak madrasah juga menerapkan sistem piket yang teratur agar fungsi administrasi tetap berjalan optimal di tengah tingginya intensitas promosi lapangan untuk meningkatkan minat peserta didik baru.

¹¹⁸ Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

¹¹⁹ Wawancara dengan Rujito, S.Pd.I., Guru, tanggal 7 April 2026.

¹²⁰ Observasi terhadap pelaksanaan pembinaan internal dan manajemen anggaran pengembangan SDM di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, 2 Mei 2026.

Melalui pengamatan ini, peneliti juga melihat adanya faktor pendukung berupa solidnya manajemen internal dan pembagian kerja yang fleksibel (*flexible working*). Adanya sistem piket yang ditaati secara konsisten membuktikan bahwa madrasah memiliki koordinasi yang matang, di mana para guru memiliki kesadaran tinggi untuk saling berbagi peran demi menjaga stabilitas layanan sekolah tanpa mengorbankan agenda promosi luar.¹²¹

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh kepala madrasah dan guru dan didukung oleh observasi peneliti, dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan strategi peningkatan mutu dan SDM dan layanan di madrasah ini terdapat faktor penghambat dan pendukung yaitu:

Faktor Penghambat:

1. Keterbatasan sarana dan prasarana penunjang digital seperti laptop dan fasilitas lainnya.
2. Keterbatasan finansial lembaga yang membatasi pembiayaan untuk pelatihan profesional eksternal bagi guru.
3. Lambatnya akselerasi pengembangan kompetensi mutu guru karena harus dilakukan secara swadaya.
4. Adanya hambatan dalam adaptasi dan pemanfaatan teknologi di kalangan sebagian tenaga pendidik.

Faktor Pendukung

1. Adanya solusi pembinaan internal rutin setiap bulan dari kepala madrasah untuk menyiasati keterbatasan biaya pelatihan.

¹²¹Observasi terhadap pembagian tugas staf (sistem piket) dan kendala adaptasi teknologi di lingkungan madrasah, 2 Mei 2026.

2. Penerapan sistem piket layanan yang teratur dan ditaati secara konsisten oleh para guru.
 3. Solidnya pembagian peran staf, sehingga fungsi administrasi sekolah tetap berjalan optimal di tengah intensitas promosi lapangan.
 4. Tingginya loyalitas dan kesadaran kolektif tenaga pendidik untuk saling membimbing dalam penguasaan teknologi.
- 5). Strategi subsidi biaya dan perlengkapan

Setelah melihat gambaran umum mengenai implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan tersebut, tentu dalam pelaksanaannya tidak terlepas dari berbagai dinamika di lapangan. Keberhasilan program ini dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang mempermudah jalannya program, sekaligus tantangan internal yang harus dihadapi oleh manajemen. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti terhadap kepala madrasah dengan mengajukan pertanyaan “Apa saja faktor penghambat dan pendukung dalam implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan?”, yaitu:

Dari sisi faktor penghambat, tantangan utamanya adalah manajemen anggaran internal yang harus ekstra ketat demi menutupi subsidi ini tanpa mengganggu program lain. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku di konveksi sering kali membuat biaya produksi membengkak dari estimasi awal. Sedangkan untuk faktor pendukung, respons masyarakat sangat antusias dan tim PPDB sangat solid bergerak di lapangan lewat *home visit*. Kepercayaan warga pun langsung tumbuh begitu melihat bukti fisik perlengkapan gratis yang kami tunjukkan.¹²²

¹²² Wawancara dengan Ersat, S.Pd., Kepala Madrasah, tanggal 2 April 2026.

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara kepada panitia PPDB dengan mengajukan pertanyaan yang sama, yaitu:

Untuk faktor penghambat, tim kami di lapangan sering kali kewalahan mengatur waktu karena jumlah personel panitia terbatas, sementara wilayah yang harus dikunjungi untuk *home visit* cukup luas. Namun untuk faktor pendorong, materi sosialisasi kami sangat konkret. Menunjukkan contoh baju olahraga, batik, dan tas gratis saat pendaftaran membuat warga langsung tertarik tanpa ragu.

Kemudian peneliti melakukan observasi untuk menyalurkan hasil wawancara dengan realitas di lapangan. Berdasarkan pengamatan peneliti saat mengikuti jalannya sosialisasi dan proses administrasi PPDB, faktor penghambat yang paling terlihat di lapangan bersumber dari adanya kebijakan efisiensi anggaran internal sekolah. Keterbatasan anggaran ini berdampak pada kuantitas cetak media promosi seperti brosur dan baliho yang tampak sangat terbatas jumlahnya, serta panitia yang harus ekstra hemat dalam menggunakan fasilitas operasional lapangan. Selain itu, keterbatasan dana talangan di awal membuat pengadaan contoh fisik perlengkapan gratis belum bisa disediakan dalam jumlah banyak untuk seluruh tim posko, sehingga panitia harus saling bergantian membawa contoh atribut tersebut saat turun ke masyarakat.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dapat disimpulkan bahwa faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi subsidi biaya dan perlengkapan adalah :

Faktor penghambat:

1. Ketatnya efisiensi anggaran internal, karena manajemen madrasah harus melakukan pengetatan anggaran operasional lain secara ekstra

ketat agar biaya subsidi pendaftaran dan perlengkapan gratis ini tetap tertutupi tanpa mengganggu kas program lainnya.

2. Efisiensi anggaran internal berdampak langsung pada terbatasnya jumlah cetak brosur promosi di lapangan, serta minimnya dana talangan awal yang menyebabkan panitia kesulitan menyediakan contoh fisik atribut (alat peraga) dalam jumlah banyak untuk seluruh tim lapangan.
3. Adanya ketidakpastian harga kain dan biaya produksi di pasaran yang tidak menentu, sehingga berisiko membuat realisasi anggaran membengkak dari estimasi awal yang sudah direncanakan.

Faktor pendukung:

1. Tingginya antusiasme dan respons masyarakat, karena Kebijakan pembebasan biaya dan pemberian perlengkapan gratis ini dinilai sangat tepat sasaran dalam meringankan beban ekonomi awal tahun ajaran, sehingga langsung memikat minat orang tua murid.
2. Solidnya pergerakan panitia di lapangan, Tim PPDB memiliki komitmen kerja yang kuat dan aktif bergerak melakukan pendekatan jemput bola secara langsung ke rumah warga (*home visit*).
3. Strategi sosialisasi yang konkret, karena penggunaan alat peraga berupa contoh fisik baju olahraga, tas, dan batik khas yang ditunjukkan langsung saat sosialisasi berhasil membangun kepercayaan warga secara cepat dan menghapus keraguan mereka.

C. Pembahasan

1. Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dalam meningkatkan minat peserta didik baru merupakan hasil dari sinergi antara karakteristik internal lembaga dan proaktifitas strategi pemasaran. Menurut Kotler dan fox, minat calon peserta didik dipengaruhi oleh rangsangan pemasaran yang dilakukan lembaga.¹²³ Strategi *door-to-door* yang diterapkan oleh MTs Al-Hikmah Jambu Rejo merupakan bentuk nyata dari *personal selling* yang efektif untuk segmen masyarakat pedesaan atau komunitas lokal yang meningkatkan minat peserta didik.

Minat calon peserta didik baru merupakan pintu gerbang utama bagi keberlangsungan sebuah lembaga pendidikan, dimana ketertarikan tersebut menjadi motor penggerak bagi seluruh kegiatan manajemen di madrasah. Berdasarkan temuan di lapangan, minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo menunjukan tren peningkatan yang sangat positif dalam tiga tahun terakhir. Data menunjukan peningkatan kuantitas yang signifikan, Dimana jumlah peserta didik sebelumnya hanya 10 peserta didik dalam satu kelasnya, kini meningkat menjadi 18 orang pada tahun ajaran baru.

Peningkatan minat di madrasah ini tidak muncul secara spontan, melainkan hasil dari persepsi masyarakat terhadap citra madrasah yang terus membaik, hal ini terjadi karena faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang melandasi minat peserta didik di madrasah ini berkaitan erat dengan persepsi religius dan aksesibilitas geografis. Calon peserta didik

¹²³ Philip Kotler dan Karen F. A. Fox, *Strategic Marketing for Educational Institutions* (New Jersey: Prentice-Hall, 1995), hlm. 264.

cenderung memilih madrasah ini karena adanya keinginan mandiri untuk mendapatkan pendidikan berbasis agama islam tanpa ada paksaan dari orang tua. Selain itu, kedekatan jarak antara domisili peserta didik dengan madrasah menjadi pertimbangan utama karena memberikan rasa aman dan efesiensi waktu transportasi. Hal ini sejalan dengan teori bauran pemasaran jasa pendidikan, dimana unsur lokasi (*place*) dan bukti fisik (*physical evidence*) berupa lingkungan madrasah yang islami menjadi daya tarik utama bagi konsumen dalam mengambil keputusan.¹²⁴

Disisi lain, faktor eksternal yang paling dominan dalam memicu minat tersebut adalah strategi promosi *door to door* yang dijalankan oleh kepala nadrasah secara konsisten. Pendekatan personal ini terbukti lebih ampuh di bandingkan promosi media sosial, karena mampu menyentuh aspek emosional dan memberikan kejelasan informasi mengenai program madrasah secara langsung. Hal ini bertujuan untuk membentuk keyakinan calon peserta didik melalui penyampaian informasi yang mendalam, Melalui kombinasi antara faktor internal dan eksternal tersebut, MTs Al-Hikmah Jambu Rejo berhasil menciptakan pola rekrutmen yang efektif guna menjaga stabilitas peserta didik dari tahun ke tahun.

¹²⁴ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2019), hlm. 124.

2. Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs AL-Hikmah Jambu Rejo.

1). Promosi Dan Pencitraan (*Branding*)

strategi utama MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dalam meningkatkan minat peserta didik baru berfokus pada kombinasi peromosi manual dan penguatan citra lembaga melalui pendekatan interpersonal. Meskipun teori manajemen pendidikan modern menekankan digitalisasi, madrasah ini secara sadar memprioritaskan metode konvensional seperti sosialisasi ke sekolah, penyebaran brosur dan strategi utama *door to door* (kunjungan rumah). Strategi jemput bola ini dipilih karena karakteristik Masyarakat lokal yang lebih memprioritaskan kepercayaan melalui interaksi langsung dibandingkan di media sosial.¹²⁵

Untuk pencitraan lembaga (*branding*) diperkuat dengan modal sosial, yakni melibatkan guru yang juga merupakan tokoh masyarakat setempat sebagai komunikator kunci. Sinergi antara madrasah, komite dan pemerintah setempat menciptakan legitimasi sosial yang kuat, sehingga masyarakat melihat bukti nyata dari kualitas kegiatan madrasah. Menurut E. Mulyasa, keberhasilan manajemen humas sekolah sangat bergantung pada kemampuan menjalin hubungan harmonis dengan masyarakat sekitar.¹²⁶ Dengan demikian, keberhasilan peningkatan jumlah peserta didik di madrasah ini merupakan hasil dari adaptasi strategi pemasaran yang relevan dengan kebutuhan emosional dan budaya masyarakat pedesaan.

¹²⁵ Buchari Alma, *Pemasaran Industri Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 142.

¹²⁶ E. Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Madrasah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2022), hlm. 167.

2). Peningkatan mutu pendidikan

Strategi kepala madrasah dalam menarik minat peserta didik baru tidak hanya bertumpu pada promosi eksternal, melainkan pada penguatan mutu internal yang mencakup aspek input, proses dan output pendidikan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa kualitas proses dan output dijadikan instrumen promosi untuk membangun kepercayaan masyarakat. Secara teoritis, hal ini sejalan dengan konsep manajemen mutu terpadu (Edward Salis), dimana mutu pendidikan berfokus pada pemberian kepuasan kepada pelanggan (peserta didik dan wali murid) agar melampaui harapan mereka.¹²⁷ Intergrasi TIK dan nilai religius yang diterapkan merupakan upaya madrasah dalam membangun citra lembaga yang modern namun tetap berkarakter.

Intruksi kepala madrasah kepada guru untuk terus berinovasi dalam pembelajaran digital juga merupakan bentuk peningkatan mutu proses. Menurut Nanang Fattah, mutu pendidikan sangat bergantung pada efektifitas proses pembelajaran yang mampu menghasilkan lulusan yang kompetitif.¹²⁸ Keberhasilan alumni meraih prestasi di jenjang yang lebih tinggi menjadi bukti nyata yang memicu pemasaran word of mout di masyarakat. Sebagaimana dijelaskan oleh Buchari Alma, kepuasan pelanggan dalam jasa pendidikan akan meyebar secara organisk dan

¹²⁷ Edward Sallis, *Total Quality Management in Education*, terj. Ahmad Ali Riyadi (Yogyakarta: IRCiSoD, 2012), hlm. 73.

¹²⁸ Nanang Fattah, *Landasan Manajemen Pendidikan* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 108.

memperkuat posisi tawar madrasah dalam menarik peserta didik baru di masa mendatang.¹²⁹

3). Pendekatan personal dan masyarakat.

Strategi peningkatan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dilakukan melalui perpaduan harmonis antara pendekatan personal dan pendekatan masyarakat yang berbasis pada nilai silaturahmi. Secara personal madrasah menerapkan program door-to-door atau kunjungan langsung ke rumah calon wali murid untuk membangun komunikasi dua arah yang menyentuh sisi emosional. Strategi ini bukan sekedar ajang promise, melainkan bentuk pelayanan dimana pihak madrasah hadir untuk mendengarkan kebutuhan dan keluhan orang tua, sehingga menumbuhkan rasa dihargai dan kepercayaan yang tinggi terhadap lembaga.

Sejalan dengan itu, pendekatan masyarakat dilakukan dengan mengintegrasikan diri dalam berbagai kegiatan sosial. Kehadiran aktif pihak madrasah dalam struktur sosial ini membuat hubungan kelembagaan menjadi lebih cair dan akrab. Dalam perspektif hubungan masyarakat (humas), hal ini disebut sebagai upaya membangun *community relations* yang positif guna menciptakan opini publik yang menguntungkan lembaga.¹³⁰ Melalui humas, sosialisasi keunggulan madrasah disampaikan secara persuasif di sela-sela interaksi ke masyarakat. Pola komunikasi yang mengedepankan prinsip kekeluargaan ini terbukti efektif menciptakan

¹²⁹ Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 54.

¹³⁰ Rosady Ruslan, *Manajemen Public Relations & Media Komunikasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 23.

kedekatan personal, sehingga orang tua merasa lebih mantap untuk menitipkan pendidikan anak-anak mereka di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo.

4). Peningkatan kualitas SDM dan layanan

Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru difokuskan pada penguatan kapasitas internal melalui Sumber Daya Manusia (SDM) dan standar layanan. Kepala madrasah memprosisikan guru sebagai “wajah” institusi yang bersentuhan langsung dengan masyarakat, sehingga kompetensi dan keramahan meeka menjadi kunci utama dalam membangun kepercayaan wali murid. Secara struktural, upaya ini diwujudkan melalui agenda peminaan rutin yang direncanakan minimal tiga bulan sekali guna menanamkan kedisiplinan dan tanggung jawab profesi. Hal ini sejalan dengan teori manajemen SDM bahwa pengembangan kualitas pendidik secara berkelanjutan merupakan faktor penentu dalam menciptakan keunggulan kompetitif.¹³¹ Jika di kaitkan dengan teori baruan pemasaran jasa, elemen orang, dan proses pelayanan merupakan pilar krusial dalam membangun citra lembaga, karena kualitas layanan pendidikan dinilai langsung oleh masyarakat secara nyata di lapangan.¹³²

Selain aspek pedagogis, penguasaan teknologi informasi melalui pelatihan Rapor Digital Madrasah (RDM) menjadi langkah strategis berbasis *Total Quality Management* (TQM) untuk meningkatkan kepuasan layanan, di mana keterbatasan sarana komputer berhasil disiasti guru

¹³¹ E. Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hlm. 142.

¹³² Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra, *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), hlm. 35.

menggunakan leaptop pribadi.¹³³ Namun pada implementasinya, terdapat celah akibat agenda pembinaan formal yang sering dirapel menjadi per semester karena kendala waktu. Kurangnya pengawasan intensif ini berimplikasi pada hasil observasi di lapangan, yang menunjukkan masih adanya tantangan internal berupa inkonsistensi kehadiran sebagai guru akibat urusan personal maupun kelelahan fisik. Realitas objektif ini menandakan bahwa nilai profesionalisme belum sepenuhnya mengakar menjadi budaya kerja yang solid, sehingga pembinaan kepala madrasah harus diimbangi dengan fungsi kontrol harian (*contolling*) serta evaluasi yang lebih tegas demi mengoptimalkan daya tarik peserta didik baru.

5). Strategi subsidi biaya dan perlengkapan

Berdasarkan temuan penelitian di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas, strategi subsidi biaya pendaftaran total dan pemberian perlengkapan belajar gratis (tas, baju olahraga, dan batik) terbukti menjadi instrumen bauran pemasaran (*marketing mix*) yang paling efektif dalam meningkatkan animo pendaftar. Hasil triangulasi data menunjukkan keselarasan antara kebijakan kepala madrasah, eksekusi lapangan oleh panitia PPDB, dan pengakuan orang tua murid yang merasa sangat terbantu secara finansial. Melalui pendekatan "jemput bola" saat *home visit* dan sosialisasi, visualisasi brosur serta contoh fisik perlengkapan gratis tersebut mampu menarik minat dan meruntuhkan hambatan ekonomi calon wali murid secara instan.

¹³³ Edward Sallis, *Total Quality Management in Education*, terj. Riyadi Anwar (Yogyakarta: IRCiSoD, 2012), hlm. 73.

Secara teoretis, kebijakan ini merupakan penerapan unsur harga (*price*) dalam pemasaran jasa pendidikan. Harga dalam pendidikan mencakup seluruh pengorbanan finansial dan psikologis orang tua murid. Dengan meniadakan biaya awal, madrasah menerapkan *pricing positioning strategy* yang adaptif untuk menjaring masa.¹³⁴ Fenomena ini juga sejalan dengan Teori Stimulus-Respon, di mana program subsidi dan atribut gratis bertindak sebagai *stimulus* terkondisi yang secara agresif disampaikan oleh panitia PPDB, sehingga menghasilkan *respon* berupa keputusan mantap dari orang tua untuk mendaftarkan anak mereka.

Strategi ini berhasil membangun nilai pelanggan (*customer perceived value*) yang tinggi. Kotler dan Keller menyatakan bahwa nilai pelanggan lahir dari perbandingan antara manfaat yang diterima dengan pengorbanan yang dikeluarkan.¹³⁵ Di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, masyarakat mendapatkan keuntungan ganda: pendidikan Islam yang berkualitas sekaligus penghematan biaya operasional awal (*zero-price effect*). Keunggulan kompetitif ini terbukti efektif memenangkan kepercayaan publik di tengah ketatnya persaingan dengan sekolah negeri. Melalui efisiensi anggaran internal yang transparan, kepemimpinan kepala madrasah sukses mengalokasikan dana pada program berdampak tinggi (*high-impact program*) demi mendongkrak kuantitas siswa secara signifikan.¹³⁶

¹³⁴ David Wijaya, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan: Strategi Eksistensi dan Nilai Pelanggan Lembaga Pendidikan Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 2021), hlm. 84.

¹³⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, 16th Global Edition (London: Pearson Education, 2022), hlm. 143.

¹³⁶ E. Mulyasa, *Manajemen Mutu dan Strategi Pemasaran Madrasah Aliyah di Era Digital* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2023), hlm. 112.

3. Faktor penghambat dan pendukung dalam pelaksanaan strategi kepala madrasah untuk meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo

1). Promosi dan pencitraan

Berdasarkan temuan penelitian, dapat disimpulkan bahwa hambatan eksternal utama yang dihadapi MTs Al-Hikmah Jambu Rejo adalah tingginya intensitas persaingan dengan lembaga pendidikan lain, khususnya sekolah negeri yang unggul dalam aspek fasilitas dan subsidi biaya. Fenomena ini menunjukkan bahwa preferensi wali murid masih sangat dipengaruhi oleh bukti fisik lembaga. Sejalan dengan teori bauran pemasaran jasa menurut Kotler dan Armstrong (2018), bukti fisik (*physical evidence*) seperti sarana dan prasarana merupakan elemen krusial yang membentuk persepsi kualitas di mata calon konsumen.¹³⁷ Maka dari itu, untuk mengatasi hambatan tersebut dan agar tidak menjadi pilihan kedua, madrasah melakukan strategi diferensiasi yang berfokus pada penguatan citra religius. Hal ini sesuai dengan konsep keunggulan bersaing dari David dan David (2017), yang menegaskan bahwa organisasi harus menonjolkan nilai unik untuk bertahan di tengah pasar yang kompetitif, di mana dalam konteks ini, karakter agama menjadi kekuatan pembeda madrasah terhadap sekolah pesaing.

Di balik hambatan eksternal tersebut, terdapat faktor pendukung yang kuat berupa tingginya tingkat religiositas dan kebutuhan kultural

¹³⁷ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th Edition, (Harlow: Pearson Education, 2018), hlm. 242.

masyarakat sekitar akan pendidikan akhlak. Ekspektasi sosiologis masyarakat yang mendambakan benteng moralitas bagi generasi muda menjadi modal sosial (*social capital*) yang sangat menguntungkan madrasah. Didukung oleh teori perilaku konsumen religius, kecenderungan masyarakat untuk memilih lembaga pendidikan Islam sebagai bentuk investasi moral ini menjadi pendorong utama yang membuat strategi diferensiasi nilai-nilai religius MTs Al-Hikmah Jambu Rejo tetap diminati dan mampu bersaing efektif di tengah keterbatasan fasilitas fisik.¹³⁸

2). Peningkatan mutu madrasah

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, strategi yang dijalankan kepala madrasah untuk meningkatkan mutu madrasah sebenarnya sudah terencana dengan baik. Upaya meningkatkan mutu ini bertujuan agar madrasah memiliki daya tarik yang kuat bagi calon peserta didik baru. Namun, dalam implementasinya, strategi ini tidak terlepas dari faktor penghambat, keterbatasan fasilitas, masalah teknis seperti jumlah komputer atau laptop yang tidak sebanding dengan jumlah peserta didik, serta ketiadaan laboratorium komputer khusus yang memadai, menjadi penghambat utama dalam menerapkan pembelajaran modern berbasis teknologi. Selain itu kesiapan guru, karena tidak semua guru memiliki kecepatan yang sama dalam mempelajari media digital, sehingga cara mengajar disatu kelas dengan kelas lainnya belum bisa seragam.

¹³⁸ Fred R. David dan Forest R. David, *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, 16th Edition, (Essex: Pearson Education Limited, 2017), hlm. 184.

3). Pendekatan Personal dan Masyarakat.

Berdasarkan penelitian strategi pendekatan personal dan masyarakat yang dilakukan oleh MTs Al-Hikmah Jambu Rejo terbukti efektif membangun kepercayaan publik. Namun pelaksanaannya di lapangan menghadapi tantangan nyata, yaitu pada manajemen waktu dan keterbatasan sumber daya manusianya. Karena metode ini mengandalkan kehadiran fisik guru secara langsung, beban staf menjadi meningkat dan sering berbenturan dengan kesibukan pribadi dan kelelahan fisik. Oleh karena itu, keberhasilan strategi ini sangat bergantung pada loyalitas dan dedikasi para guru dalam memanfaatkan setiap momen sosial di masyarakat. Kondisi ini menuntut kepala madrasah untuk terus melakukan evaluasi agar pembagian tugas tetap profesional dan program peningkatan jumlah peserta didik baru tetap berjalan optimal.

4). Peningkatan Kualitas SDM dan Layanan

Berdasarkan penelitian peningkatan kualitas SDM dan mutu layanan di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo dipandang sebagai instrument pemasaran internal yang krusial melalui konsep *service excellence*. Namun, upaya ini terhambat oleh dua faktor yaitu keterbatasan sarana dan prasarana seperti laptop dan keterbatasan anggaran untuk pelatihan profesional dan adanya resistensi terhadap adaptasi teknologi, terutama dikalangan tenaga pendidik senior. Akibatnya pengembangan kompetensi guru masih berjalan lambat dan swadaya.

Untuk mengatasi kebutuhan dari kedua faktor tersebut, kepala madrasah menerapkan solusi kreatif berupa optimalisasi ruang pembinaan rutin bulanan dan forum Kelompok Kerja Guru (KKG) madrasah. Di tengah keterbatasan fasilitas laboratorium dan tidak ada dana pelatihan eksternal, modal sosial berupa loyalitas dan komitmen emosional staf dijadikan sebagai kunci utama agar kualitas layanan tetap kompetitif. Kepala madrasah memaksimalkan kesadaran profesionalisme guru untuk melakukan transfer pengetahuan secara mandiri, di mana guru yang adaptif IT membimbing guru senior demi menjaga konsistensi pelayanan prima madrasah dalam meranik minat peserta didik baru.

5). Strategi subsidi biaya dan perlengkapan

Implementasi strategi subsidi di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo tidak terlepas dari interaksi antara hambatan struktural internal dan keunggulan taktis di lapangan. Pada aspek penghambat, madrasah dihadapkan pada tantangan manajemen keuangan makro, di mana kebijakan meniadakan biaya pendaftaran memaksa terjadinya pengetatan anggaran operasional domestik secara ekstra ketat. Secara teoretis, kondisi ini mencerminkan tingginya risiko kerentanan fiskal institusi swasta ketika melakukan *price discounting strategy*. Institusi swasta yang menerapkan pemotongan biaya di awal harus memiliki ketahanan modal kerja (*working capital*) yang kuat agar tidak memicu penurunan mutu operasional harian, terutama ketika dihadapkan pada volatilitas harga pasar konveksi dan keterbatasan alat peraga promosi di lapangan.¹³⁹

¹³⁹ Mulyono. Manajemen Keuangan Pendidikan Islam: Teori, Aplikasi, dan Analisis Risiko Strategis (Malang: Madani, 2021), hlm. 142.

Namun, kendala keterbatasan cetak materi promosi dan minimnya modal talangan awal berhasil dimitigasi secara efektif oleh soliditas personel PPDB melalui taktik Komunikasi Pemasaran Terpadu (*Integrated Marketing Communication*). Metode sosialisasi tatap muka (*home visit*) yang dipadukan dengan demonstrasi produk fisik (contoh tas dan seragam gratis) terbukti ampuh. Dalam pasar jasa yang abstrak, penggunaan petunjuk fisik (*physical evidence*) berupa alat peraga nyata saat interaksi personal bertindak sebagai pembangun kepercayaan instan (*credibility builder*) yang meruntuhkan keraguan konsumen secara signifikan.¹⁴⁰ Respons antusias dari masyarakat Musi Rawas menunjukkan bahwa stimulus finansial ini sangat tepat sasaran dalam menyasar sensitivitas harga (*price sensitivity*) kelas ekonomi menengah ke bawah. Kotler dan Armstrong (2024) menyatakan bahwa konsumen dengan keterbatasan daya beli akan merespons penawaran harga nol (*zero-price incentive*) dengan loyalitas dan word-of-mouth yang masif.¹⁴¹

¹⁴⁰ Terence A. Shimp dan J. Craig Andrews, *Advertising, Promotion, and Other Aspects of Integrated Marketing Communications*, 11th Edition (Boston: Cengage Learning, 2022), hlm. 215.

¹⁴¹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 19th Global Edition (London: Pearson Education, 2024), hlm. 301.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Minat peserta didik baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo menunjukkan tren peningkatan yang positif. dalam tiga tahun terakhir, jumlah peserta didik meningkat secara konkret dari 10 menjadi 18 peserta didik baru. Peningkatan minat ini dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal yang bersumber dari kesadaran pribadi calon peserta didik akan pentingnya pendidikan berbasis agama Islam serta efisiensi kedekatan geografis lokasi madrasah, serta faktor eksternal yang didominasi oleh konsistensi strategi promosi *door to door* yang berhasil menyentuh aspek emosional wali murid.
2. Strategi dalam meningkatkan minat peserta didik baru meliputi strategi promosi dan pencitraan (branding) melalui kombinasi media visual serta metode interpersonal (kunjungan ke rumah), peningkatan mutu madrasah yang menjadikan kualitas proses dan output pembelajaran sebagai instrumen daya tarik, khususnya melalui integrasi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) serta penguatan nilai religius, dan pendekatan berbasis personal dan masyarakat yang mengedepankan prinsip kekeluargaan, keterlibatan sosial, dan hubungan komunitas yang positif, serta peningkatan kualitas SDM dan layanan yang diwujudkan melalui pembinaan rutin berkala minimal tiga

bulan sekali guna memantapkan kedisiplinan, tanggung jawab profesi, dan penguasaan teknologi bagi para tenaga pendidik

3. Implementasi strategi subsidi biaya dan perlengkapan gratis di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas dipengaruhi secara signifikan oleh interaksi dinamika faktor penghambat internal dan faktor pendukung lapangan. Faktor penghambat utama bersumber dari ketatnya efisiensi manajemen anggaran domestik madrasah yang berdampak pada keterbatasan kuantitas cetak media promosi, minimnya dana talangan awal untuk menyediakan sampel peraga fisik bagi seluruh tim, serta adanya risiko pembengkakan biaya akibat fluktuasi harga bahan baku konveksi di pasaran yang tidak menentu. Hambatan tersebut berhasil dimitigasi oleh kuatnya faktor pendukung, yang meliputi tingginya respons dan antusiasme masyarakat atas keringanan finansial di awal tahun ajaran, solidnya komitmen pergerakan personel PPDB dalam mengeksekusi strategi jemput bola (*home visit*), serta taktik sosialisasi konkret menggunakan alat peraga fisik (sampel tas, baju olahraga, dan seragam batik) yang terbukti ampuh membangun kepercayaan publik secara instan sekaligus meruntuhkan keraguan calon wali murid.

B. Saran

Berdasarkan Kesimpulan penelitian mengenai strategi kepala madrasah dalam meningkatkan minat peserta didik baru, peneliti mengajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi kepala madrasah: diharapkan dapat mengoptimalkan penggunaan media digital sebagai pendukung promosi manual agar jangkauan

informasi lebih luas dan efisien. Selain itu, kepala madrasah perlu melakukan pengadaan sarana TIK dan laboratorium komputer secara bertahap mellaui skala prioritas anggaran agar program unggulan tidak terhambat oleh keterbatasan fasilitas.

2. Bagi guru dan tenaga pendidik: diharapkan dapat terus meningkatkan literasi digital dan penguasaan teknologi secara mandiri untuk mendukung inovasi pembelajaran. Selain itu, guru perlu menjaga konsistensi dalam membangun komunikasi interpersonal dengan masyarakat guna mempertahankan kepercayaan wali murid yang sudah terbentuk.
3. Bagi komite dan masyarakat: diharapkan dapat meningkatkan kontribusi dan dukungan material dalam pemenuhan fasilitas madrasah agar daya saing lembaga tetap kuat ditengah persaingan dengan sekolah lain.
4. Bagi peneliti selanjutnya: diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan mengkaji efektivitas menejemen keuangan dalam mendukung strategi pemasaran jasa pendidikan atau melakukan studi kuantitatif mengenai pengaruh kualitas layanan terhadap loyalitas wali murid.

DAFTAR PUSTAKA

- Adlini, Miza Nina, dkk. "*Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka.*" Edumaspul: Jurnal Pendidikan 6, no. 1 (2022).
- AG, Benni, Syaiful Bahri, dan Irwan Fathurrohman. "*Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru SMP Taman Siswa Curup Rejang Lebong.*" Tesis, IAIN Curup, 2021.
- Ahmadi, A. *Psikologi Belajar*. PT Rineka Cipta. 2021.
- Alma, B., & Hurriyati, R. *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan*. Alfabeta. 2020.
- Al-Qur'an dan Terjemahannya. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019. Al-Qur'an dan Terjemahannya. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2023.
- Amelia, Khakiki. "*Pendapat Guru Tentang Peran Kepala Sekolah Sebagai Manager Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan.*" Jurnal Pendidikan 6, no. 3 (2018).
- At-Tirmidzi, Abu Isa Muhammad bin Isa. Sunan al-Tirmidzi. Kitab al-'Ilm 'an Rasulillah SAW. Bab Fadhl Thalab al-'Ilm. No. Hadits 2647.
- Azwar, S. *Metode Penelitian*. Pustaka Pelajar. 2021.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- David, F. R., & David, F. R. *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases* (17th ed.). Pearson Education. 2020.
- David, Fred R. *Manajemen Strategis: Konsep*. Diterjemahkan oleh Dono Sunardi. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- David, Fred R., dan Forest R. David. *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*. ed. ke-16. Essex: Pearson Education Limited, 2017.
- Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2023).
- Dwi Eris Pertiwi, *Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kompetensi Profesional Guru Di Smk Negeri 2 Rejang Lebong*, (Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup 2025).
- E. Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Madrasah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2022).

- Echols, J. M., & Shadily, H. *Kamus Inggris Indonesia* (cet. 63). PT Gramedia Pustaka Utama. 2019.
- Eka Mualiful Hoiri. "*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masuk Peserta Didik Baru Di Sekolah Menengah Pertama Telekomunikasi Pekanbaru*", (Skripsi Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru 1445h. / 2023).
- Eki Puja Wanda sukma, "*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kinerja Guru Di SDN 18 Rejang Lebong*". (Skripsi, Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup. 2023)
- Elendiana, Magdalena. "*Upaya Meningkatkan Minat Baca Siswa Sekolah Dasar.*" *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)* 2, no. 1 (2020): 54–60.
- Fathurrochman, dkk. "*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musi Rawas.*" *Jurnal Islamic Education Management* 6, no. 1 (2021): 1–15.
- Fattah, Nanang. *Landasan Manajemen Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017.
- Fitrah, Muh. "*Peran Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan.*" *Jurnal Pendidikan* (2017): 31–45.
- Fransiska, J., & Daheri, M. *Pengaruh Kepemimpinan Transformasional Kepala Madrasah dan Kinerja Guru terhadap Mutu Madrasah. JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan)*, 5(7), 2022, 2533-2541.
- Hambali, Muh. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam*. Jakarta: Prenada Media, 2024.
- Hardiyanto. *Manajemen Psikologi Pendidikan Islam di Era Milenial*. Bandung: Widina Bhakti Persada, 2023.
- Hastina, Nadiya, Abdul Sahib, dan Syaiful Bahri. "*Strategi Peningkatan Rekrutmen Peserta Didik Baru Di MTsN 02 Lebong Pada Masa Pandemi Covid-19.*" Skripsi, IAIN Curup, 2022.
- Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Idrus, M. *Metode Penelitian Ilmu Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif* (ed. 2). Erlangga. 2019.
- Japaruddin, Hamengkubuwono, Kusen, Jumira Warlizasusi, Murni Yanto, Irwan Fathurrochman. *Upaya Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan*

Eksistensi Madrasah Ibtidaiyah Swasta. Journal of Administration and Educational Management, Volume 3, Nomor 2, Desember , 2020. Hal 88.

Jumira Warlizasusi. *Reformasi Pendidikan Dalam Rangka Peningkatan Mutu Pendidikan Di Kabupaten Rejang Lebong*. TADBIR : Jurnal Studi Manajemen Pendidikan, Vol. 1, No. 02, 2017. Hal 137.

Kemendikbud RI. *Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 17 Tahun 2017 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru pada Taman Kanak-kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, atau Bentuk Lain yang Sederajat*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2017.

Kotler, Philip, dan Gary Armstrong. *Principles of Marketing. 19th Global Edition*. London: Pearson Education. 2024.

Kotler, Philip, dan Gary Armstrong. *Principles of Marketing*. ed. ke-17. Harlow: Pearson Education, 2018.

Kotler, Philip, dan Karen F. A. Fox. *Strategic Marketing for Educational Institutions*. New Jersey: Prentice-Hall, 1995.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. 16th Global Edition. London: Pearson Education. 2022.

Moleong, L. J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (ed. rev.). PT Remaja Rosdakarya. 2018.

Muawanah, Arofatul, dan Sheilatul Islamiyah. "*Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Baru Di SMK Salafiah Kejayan Pasuruan*." *Jurnal Inovatif Manajemen Pendidikan Islam* 2, no. 1 (2023): 1– 11.

Mulyasa, E. *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Madrasah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2022.

Mulyasa, E. *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*. Bumi Aksara. 2022.

Mulyasa, E. *Manajemen Mutu dan Strategi Pemasaran Madrasah Aliyah di Era Digital*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2023.

Mulyasa, E. *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*. PT Remaja Rosdakarya. 2022.

Mulyono. *Manajemen Keuangan Pendidikan Islam: Teori, Aplikasi, dan Analisis Risiko Strategis*. Malang: Madani. 2021.

Nashrullah, Mochamad, dkk. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jawa Timur: UMSIDA Press, 2023.

- Nurhidayah, dkk. *Psikologi Pendidikan*. Cetakan ke-1. Malang: Universitas Negeri Malang, 2017.
- Polem, Muhammad, Reksahati Wulandari, dan Maslani. "Peserta Didik Dan Pendidik Perspektif Hadits." *Jurnal Education and Development* 12, no. 1 (2024): 46–54.
- Rahmanisa. "Manajemen Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kompetensi Guru Pendidikan Agama Islam Di SDIT Khoiru Ummah Curup." Tesis, Institut Agama Islam Negeri Curup, 2017.
- Republik Indonesia. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Pasal 1.
- Santrock, John W. *Psikologi Pendidikan*. Diterjemahkan oleh Mila Rakmawati. Jakarta: Salemba Humanika, 2018.
- Saputra, Saniva Hadi. "Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MI Muhammadiyah Sudimoro." Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2024.
- Sari, Novita. "Strategi Kepala Madrasah Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 3 Sidenreng Rappang." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2024.
- Shimp, Terence A., dan J. Craig Andrews. *Advertising, Promotion, and Other Aspects of Integrated Marketing Communications*. 11th Edition. Boston: Cengage Learning. 2022.
- Siagian, Zainidah. "Strategi Rencana Kepala Madrasah dalam Mengembangkan Mutu Pendidikan." *Jurnal Al-Hadi* 12, no. 1 (2025): 45–58.
- Slameto. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. PT Bumi Aksara. 2021.
- Suaedi, Falih. *Dinamika Manajemen Strategis Sektor Publik Di Era Perubahan*. Surabaya: Airlangga University Press, 2020.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (ed. rev.). Alfabeta. 2022.
- Susanti, Fitri, Ismy Wulansari, Emmi Kholilah Harahap, dan Hamengkubowono. "Implementasi Kepemimpinan Kepala Madrasah Dalam Pelaksanaan Manajemen Berbasis Madrasah." *Kharisma: Jurnal Administrasi Pendidikan Islam* 2, no. 1 (2023): 1–12.
- Syah, M. *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*. PT Remaja Rosdakarya. 2020.

- Syah, M. *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*. PT Remaja Rosdakarya. 2020.
- Tafsiralquran.id. "Siapakah Peserta Didik Menurut Surah An-Nahl Ayat 78." Diakses pada 26 Februari 2026. <https://tafsiralquran.id/siapakah-pesertadidik-menurut-surah-an-nahl-ayat-78>.
- Uno, H. B. *Teori Motivasi dan Pengukurannya: Analisis di Bidang Pendidikan*. PT Bumi Aksara. 2023.
- Uno, Hamzah B. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara, 2017.
- Usup, Dewi Utami, dan Dandan Mardani. "Strategi Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Madrasah Ibtidaiyah Mathlaul Anwar Bogor." *Student Scientific Creativity Journal* 1, no. 1 (2023): 257–69.
- Utami, Siska Putri. "Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Baru di SMA Muhammadiyah 1 Curup." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, 2019.
- Warman. "Strategi Manajemen Kepemimpinan Kepala Madrasah Dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Pondok Pesantren Nurul Iman Kabupaten OKU Selatan." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, 2021.
- Warni, Andi, Ubadah Ubadah, dan Sitti Hasnah. "Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru Di MTs Alkhairaat Ampibabo Kabupaten Parigi Moutong." *Jurnal Prosiding Kajian Islam Dan Integrasi Ilmu Di Era Society 5.0 (KIHIES 5.0)*, no. 2 (2023): 99.
- Widiayanti, Nur. "Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2022.
- Widyani, Annisa. *Psikologi Belajar dan Motivasi*. Jakarta: JIC Nusantara, 2024.
- Wijaya, David. *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan: Strategi Eksistensi dan Nilai Pelanggan Lembaga Pendidikan Islam*. Jakarta: Bumi Aksara. 2021.
- Yanto, Ari. "Strategi Kepala Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Rejang Lebong Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di Era Globalisasi Pendidikan." Tesis, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, 2024.
- Zakiah Daradjat, *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2020

L

A

M

P

I

R

A

N



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS TARBIYAH**

Jln. Dr. AK Gani No.01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax.21010
Homepage: <http://www.iaincurup.ac.id> Email: admin@iaincurup.ac.id Kode Pos 39119

Nomor : 209 /In.34/FT/PP.00.9/02/2026
Lampiran : Proposal dan Instrumen
Hal : Permohonan Izin Penelitian

25 Februari 2026

Kepada Yth. **Kemenag Kabupaten Musi Rawas**

Assalamualaikum Wr, Wb

Dalam rangka penyusunan skripsi S.1 pada Institut Agama Islam Negeri Curup :

Nama : Yuni Salpiya
NIM : 22561050
Fakultas/Prodi : Tarbiyah / Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
Judul Skripsi : "Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di MTs Al- Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas"

Waktu Penelitian : 25 Februari 2026 s.d 26 Mei 2026

Tempat Penelitian : "MTs Al- Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas"

Mohon kiranya Bapak berkenan memberi izin penelitian kepada Mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian atas kerjasama dan izinnya diucapkan terimakasih.

a.n Dekan
Wakil Dekan I,

Dr. Sakut Anshori, S.Pd.I., Hum
NIP. 19811020 200604 1 002

Tembusan : disampaikan Yth ;

1. Rektor
2. Warek I
3. Ka. Biro AUAK
4. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN MUSI RAWAS
 Jalan Lintas Sumatera KM. 19 Komp. Perkantoran Pemkab Musi Rawas Agropolitan Centre
 Situsweb : <http://sumsel.kemenag.go.id> Email : kabmusirawas@kemenag.go.id
 Telepon. (0733) 4540124, 321058 dan - Fax. (0733) 321058

Nomor : B-244 /Kk.06.03.1/KP.01.2/03/2026
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 Perihal : Balasan Izin Penelitian

Muara Beliti, 12 Maret 2026

Kepada Yth :
 Wakil Dekan I
 Dr. Sakut Anshori, S.Pd.I., M.Hum
 Di-
 Tempat

Assalamu 'alaikum, Wr. Wb

Berdasarkan Surat Permohonan Wakil Dekan I Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup No: 209/In.34/FT/PP.00.9/02/2026 tanggal 25 Februari 2026 perihal Proposal dan Instrumen Permohonan Izin Penelitian dengan ini Kepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten Musi Rawas memberikan izin penelitian dengan judul "Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di MTs Al- Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas" kepada:

Nama : Yuni Salpiya
 NIM : 22561050
 Program Studi : Tarbiyah / Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
 Waktu Penelitian : 25 Februari 2026 s.d 26 Mei 2026
 Lokasi Penelitian : MTs Al- Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas

Demikian surat izin ini kami keluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum, Wr. Wb

Kepala

 M. Kholil Azmi, S.Ag

Tembusan Yth
 Kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Sumatera Selatan



YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM MUSI RAWAS AL - HIKMAH (YPI AL - HIKMAH MURA)

MADRASAH TSANAWIYAH AL HIKMAH

Status : Terakreditasi

DESA JAMBUREJO KECAMATAN SUMBER HARTA

Alamat : jlnugu PKK Dusun 2 Desa Jambu Rejo Kec. Sumberharta KP.31652

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor: 036 /MTs.06.05./513/05/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ersat,S.Pd
NIP : -
Jabatan : Kepala Madrasah
Instansi : MTs AL HIKMAH

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Yuni Salpiya
NIM/NIP : 22561050
Instansi : IAIN CURUP
Judul Penelitian : “ Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di MTs Al Hikmah Jambu Rejo Kabupaten Musi Rawas”

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dan pengambilan data di MTs AL HIKMAH pada tanggal 25 Februari 2026 sampai dengan 26 Mei 2026

Kegiatan penelitian tersebut telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan prosedur, etika, serta tata tertib yang berlaku di lingkungan sekolah kami. Selain itu, berdasarkan hasil pemantauan dan evaluasi, kegiatan penelitian yang dilakukan oleh yang bersangkutan mendapatkan Penilaian Sangat Baik/Memuaskan, terutama dalam aspek kedisiplinan, pengumpulan data, dan etika penelitian selama di lapangan.

Demikian surat keterangan penilaian ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jambu Rejo, 26 Mei 2026

Mengetahui,

Kepala MTs AL HIKMAH



Ersat,S.Pd
NIP.

Lembar Penilaian

No	Aspek yang Dinilai	Bobot	Nilai (10-100)	Nilai Akhir
1	Kesesuaian instrumen dengan tujuan penelitian	20%	85	17
2	Ketaatan terhadap etika dan tata tertib sekolah	30%	90	27
3	Kemampuan berkomunikasi dan koordinasi	20%	85	17
4	Kualitas data dan kontribusi bagi sekolah	30%	95	28,5
Total Nilai Akhir Keseluruhan		100%		89,5 (A)



Wawanacara dengan Kepala Madrasah



Wawancara dengan Humas



Wawancara dengan panitia PPDB



Wawancara dengan guru



Wawancara dengan Orang tua peserta didik



Wawancara dengan peserta didik



Wawancara dengan peserta didik

Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru



MTs Al Hikmah Jamburejo

SPMB

SISTEM PENERIMAAN MURID BARU

TAHUN 2026/2027





VISI

"Terwujudnya generasi madrasah yang unggul dalam ilmu pengetahuan, cerdas dalam berpikir, berakhlakul karimah, serta ikhlas dalam beramal berlandaskan iman dan takwa."

MISI

- Menyelenggarakan pendidikan yang mengintegrasikan ilmu pengetahuan umum dan agama secara seimbang.
- Menumbuhkan kecerdasan intelektual, emosional, dan spiritual peserta didik secara optimal.
- Membentuk karakter peserta didik yang berakhlakul karimah sesuai ajaran Islam.
- Menanamkan nilai keikhlasan dalam setiap amal dan aktivitas kehidupan sehari-hari.
- Meningkatkan kualitas pembelajaran yang aktif, kreatif, inovatif, dan menyenangkan.
- Mengembangkan potensi peserta didik sesuai bakat dan minatnya.

SYARAT PENDAFTARAN

- Fotokopi Akta Kelahiran
- Fotokopi Kartu Keluarga (KK)
- Pas Foto Berwarna 3x4 (4 lembar)
- Fotokopi Rapor Semester Terakhir
- Formulir Pendaftaran yang Telah Diisi



Gelombang 1
1 April – 30 Mei 2026

Gelombang 2
1 Juni – 30 Juli 2026

Madrasah Tsanawiyah Al Hikmah Jamburejo kec Sumber Harta Kab. Musi Rawas Sumsel

INFO PENDAFTARAN

- Di Kantor MTS Al Hikmah Pada Saat Jam sekolah
- 0857-0982-2070 (Bpk.Ersat, S. Pd)
- 0852-7383-4521(Bpk. Rujito, S. Pd)
- 0853-6901-8131(Kak NurKholis Majid, S. Kom)
- Dan dewan Guru Mts Al Hikmah Jamburejo

PENDAFTARAN GRATIS



PEMBELAJARAN AGAMA

- Akidah Dan Akhlak
- Al Quran Dan Hadist
- Fiqih
- Bahasa Arab
- Sejarah Kebudayaan Islam (SKI)
- Baca Tulis Al Quran
- Aswaja
- Program Tahfiz
- dan Pelajaran Umum Lainnya

EKSTRAKURIKULER SEKOLAH

- Pramuka
- Paskibra
- Futsal
- Seni Tari
- Kerajinan Tangan

KUOTA TERBATAS!





"DI MADRASAH, KITA BELAJAR MENJADI INSAN BERILMU DAN BERAKHLAKUL KARIMAH"



STRUKTUR ORGANISASI MTs AL-HIKMAH JAMBU REJO
KABUPATEN MUSI RAWAS



LINGKUNGAN MTs AL-HIKMAH JAMBU REJO



RIWAYAT PENULIS



Yuni Salpiya lahir di Desa Jambu Rejo, Kabupaten Musi Rawas, pada tanggal 14 Agustus 2004. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, putri dari pasangan Bapak Hasim dan Ibu Robiyah. Pendidikan formal penulis dimulai di Sekolah Dasar (SD) Negeri 2 Jambu Rejo. Setelah menyelesaikan pendidikan dasar, penulis melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama di Madrasah Tsanawiyah (MTs) Swasta Jambu Rejo.

Kemudian, penulis menempuh pendidikan menengah atas di Madrasah Aliyah (MA) Al Muhajirin Tugu Mulyo hingga lulus. Pada tahun 2022, penulis melanjutkan pendidikan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan mengambil Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah. Dengan ketekunan dan kerja keras, penulis berhasil menyelesaikan studi pada tahun 2026 dengan menyusun skripsi yang berjudul: **"Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di MTs Al-Hikmah Jambu Rejo"**. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif dan manfaat bagi pengembangan dunia pendidikan. Akhir kata, penulis mengucapkan rasa syukur yang mendalam serta terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan hingga selesainya karya ini.