**Kuesioner sekolah dalam penerimaan peserta didik baru**

1. Ketika pendaftaran murid baru, apakah sekolah mengalami kekurangan murid, atau kelebihan murid yang mendaftar dari kuota yang ditetapkan?
2. Berapa kuota pendaftaran murid baru setiap tahunnya?
3. Apakah ada komposisi siswa sekitar dengan siswa luar daerah?
4. Apakah sekolah ada rencana untuk menjaring siswa dengan kategori tertentu? Misal siswa dengan tingkat kepintaran tertentu diukur dengan tes pendaftaran masuk ke sekolah.
5. Calon murid yang bagaimana yang diinginkan oleh sekolah?
6. Apa cara yang dilakukan sekolah untuk mendapatkan calon murid / murid yang diinginkan?
7. Apakah sekolah merasa perlu untuk mengenalkan sekolah ke masyarakat?
8. Langkah apa yang sudah sekolah lakukan untuk mengenalkan sekolah ke masyarakat?
9. Apa saja media iklan yang sekolah lakukan?
10. Apakah sekolah memiliki profil di sosial media (*website, facebook, twitter, dll dkk*)?
11. Apakah data yang diupload ke [http://sekolah.data.kemdikbud.go.id](http://sekolah.data.kemdikbud.go.id/) selalu valid dan up-to date? Setiap kapan saja pembaharuannya?
12. Apakah sekolah berminat untuk bekerjasama dalam promosi sekolah dalam lingkup aplikasi perbandingan sekolah? Konsekuensi nya adalah kerjasama dalam berbagi data seperti :

* Kuota pendaftaran
* Biaya pendaftaran
* Segala macam uang iyuran / buku
* Uang SPP perbulan, kebersihan dll dkk
* Melaporkan fasilitas sekolah up to date
* Melaporkan ekstrakulikuler sekolah up to date
* Merancang keunggulan sekolah, fokus sekolah, pemandangan sekolah
* Peraturan sekolah
* Visi misi sekolah
* Kegiatan2 sekolah secara aktif
* Pemberitaan sekolah

1. Apakah sekolah berminat untuk membuka pendaftaran secara online?
2. Apakah sekolah memiliki humas yang bisa dihubungi oleh orang luar 24/7?
3. Apakah sekolah bersedia di review? (termasuk rating buruk)
4. Apakah sekolah bersedia bekerja sama dengan digistlab uin suska riau?