

ANALISIS STRATEGI GURU DALAM MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI MI UNGGULAN AN NAWAWI KEMIRI PURWOREJO

Muhammad Nasrun ^{a*)}, Isnaini ^{a)}, Shofa Aulia Kumala ^{a)}

^{a)}Istitut Agama Islam An-Nawawi Purworejo, Indonesia

^{*)} -mail korespondensi: nasruljr6@gmail.com

Article history: received 01 Februari 2026; revised 12 Februari 2026; accepted 29 Februari 2026

DOI : <https://doi.org/10.33751/jmp.v14i1.55>

Abstrak. Minat peserta didik baru merupakan faktor penting dalam keberlangsungan dan perkembangan lembaga pendidikan, khususnya madrasah yang masih tergolong baru dan sedang membangun kepercayaan masyarakat. Guru memiliki peran strategis tidak hanya sebagai pelaksana pembelajaran di kelas, tetapi juga sebagai agen promosi pendidikan yang berinteraksi langsung dengan peserta didik dan orang tua. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi Kemiri Purworejo yang berada di lingkungan Pondok Pesantren Nurul Mubaarok. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi guru meliputi pendekatan personal kepada calon peserta didik dan orang tua, komunikasi persuasif, kreativitas dalam pembelajaran, keteladanan sikap profesional, serta pemanfaatan media promosi sederhana dan media digital. Kendala yang dihadapi antara lain keterbatasan manajemen waktu, variasi kompetensi komunikasi guru, serta persaingan dengan sekolah lain yang lebih dahulu berkembang. Oleh karena itu, diperlukan penguatan manajemen waktu, pembentukan tim PPDB yang terstruktur, optimalisasi media digital, serta penguatan ikhtiar spiritual melalui mujahadah rutin sebagai karakter khas madrasah berbasis pesantren.

Kata Kunci: strategi guru, minat peserta didik baru, PPDB, manajemen waktu, madrasah pesantren.

ANALYSIS OF TEACHERS' STRATEGIES IN ATTRACTING NEW STUDENTS AT MI UNGGULAN AN-NAWAWI KEMIRI PURWOREJO

Abstract. Interest from prospective new students is a crucial factor in sustaining and developing educational institutions, especially newly established madrasas that are still building public trust. Teachers play a strategic role not only as classroom instructors but also as educational promotion agents who directly interact with students and parents. This study aims to analyze teachers' strategies in attracting new students at MI Unggulan An-Nawawi Kemiri Purworejo, which operates within the environment of Nurul Mubaarok Islamic Boarding School. The research employed a qualitative approach with a field research design. Data were collected through in-depth interviews, participatory observation, and documentation. The findings reveal that teachers' strategies include personal approaches to prospective students and parents, persuasive communication, creative learning practices, professional role modeling, and the use of simple promotional media and digital platforms. The main challenges identified are limited time management, varying communication competencies among teachers, and competition with more established schools. Therefore, strengthening time management, establishing a structured admission team, optimizing digital media utilization, and reinforcing spiritual efforts through routine mujahadah as a distinctive pesantren-based characteristic are recommended to enhance the effectiveness of student recruitment strategies.

Keywords: teacher strategy, new student interest, student admission, time management, pesantren-based madrasa.

I. PENDAHULUAN

Minat belajar merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keberhasilan pendidikan. Guru sebagai ujung tombak pelaksanaan pendidikan memiliki peran strategis dalam menumbuhkan dan menarik minat peserta didik, khususnya peserta didik baru yang masih berada pada tahap adaptasi dengan lingkungan sekolah (Zaifullah et al., 2021). Sekolah sebagai lembaga pendidikan dituntut mampu memberikan layanan pendidikan yang bermutu agar memiliki daya tarik di tengah-tengah masyarakat (Al-Wafi, 2024). MI Unggulan An Nawawi Kemiri Purworejo merupakan madrasah yang berdiri pada tahun 2022 dan berada di lingkungan Pondok Pesantren Nurul Mubaarok. Sebagai madrasah yang relatif baru, MI Unggulan An-Nawawi menghadapi tantangan dalam menarik minat peserta didik baru di tengah persaingan dengan SD dan MI lain yang lebih dahulu

dikenal masyarakat. Kondisi ini menuntut adanya strategi yang tepat, khususnya dari peran guru sebagai agen interpersonal yang berhadapan langsung dengan masyarakat.

Dalam konteks tersebut, guru memiliki peran penting tidak hanya sebagai pendidik di kelas, tetapi juga sebagai pelaksana utama strategi PPDB. Guru terlibat langsung dalam kegiatan sosialisasi, promosi, serta komunikasi dengan masyarakat, baik melalui pendekatan personal maupun kelembagaan. Keberhasilan PPDB sangat dipengaruhi oleh kesiapan sumber daya manusia, khususnya guru, dalam menjalankan peran tersebut secara efektif dan terencana. (Muallim, 2026) Namun, pelaksanaan PPDB di MI Unggulan An Nawawi menghadapi kendala berupa kurang optimalnya manajemen waktu dan penetapan jadwal kegiatan. Penumpukan agenda internal yang berlangsung secara bersamaan menyebabkan keterbatasan waktu dan tenaga guru dalam melakukan sosialisasi langsung ke RA/TK, TPQ, maupun masyarakat sekitar. Kondisi ini berdampak pada pergeseran strategi promosi dari pendekatan tatap muka langsung menuju pemanfaatan media cetak dan media daring, yang meskipun lebih praktis, belum sepenuhnya mampu menggantikan efektivitas interaksi langsung, terutama bagi madrasah yang masih dalam tahap pengenalan (NIM, 2022).

Dalam praktiknya, pelaksanaan PPDB di MI Unggulan An-Nawawi menghadapi kendala berupa penumpukan jadwal kegiatan guru yang berdampak pada kurang optimalnya sosialisasi langsung kepada masyarakat. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengkaji secara mendalam strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru serta kendala dan solusi yang diterapkan. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengkaji secara mendalam strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi, dengan menekankan pada aspek pengelolaan waktu, perencanaan pelaksanaan PPDB, serta pemanfaatan karakteristik madrasah berbasis pesantren sebagai nilai unggulan. Selain itu, pendekatan religius yang menjadi ciri khas madrasah juga dipandang sebagai bagian dari ikhtiar dalam membangun kepercayaan dan hubungan emosional dengan masyarakat.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deduktif, yang dimana penulis melakukan penelitian secara langsung di lapangan melalui pengamatan dan penggalian data secara mendalam. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman fenomena sosial dan pendidikan yang terjadi secara alami, khususnya terkait strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi. Pendekatan deduktif digunakan dengan berangkat dari konsep dan teori umum mengenai strategi pemasaran dan manajemen pendidikan, kemudian dianalisis dan dikaitkan dengan fakta yang ditemukan di lapangan (NIESRINA, 2024). Subjek penelitian ini meliputi kepala madrasah dan guru-guru yang terlibat langsung dalam pelaksanaan penerimaan peserta didik baru (PPDB). Subjek ditentukan sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu berdasarkan pertimbangan bahwa *informan* memiliki pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan langsung terhadap fokus penelitian (Nurhayati et al., 2024).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi digunakan untuk melihat secara langsung proses dan strategi guru dalam kegiatan PPDB, wawancara dilakukan untuk menggali informasi secara mendalam mengenai perencanaan, pelaksanaan, serta kendala yang dihadapi, sedangkan dokumentasi digunakan sebagai data pendukung berupa arsip madrasah, foto kegiatan, dan dokumen terkait (Suryani et al., 2025). Analisis data yang dilakukan dengan model interaktif meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis ini dilakukan secara berkelanjutan dari proses pengumpulan data hingga diperoleh kesimpulan yang valid dan komprehensif mengenai strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan ini dipilih karena bertujuan memahami fenomena secara mendalam berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Subjek penelitian meliputi kepala madrasah dan guru MI Unggulan An-Nawawi Kemiri Purworejo. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan secara kualitatif dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber dan teknik.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Guru dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di MI Unggulan An-Nawawi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa guru di MI Unggulan An-Nawawi memiliki peran strategis dalam menarik minat peserta didik baru melalui pelaksanaan program PPDB yang bersifat partisipatif dan berbasis kedekatan sosial. Guru tidak hanya berfungsi sebagai tenaga pendidik di kelas, tetapi juga sebagai komunikator utama yang menyampaikan informasi madrasah kepada masyarakat. Strategi yang digunakan meliputi sosialisasi langsung kepada wali murid, penyebaran brosur, pemanfaatan media sosial sederhana, serta pendekatan personal melalui jaringan keagamaan dan sosial di lingkungan sekitar pesantren.

Ciri khas MI Unggulan An-Nawawi tampak pada penguatan nilai religius sebagai daya tarik utama madrasah. Guru menekankan keunggulan pendidikan berbasis pesantren, pembiasaan ibadah, pembentukan akhlak, serta lingkungan belajar yang kondusif dan bernuansa keislaman. Strategi ini sejalan dengan pandangan bahwa pemasaran jasa pendidikan tidak hanya berorientasi pada promosi fisik, tetapi juga pada pembentukan citra dan kepercayaan masyarakat terhadap mutu lembaga Pendidikan. Selain itu, keterlibatan guru secara aktif dalam PPDB mencerminkan strategi pemasaran pendidikan berbasis internal, di mana sumber daya manusia menjadi kekuatan utama lembaga (Nurkakim & Rahmawati, 2025).

1. Pelaksanaan Strategi Guru dalam PPDB di MI Unggulan An-Nawawi

Berdasarkan hasil penelitian, strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi dilaksanakan melalui kombinasi pendekatan langsung (*door to door*) dan pemanfaatan media daring. Pada awal pendirian madrasah, guru secara aktif melakukan sosialisasi dengan mendatangi RA/TK, TPQ, serta berinteraksi langsung dengan masyarakat sekitar sebagai upaya memperkenalkan identitas dan keunggulan madrasah. Strategi ini dipandang efektif karena mampu membangun hubungan emosional dan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah yang masih tergolong baru (Siti Shufiah, 2025)

Namun, pada tahun kedua pelaksanaan PPDB, ditemukan adanya kendala berupa penumpukan jadwal kegiatan guru. Kegiatan PPDB bertepatan dengan agenda keagamaan di lingkungan Pondok Pesantren Nurul Mubaarok, seperti khataman, sehingga waktu dan fokus guru terbagi. Terbatasnya kesempatan untuk bertatap muka membuat guru lebih fokus menyebarkan informasi melalui brosur dan media online, seperti WhatsApp dan media sosial. Temuan penelitian menunjukkan bahwa strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi sejalan dengan konsep pemasaran jasa pendidikan, di mana kualitas layanan, sikap guru, dan citra lembaga menjadi faktor utama dalam membangun minat masyarakat. Guru berperan sebagai ujung tombak pemasaran madrasah karena interaksi langsung dengan masyarakat memberikan kesan awal yang menentukan terhadap kepercayaan calon wali murid. (Azizah, 2025)

Pendekatan *door to door* yang dilakukan guru sejalan dengan konsep *personal selling*, yaitu strategi promosi melalui komunikasi langsung untuk membangun hubungan emosional dan kepercayaan. Komunikasi tatap muka merupakan metode promosi paling efektif dalam membangun keyakinan konsumen terhadap produk atau jasa. (Pratama & Huda, 2025)

2. Peran Guru sebagai Aktor Utama Strategi PPDB

Guru di MI Unggulan An-Nawawi berperan sebagai aktor utama dalam pelaksanaan strategi PPDB. Guru tidak hanya bertugas menyampaikan materi pembelajaran, tetapi juga menjadi representasi madrasah di hadapan masyarakat. Melalui interaksi langsung dengan wali murid dan lingkungan sekitar, guru menyampaikan informasi mengenai visi, program unggulan, serta karakter religius madrasah. Peran ini menunjukkan bahwa keberhasilan PPDB sangat ditentukan oleh kualitas komunikasi dan keterlibatan guru sebagai sumber daya manusia internal lembaga.

Peran guru sebagai aktor utama dalam strategi PPDB dapat dijelaskan melalui teori manajemen sumber daya manusia dalam lembaga pendidikan. Sumber daya manusia merupakan faktor kunci keberhasilan organisasi karena mereka menjadi pelaksana utama visi dan strategi lembaga. Dalam konteks madrasah, guru merupakan SDM inti yang secara langsung berinteraksi dengan masyarakat sehingga memiliki pengaruh besar terhadap citra lembaga. (Desi, 2025)

3. Pendekatan Sosialisasi Berbasis Kedekatan Sosial dan Keagamaan

Strategi yang diterapkan guru menekankan pendekatan sosial dan keagamaan, seperti memanfaatkan jaringan wali murid, tokoh masyarakat, serta kegiatan keagamaan di lingkungan sekitar. Pendekatan ini efektif karena MI Unggulan An-Nawawi berada di lingkungan Pondok Pesantren Nurul Mubarak, sehingga nilai religius menjadi daya tarik utama madrasah. Strategi berbasis kedekatan sosial ini sejalan dengan konsep pemasaran jasa pendidikan yang menekankan kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan masyarakat.

Pendekatan sosialisasi yang menekankan kedekatan sosial dan keagamaan dapat dijelaskan melalui teori strategi pemasaran yang fokus pada membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Pemasaran modern tidak hanya berfokus pada promosi jangka pendek, tetapi juga pada pembangunan hubungan jangka panjang (*long-term relationship*) yang dilandasi kepercayaan dan loyalitas. Dalam konteks lembaga pendidikan, hubungan harmonis antara sekolah dan masyarakat menjadi faktor penting dalam menarik serta mempertahankan peserta didik. (ENENG, 2024)

4. Penonjolan Ciri Khas Madrasah Berbasis Pesantren

Guru menonjolkan ciri khas MI Unggulan An-Nawawi sebagai madrasah unggulan berbasis pesantren, seperti pembiasaan ibadah, penanaman akhlak mulia, dan integrasi pendidikan umum dengan pendidikan keislaman. Ciri khas ini menjadi pembeda utama dengan lembaga pendidikan lain di sekitarnya. Penekanan pada identitas dan keunggulan lembaga merupakan strategi penting dalam meningkatkan daya tarik dan citra positif madrasah di mata masyarakat.

Keberhasilan suatu lembaga sangat ditentukan oleh kemampuannya menciptakan persepsi unik di benak masyarakat. Identitas sebagai madrasah berbasis pesantren membentuk persepsi religius, disiplin, dan berkarakter, sehingga menjadi nilai tambah yang tidak dimiliki semua sekolah. (Jamaluddin, 2021)

B. Kendala Pelaksanaan Strategi PPDB dan Upaya Pemecahannya

1. Kendala Manajemen Waktu dan Penjadwalan Kegiatan

Kendala utama yang dihadapi guru dalam pelaksanaan strategi PPDB adalah manajemen waktu yang belum optimal. Banyaknya kegiatan internal madrasah dan pesantren yang berlangsung bersamaan menyebabkan keterbatasan waktu guru untuk melakukan sosialisasi secara langsung ke masyarakat. Kondisi ini menunjukkan bahwa perencanaan dan pengaturan waktu menjadi faktor penting dalam keberhasilan strategi pemasaran pendidikan.

Perencanaan yang baik harus mampu memperkirakan hambatan serta menyusun prioritas kegiatan. Ketika agenda internal madrasah dan pesantren berlangsung secara bersamaan, diperlukan penjadwalan yang terstruktur agar kegiatan PPDB tetap berjalan tanpa mengganggu tugas utama guru. (Yahya, 2024)

2. Keterbatasan Jangkauan Promosi Madrasah

Akibat kendala waktu dan padatnya agenda internal, jangkauan promosi MI Unggulan An-Nawawi menjadi relatif terbatas, terutama ke wilayah di luar lingkungan pesantren. Guru belum sepenuhnya mampu menjangkau calon peserta didik baru dan juga wali murid dari berbagai latar belakang secara langsung. Hal ini memperlihatkan bahwa strategi PPDB masih perlu dikembangkan agar lebih adaptif dan efisien sesuai dengan kondisi madrasah yang sedang berkembang.

Konsistensi pesan melalui berbagai media, baik tatap muka maupun digital, sehingga lembaga dapat menjangkau segmen pasar yang berbeda secara lebih efektif. Dalam konteks ini, keterbatasan jangkauan menunjukkan bahwa strategi promosi masih perlu diperluas melalui kombinasi media yang lebih sistematis dan terencana. (Silviani & Darus, 2021)

3. Upaya Pemecahan Melalui Penyesuaian Strategi

Untuk mengatasi kendala tersebut, guru melakukan penyesuaian strategi dengan memanfaatkan media promosi tidak langsung, seperti brosur dan media daring, serta memperkuat komunikasi personal dengan wali murid yang sudah ada. Selain itu, dilakukan penguatan ikhtiar spiritual melalui pelaksanaan mujahadah rutin sebagai bentuk usaha batiniah dalam mendukung kelancaran PPDB. Pendekatan ini mencerminkan integrasi antara manajemen modern dan nilai spiritual yang menjadi karakter khas madrasah berbasis pesantren.

Sementara itu, mempererat hubungan pribadi dengan orang tua murid yang sudah ada adalah bukti nyata dari cara menjalin ikatan jangka panjang. Mempertahankan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang telah ada dapat menjadi strategi efektif dalam membangun loyalitas dan promosi dari mulut ke mulut yang sangat berpengaruh dalam konteks lembaga pendidikan. (Irianda, 2022)

Berdasarkan temuan penelitian, kendala utama dalam pelaksanaan strategi PPDB di MI Unggulan An-Nawawi adalah kurang optimalnya manajemen waktu dan penjadwalan kegiatan. Penumpukan agenda internal madrasah yang berlangsung bersamaan, seperti kegiatan pesantren, program pembelajaran, dan agenda keagamaan, menyebabkan guru tidak dapat secara maksimal melakukan sosialisasi PPDB secara langsung ke lembaga pendidikan pra-sekolah, TK/RA TPQ maupun ke masyarakat luas. Kondisi ini berdampak pada terbatasnya jangkauan promosi madrasah, khususnya bagi masyarakat di luar lingkungan pesantren.

Sebagai upaya untuk mengatasi kendala tersebut, para guru harus melakukan penyesuaian strategi dengan memanfaatkan media promosi tidak langsung, seperti penyebaran brosur dan penggunaan media daring. Guru juga meningkatkan komunikasi secara personal dengan wali murid serta tokoh masyarakat agar informasi tentang madrasah dapat tersampaikan dengan lebih efektif. Selain itu, penulis memadukan usaha secara profesional dengan pendekatan spiritual, seperti melaksanakan mujahadah dan do'a bersama, sebagai bentuk ikhtiar dalam membangun kepercayaan serta memperoleh keberkahan dalam proses PPDB. Pendekatan ini sesuai dengan karakter madrasah yang berbasis pesantren, yaitu menggabungkan pengelolaan lembaga secara modern dengan penguatan nilai-nilai spiritual dalam praktik pendidikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam pelaksanaan PPDB bukan terletak pada kurangnya komitmen guru, melainkan pada belum optimalnya pengelolaan waktu dan penjadwalan kegiatan. Guru memiliki peran ganda, yaitu sebagai pendidik di madrasah sekaligus sebagai bagian dari kegiatan pesantren. Ketidakterpisahan jadwal antara kegiatan PPDB dan agenda internal pesantren menyebabkan pelaksanaan PPDB berjalan kurang efektif dibandingkan tahun sebelumnya. (Shidiq, 2025)

Meskipun demikian, guru tetap berupaya menjalankan PPDB dengan menyesuaikan kondisi yang ada. Strategi alternatif seperti pemanfaatan media digital menjadi solusi sementara agar informasi PPDB tetap tersampaikan kepada masyarakat, meskipun belum sepenuhnya mampu menggantikan efektivitas pendekatan tatap muka. Kendala penumpukan jadwal yang terjadi menunjukkan pentingnya manajemen waktu dan perencanaan program PPDB secara lebih terstruktur. Dalam konteks madrasah berbasis pesantren, integrasi antara agenda pendidikan formal dan kegiatan keagamaan memerlukan pengaturan jadwal yang matang agar tidak saling mengganggu. (Arisno, 2025) Hal ini sesuai dengan pandangan bahwa keberhasilan strategi pendidikan sangat dipengaruhi oleh kemampuan lembaga dalam mengelola sumber daya manusia dan waktu secara efektif.

Selain upaya manajerial, MI Unggulan An-Nawawi juga menempatkan ikhtiar spiritual sebagai bagian dari strategi. Pelaksanaan mujahadah rutin setiap hari Jumat dipahami sebagai bentuk usaha batin untuk memohon kelancaran dan keberkahan dalam pelaksanaan PPDB. Pendekatan ini memperkuat karakter madrasah sebagai lembaga pendidikan Islam yang mengintegrasikan nilai spiritual dengan manajemen modern, sehingga mampu membangun kepercayaan masyarakat secara lebih mendalam.

Berdasarkan hasil yang penulis amati strategi yang digunakan dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi Kemiri Purworejo dilakukan melalui berbagai pendekatan yang terintegrasi. Strategi tersebut meliputi pendekatan personal dan komunikasi persuasif kepada orang tua serta masyarakat untuk membangun kepercayaan, sosialisasi langsung ke RA/TK, TPQ, dan lingkungan sekitar, serta pemanfaatan media promosi seperti brosur dan media digital. Selain itu, peningkatan kualitas pembelajaran melalui kreativitas metode mengajar, keteladanan sikap profesional, serta penguatan karakter religius menjadi daya tarik tersendiri. Dalam pelaksanaan PPDB, madrasah juga menawarkan fasilitas pendukung seperti gedung milik sendiri, halaman yang luas, masjid, UKS, layanan antar-jemput, serta program unggulan seperti tahfidz Al-Qur'an berbasis living Qur'an dan pendidikan karakter. Pada momentum PPDB juga diberikan promo berupa gratis uang pendaftaran, gratis uang gedung bagi pendaftar awal, serta seragam gratis bagi kuota tertentu. Strategi tambahan yang harus diterapkan adalah mendorong peserta didik untuk ikut mempromosikan madrasah dengan mengajak teman-temannya dari RA/TK atau lingkungan sekitar, serta penambahan tenaga pendidik yang aktif mengenalkan madrasah kepada masyarakat. Seluruh upaya tersebut dipadukan dengan

penguatan manajemen waktu dan ikhtiar spiritual melalui mujahadah rutin sebagai ciri khas madrasah berbasis pesantren, sehingga strategi yang dilakukan tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga bernilai religius dan berkelanjutan.

Dengan demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi tidak hanya berfokus pada aspek promosi, tetapi juga mencakup pengelolaan waktu, adaptasi strategi pemasaran, serta penguatan nilai religius. Kombinasi antara ikhtiar profesional dan spiritual menjadi ciri khas madrasah dan berperan penting dalam menjaga keberlangsungan serta daya saing lembaga di tengah persaingan pendidikan.

IV. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan serta pembahasan mengenai strategi guru dalam menarik minat peserta didik baru di MI Unggulan An-Nawawi, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan program Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) telah dilaksanakan melalui berbagai strategi yang disesuaikan dengan kondisi dan karakteristik madrasah. Guru berperan sebagai aktor utama dalam pelaksanaan strategi PPDB, baik melalui pendekatan langsung kepada masyarakat maupun melalui pemanfaatan media promosi sederhana seperti brosur dan media daring. Kendala utama yang dihadapi dalam pelaksanaan PPDB adalah kurang optimalnya manajemen waktu dan penetapan jadwal kegiatan. Penumpukan agenda internal yang berlangsung secara bersamaan, khususnya pada momen tertentu, menyebabkan pelaksanaan sosialisasi PPDB tidak dapat dilakukan secara maksimal melalui metode tatap muka langsung ke lembaga RA/TK, TPQ, maupun masyarakat sekitar. Kondisi ini berdampak pada kurang optimalnya jangkauan publikasi madrasah, terutama mengingat MI Unggulan An-Nawawi masih tergolong sebagai lembaga pendidikan yang belum lama berdiri atau bias dikatakan sekolah relatif baru. Meskipun demikian, guru tetap berupaya menyesuaikan strategi dengan kondisi yang ada melalui pengalihan metode promosi ke media cetak dan digital, serta mengedepankan pendekatan religius dan nilai-nilai khas madrasah. Lingkungan MI Unggulan An-Nawawi yang berada di kawasan Pondok Pesantren Nurul Mubarak menjadi potensi pendukung dalam membangun citra madrasah yang religius, berakhlak, dan berorientasi pada pembentukan akhlak peserta didik. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan strategi PPDB di MI Unggulan An-Nawawi tidak hanya ditentukan oleh bentuk promosi yang digunakan, tetapi sangat dipengaruhi oleh kemampuan guru dalam mengelola waktu, menyusun perencanaan kegiatan yang terstruktur, serta memanfaatkan karakteristik lingkungan madrasah sebagai nilai unggulan. Perbaikan pada aspek manajemen waktu dan penjadwalan kegiatan diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pelaksanaan PPDB dan memperkuat daya tarik madrasah di tengah masyarakat.

V. REFERENSI

- Al-Wafi, M. M. M. (2024). Strategi Kepala Sekolah Dalam Menarik Minat Masyarakat Di Sdn Tergambang Bancar. *Journal Educatione*, 1(2).
- Arisno, M. (2025). Wawancara Dengan Guru Mi Unggulan An-Nawawi.
- Azizah, L. (2025). Wawancara Pribadi Dengan Guru Walikelas.
- Desi, S. (2025). *Manajemen Sumber Daya Pendidik Dalam Peningkatan Kinerja Guru Pada Madrasah Ibtidaiyah Negeri Di Kota Bandar Lampung*. Uin Raden Intan Lampung.
- Eneng, R. F. (2024). *Strategi Relationship Marketing Pendidikan Di Smk Miftahul Ulum Bandar Lampung*. Uin Raden Intan Lampung.
- Irianda, I. D. (2022). *Implementasi Customer Relationship Management Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Mts Al-Amiriyah Blokagung 2021/2022*. Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi.
- Jamaluddin, M. B. (2021). *Strategi Branding Di Sekolah Dasar Islam Plus Masyitoh (Yayasan Miftahul Huda) Kroya Cilacap*. Universitas Islam Negeri Saifuddin Zuhri (Indonesia).
- Muallim, M. (2026). Optimalisasi Manajemen Humas Dalam Peningkatan Jumlah Penerimaan Peserta Didik Baru Di Mts Muhammadiyah Songing. *Jurnal Cahaya Edukasi*, 3(1), 227–233.
- Niesrina, N. A. (2024). *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Baru Di Sd It Harapan Bangsa Natar Lampung Selatan*. Uin Raden Intan Lampung.
- Nim, U. S. (2022). *Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (Ppdb) Mi Kuripan Kidul Kabupaten Cilacap Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan*. Iainu Kebumen.
- Nurhayati, N., Apriyanto, A., Ahsan, J., & Hidayah, N. (2024). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Teori Dan Praktik*.

Pt. Sonpedia Publishing Indonesia.

- Nurkakim, A., & Rahmawati, I. D. (2025). Sinergisitas Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Swasta Pada Satuan Pendidikan Muhammadiyah Sumberrejo. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 8(4), 673–693.
- Pratama, A. Y., & Huda, A. M. (2025). Implementasi Komunikasi Pemasaran Terpadu English Madany Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kelas Online. *The Commercium*, 9(3), 402–411.
- Shidiq, M. (2025). *Wawan Cara Dengan Guru Mi Ungulan An-Nawawi*.
- Silviani, I., & Darus, P. (2021). *Strategi Komunikasi Pemasaran Menggunakan Teknik Integrated Marketing Communication (Imc)*. Scopindo Media Pustaka.
- Siti Shufiah, S. P. (2025). *Wawancara Peribadi Dengan Kepala Madrasah Mi Unggulan An Nawawi*.
- Suryani, L., Afgani, M. W., & Afriantoni, A. (2025). Optimalisasi Penerimaan Peserta Didik Baru Melalui Pendekatan Manajemen Strategi Di Sekolah Dasar Negeri 52 Prabumulih. *Indonesian Research Journal On Education*, 5(2), 1360–1368.
- Yahya, H. N. (2024). *Pengelolaan Madrasah Diniyah Nonformal Dalam Meningkatkan Kualitas Pembelajaran Muatan Lokal Di Madrasah Aliyah Al-Hidayah Basmol, Jakarta Barat*. Institut Ptiq Jakarta.
- Zaifullah, Z., Cikka, H., & Kahar, M. I. (2021). Strategi Guru Dalam Meningkatkan Interaksi Dan Minat Belajar Terhadap Keberhasilan Peserta Didik Dalam Menghadapi Pembelajaran Tatap Muka Di Masa Pandemi Covid 19. *Guru Tua: Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran*, 4(2), 9–18.