

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Identitas Pondok Pesantren

Nama	: Darul Inabah
NSPP	: 2063070017
Provinsi	: Kalimantan Selatan
Kabupaten	: HST
Kecamatan	: Pandawan
Alamat	: Jl. Setia Usaha Banua Asam
No.Tlp	:-
Kode Pos	: 71352
Email	: madarulinabah@gmail.com
Tahun Berdiri	: 12 Mei 1993
Unit Pendidikan	: Madrasah Tsanawiah dan Madrasah Aliyah

b. Sejarah singkat berdirinya Pondok Pesantren Darul Inabah

Menurut penuturan Pimpinan Pondok, sejarah berdirinya pondok pesantren Darul Inabah ini berdiri pada tahun 1993. Pimpinan pondok pertama merupakan Alumni Al- Adzhar dan pondok pesantren Darussalam Gontor, setelah kembali ke kampung halaman melihat kondisi yang semakin merajalela membuat Drs. Najmuddin, LC terpanggil untuk membuat pondok pesantren, dan beliau sepakat untuk

bekerja sama dengan beberapa tokoh masyarakat yang ada disana yaitu Bapak Drs. Najmuddin, Lc, Bapak M. Zaini Mukeri M, BA, Bapak H. Hasan Mahda dan Bapak Drs. Taflih Ahmad selaku Pimpinan pondok sekarang, juga swadaya masyarakat. Karena kebutuhan masyarakat maka dibangun madrasah Aliyah pada tahun 1997. dan untuk meningkatkan perannya dibentuk lagi pesantren dengan MTs (Madrasah Tsanawiyah) bersamaan pada tahun 1997.

Pondok pesantren ini terdiri dari beberapa asrama, baik putra dan asrama putri. Asrama putri Darul Inabah merupakan salah satu asrama yang terletak berdekatan dengan rumah pengasuh. Asrama ini menjalankan fungsi-fungsi manajemen sebagaimana organisasi pada umumnya. Asrama putri ini memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa unit, antara lain: bidang tarbiyah, bidang ke amanan, bidang kebersihan, bidang perpustakaan, bidang pramuka, bidang ibadah, dan bidang kesenian masing-masing unit memiliki tugas tersendiri. Semua unit yang ada berintegrasi untuk mewujudkan tujuan asrama. Adapun pengelolaan pondok pesantren Darul Inabah ini di atur oleh pengurus Yayasan dan segenap pengelola yang bermukim dikawasan pemukiman di sekitar pondok pesantren. Kurikulum yang dipakai Kurikulum 2013, dengan tidak meninggalkan budaya salaf seperti pengajian kitab kuning.

c. Tujuan Berdirinya Pondok Pesantren Darul Inabah

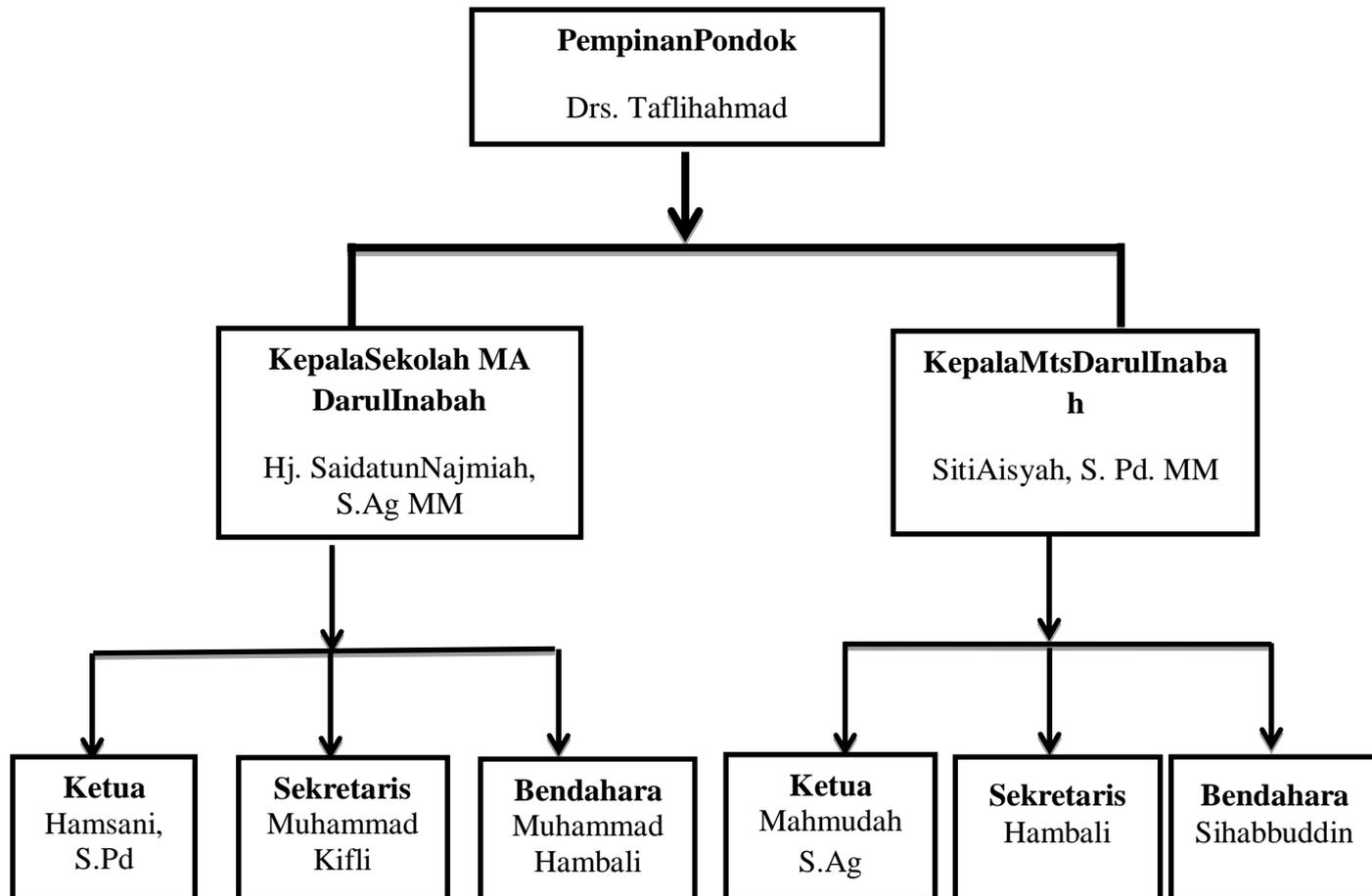
Pondok pesantren Darul Inabah didirikan dengan tujuan untuk menjadikan tempat sekitar menjadi tempat Religius, karena sebelum didirikannya pondok pesantren Darul Inabah, banyak orang membangun warung-warung untuk hiburan malam, untuk dijadikan tempat maksiat. Karena alasan itu maka didirikannya Pondok Pesantren Darul Inabah.

d. Visi dan Misi Pondok Pesantren Darul Inabah.

Visi dan Misi pondok pesantren Darul Inabah adalah sebagai berikut.

- 1) Visi Pondok Pesantren Darul Inabah Membentuk Pribadi siswa berakidah yang benar, berprestasi dan memiliki wawasan yang luas sesuai dengan ajaran agama.
- 2) Misi Pondok Pesantren Darul Inabah antara lain:
- 3) Mencetak generasi yang islami.
- 4) Melaksanakan pendidikan Islam sesuai dengan Al quran dan As Sunnah.
- 5) Melaksanakan kegiatan keagamaan yang berkesinambungan.
- 6) Memberikan pengetahuan umum yang tepatguna, memiliki penguasaan dasar-dasar komputer, beladiri.
- 7) Menyediakan sarana pengembangan kegiatan olahraga dan seni serta menumbuhkan rasa ukhuwah islamiyah sesama muslim.¹

¹Dokumentasi dengan Ibu Halimatus Sa'diah, Staf TU Darul Inabah, 18 September 2019

e. Struktur Organisasi**STRUKTUR ORGANISASI PESANTREN DARUL INABAH****Periode 2018-2023²**

²Dokumentasi dengan Ibu Halimatus Sa'diah, Staf TU Darul Inabah, 18 September 2019

f. Periodesasi Kepemimpinan Pondok Pesantren Darul Inabah

Semenjak pondok tersebut didirikan ada beberapa periode kepemimpinan pondok Inabah, sebagaimana tabel berikut:

Tabel 4.1 Nama dan Periodesasi Pimpinan Pondok Pesantren (Ponpes) Darul Inabah

No.	Nama (Ustdaz)	Tahun Periode Kepemimpinan
1	Drs. Najmuddin Lc	1993-1998
2	Zaini Mukri BA	1998-2017
3	Arbani	2017-2018
4	Drs. Taflih Ahmad	2018-sekarang

Sumber: Hasil wawancara dengan pimpinan ketua yayasan.

2. Gambaran Santri/Santriwati Pondok Pesantren Darul Inabah

Tujuan pendidikan pesantren tidak semata-mata untuk memperkaya pikiran murid-murid dengan penjelasan-penjelasan, tetepi untuk meninggikan moral, melatih dan mempertinggi semangat, menghargai nilai-nilai spritual dan kemanusiaan, mengejar sikap dan tingkah laku yang bermoral, dan menyiapkan para murid untuk hidup sederhana dan bersih hati (Arifin, 1991: 240).

Sejak berdiri pada tahun 1993 pondok pesantren Darul Inabah sudah melahirkan lulusan yang cukup banyak. Berikut gambaran santri/santriwati pondok pesantren Darul Inabah selama 5 tahun terakhir.

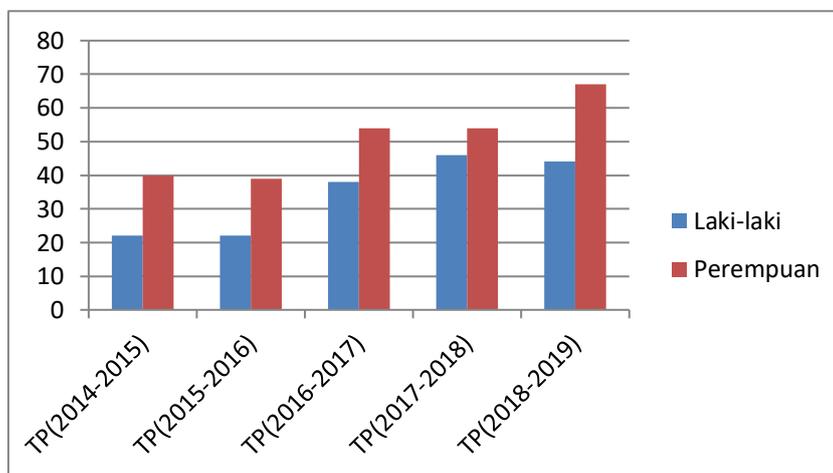
Tabel 4.2 Data Siswa MA Ponpes Darul Inabah (Tahun 2014 -2019)

Tahun Pelajaran	Siswa		
	Laki-laki	Perempuan	Total
2014/2015	22	40	62
2015/2016	22	39	61
2016/2017	38	54	92
2017/2018	46	54	100
2018/2019	44	67	111

Sumber : Data Pondok Darul Inabah

Dari tabel 4.2 diatas menunjukkan bahwa jumlah siswa MA Ponpes Darul Inabah dari tahun ke tahun cenderung mengalami kenaikan walaupun ditahun 2015 mengalami penurunan tetap tidak terlalu signifikan, kemudian ditahun selanjutnya hingga 2019 terus mengalami kenaikan, Sejak 2016 & 2017 dari 62 Orang Menjadi 111 orang. Jika ditampilkan dalam bentuk grafik maka akan terlihat sebagai berikut:

Grafik 4.1 Jumlah Santri di Pondok Pesantren Darul Inabah



Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Berdasarkan grafik diatas dapat diketahui bahwa setiap tahunnya di Pondok Pesantren Darul Inabah jumlah santriwati lebih banyak dibandingkan jumlah santri.

Tabel 4.3 Data Siswa Ma Ponpes Darul Inabah Tahun Ajaran 2018/2019

Kelas	Total
XA	19
XB	20
XIA	16
XIB	22
XIIA	15
XIIB	19
Jumlah	111

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Berdasarkan tabel 4.3 diatas data terakhir 2018-2019 dapat diketahui jumlah siswa kelas X berjumlah 39, kelas XI 38, kelas XII 34, sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah siswa antar kelas berbeda, namun tidak signifikan. Sedangkan jumlah siswa MTs pondok pesantren Darul Inabah dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, kita dapat lihat data tersebut pada tabel berikut:

Tabel 4.4 Data Siswa MTs Ponpes Darul Inabah 5 Tahun Terakhir

Tahun Pelajaran	Siswa		
	Laki-laki	Perempuan	Total
2014/2015	20	25	45
2015/2016	19	30	49
2016/2017	22	33	55
2018/2019	39	27	66
2019/2020	55	40	95

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Pada tabel 4.4 di atas, jumlah siswa MTs 5 tahun terakhir selalu meningkat, baik siswa maupun siswi MTs pondok pesantren Darul Inabah. Mengenai data siswa per tahun, khususnya tahun 2018/2019 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5 Data Siswa MTs Ponpes Darul Inabah Tahun 2018/2019

No	Nama Rombel	Tingkat / Kelas	Jumlah Murid		Jumlah Seluruhnya
			LK	PR	
1	VII A	Kelas 7	17	13	30
2	VIII A	Kelas 8	11	3	14
3	IX A	Kelas 9	11	11	22

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Pada tabel 4.5 di atas, data terakhir 2018/2019 menunjukkan secara Spesifik Jumlah Siswa dari Kelas VIIA hingga IX A.

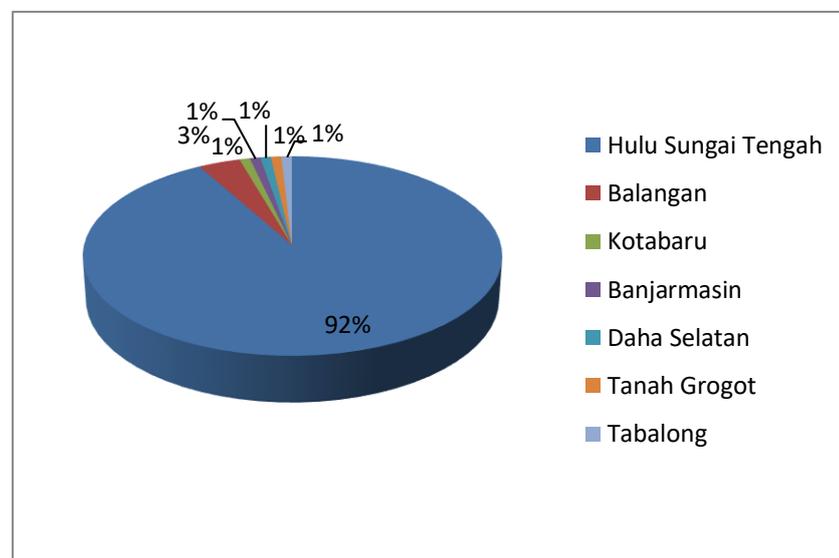
Tabel 4.6 Data Siswa MA dan MTs Ponpes Darul Inabah Tahun 2018/2019

No	Lembaga	Jumlah Murid		Jumlah Seluruhnya
		Laki-laki	Perempuan	
1.	MTs	39	27	66
2.	MA	44	67	111
Jumlah seluruh santri		83	94	177

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Pada tabel 4.6 dapat diketahui bahwa Jumlah santri dan santriwati Ponpes Darul Inabah keseluruhan berjumlah 177 orang, data tersebut didapatkan dari jumlah siswa MTs dan MA, yang terbagi atas 66 orang MTs dan 111 orang MA.

Diagram 4.2 Presentasi Asal Daerah Siswa Ma Ponpes Darul Inabah



Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

Dari Diagram di atas, menunjukkan mayoritas yang menjadi siswa di Pondok Pesantren Darul Inabah berasal dari Hulu Sungai Tengah yakni sebanyak 92 %, adapun siswa dari daerah lain seperti

Balangan, Kotabaru, Banjarmasin,, Daha Selatan, Tanah Grogot, dan Tabalong menunjukkan angka persentasi yang relatif kecil.

3. Keadaan Ustadz, Guru, Staf dan Karyawan TU di Pondok Darul Inabah

a. Tenaga Pengajar MTs Darul Inabah

Tabel 4.7 Tenaga Pengajar MTs Darul Inabah

NO	NAMA	MATA PELAJARAN	KELAS
1	Siti Aisyah, S.Pd., MM	Matematika	IX
2	Mahmudah, S.Ag., MM	Bahasa Indonesia	VII, VIII, IX
3	Jumiati, S.Ag., MM	Matematika, Keterampilan	VII, VIII
4	Hamsani, S.Pd	Seni Budaya	VII, VIII
5	Anggraeni, S.Ag	Akidah Akhlak	VII, VIII, IX
6	Aliyuni, S.Pd	BPTIK, B.Arab	VII, VIII, IX
7	Muhammad Noor, S.Pd.I	Penjaskes	VII, VIII, IX
8	Nurul Hikmah, S.Pd.I	SKI, Prakarya	IX, VIII
9	Drs. Taflih Ahmad	B.Ingggris	VII, VIII
11	H. Ipriadi, S.Pd.I	IPS Terpadu	VII, VIII, IX
12	Titin karmila, S.Ag	PKn	VII, VIII, IX
13	Maimunah, S.Pd	B.Ingggris	VII, VIII, IX
14	Hambali, S.Pd	Fiqih, Mulok	IX
15	Ricca Budiarty, S.Pd	IPA	VII, VIII, IX
16	Rahmiati, S.Pd.I	B.Arab/	VII, VII, IX
17	Jumiati, S.Ag	Qur'an Hadist	VII, VII, IX

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

b. Tenaga pengajar MA Darul Inabah

Tabel 4.8 Tenaga pengajar MA Darul Inabah

NO	NAMA	MATA PELAJARAN	KELAS
1	Hj. Saidatun Najmiah, S.Ag., MM	BTA	XI, XII
2	Ricca Budarty, S.Pd	Aqidah Akhlak	X,XI, XII
3	Hipriadi, S.Pd. I	Kimia	X,XI,XII
4	Febry Fazrina, S.Pd	Sejarah (Peminatan) dan Sejarah Indonesia	XI,XII
5	Aliyuni, S.Pd	Biologi	XI,XII,XII
6	Muhammad Nor, S.Pd	Bahasa Arab	X,XI,XII
7	Salmah, S.Pd	Fisika	X,XI,XII
8	Halimatus Sa'diah, S.Pd.I	Sosiologi	X,XI,XII
9	Rahmiati, S.Pd.I	Bahasa Inggris	X,XI,XII
10	Hamsani, S.Pd	Bahasa Indonesia	X,XI,XII

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

4. Keadaan Sarana Prasarana dan Pendukung lainnya Pondok Pesantren Darul Inabah

Berikut adalah rincian keadaan sarana prasarana dan pendukung lainnya yang ada di pondok pesantren Darul Inabah

Tabel 4.9 Jumlah Sarana dan Prasarana pendukung pembelajaran

No	Nama Sarana dan Prasarana	Jumlah
1	Ruang Kepala Sekolah MA/MTs	1 Ruangan
2	Ruang Wakil Kepala Sekolah	1 Ruangan
3	Ruang Guru MA/MTs	1 Ruangan
4	Ruang TU	1 Ruangan
5	Ruang kelas MA	6 Ruangan
6	Ruang Osis	1 Buah
7	Ruang kelas MTs	4 Ruangan
8	Ruang Pramuka	1 Buah
9	Ruang UKS	1 Buah
10	Ruang Laboratorium	1 Buah
11	Lab. Komputer	1 Buah
12	Ruang Perpustakaan	1 Buah
13	Musholla	1 Buah
14	Kantin Sekolah	1 Buah
15	Toilet Ruang Kepala Madrasah	1 Buah
16	Toilet Guru	4 Buah

Tabel 4.9 Jumlah Sarana dan Prasarana pendukung pembelajaran

No.	Nama Sarana dan Prasarana	Jumlah
17	Toilet Siswa	16 Buah
18	Asrama Putra	8 Buah
19	Asrama Putri	4 Buah
20	Pos Keamanan	1 Buah
21	Pengeras suara	2 Buah
22	Laptop (diluar yang ada di laboroturium Komputer)	2 Buah
23	LCD Proyektor	4 Buah
24	Mesin Fotocopy	1 Buah
25	Lemari Arsip	2 Buah
26	Kotak Obat	4 Buah
27	Televisi	1 Buah
28	Printer	2 Buah
29	Lapangan voli	1 Buah
30	Tenis Meja	1 Buah

Sumber : *Data Pondok Darul Inabah*

1. Strategi Pemasaran Pondok Pesantren Darul Inabah di Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Berikut wawancara dengan beberapa informan yang terdiri dari Pimpinan Pondok , Tata Usaha, dan Santri serta Santriwati mengenai Pondok Pesantren Darul Inabah :

Pada penelitian ini, jenis strategi pemasaran yang sesuai ialah strategi umum, strategi umum merupakan memperoleh keunggulan dalam hal biaya, differen dan fokus. Pada hasil wawancara dengan informan yaitu Drs. Taflih Ahmad adalah Pimpinan Pondok Penerus Generasi Ke4,Alamat Beliau Jl. Setia Usaha Beliau juga merangkap Menjadi Ketua Yayasan Al- Inabah,

Beliau Salah Satu Orang yang berpengaruh Pondok Pesantren Darul Inabah, Beliau menceritakan bahwa :

“awal berdirinya yaitu dengan mencari dana melalui acara “Safrah Amal” yang di adakan oleh pihak tertentu untuk pembangunan Pondok Pesantren Darul Inabah. Selain mencari dana untuk pembangunan, di acara safrah amal juga, pihak pondok Pesantren Darul Inabah memperkenalkan kepada masyarakat bahwa adanya pondok Pesantren Darul Inabah. Sehingga masyarakat akan mengetahui dan lebih mengenal keberadaan Pondok Pesantren Darul Inabah.”

Strategi pemasaran pada pondok pesantren Darul Inabah di Kabupaten Hulu Sungai Tengah sudah ada, Khususnya dari segi biaya, fokus dan perbedaan dengan pondok pesantren lain. Hal ini disampaikan pada wawancara dengan informan I , yaitu :

“Santri yang masuk Pondok Pesantren Darul Inabah tidak dikenakan biaya (gratis) tanpa memungut biaya SPP, daftar ulang ataupun pendaftaran, mereka cukup membayar infak Rp.20.000,- yang mana kegunaanya untuk fasilitas pondok Pesantren Darul Inabah.Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pondok Pesantren Darul Inabah di antaranya melalui brosur-brosur, ada yang di tempelkan di mading Sekolah-sekolah dan di masjid, selain itu ada yang melalui dakwah yang dilakukan oleh para Alumni serta memperkenalkan pondok Pesantren Darul Inabah melalui kegiatan-kegiatan santrinya dengan mengikuti perlombaan di luar, salah satunya perlombaan habsyi.”

Jika berdasarkan bauran pemasaran jasa (*Marketing Mix 7P*), dapat Identifikasikan secara detail sebagai berikut :

- a. Produk erat kaitannya dengan fasilitas dan pelayan yang ditawarkan lembaga pendidikan kepada pelanggan jasa pendidikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan II yaitu Halimatus sa’diah S.Pd sebagai staf Tata Usaha dan Alumnus dari Pondok Pesantren Darul Inabah. Menurut beliau :

“Pondok Pesantren Darul Inabah merupakan Pondok Pesantren modern yang masih menggunakan kitab Kuning. proporsi sistem

pembelajaran seimbang karena 50% umum dan 50% agama. Kurikulum yang digunakanpun adalah K-13. Mata pelajaran tingkat MA di pondok pesantren Darul Inabah terdiri dari mata pelajaran wajib dan peminatan. Mata pelajaran wajib diantaranya, yaitu Pendidikan Agama Islam: Al-Qur'an Hadist, Aqidah Akhlak, Fiqih, sejarah Kebudayaan Islam, Pendidikan Pancasila dan Kewernegaraan, Bahasa Arab, Matematika, Sejarah Indonesia, Bahasa Inggris, Seni Budaya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, Prakarya dan kewirausahaan, Mata pelajaran peminatan Ilmu – ilmu sosial : Geografi, Sejarah, Sosiologi, Ekonomi. Mata pelajaran tingkat MTs di pondok pesantren Darul Inabah terdiri dari Pendidikan Agama Islam: Al- Qur'an Hadist, Akidah Akhlak, Fiqih, Sejarah Kebudayaan Islam, Pendidikan Pancasila dan Kewergnagaraan, Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam, Ilmu Pengetahuan Sosial, Bahasa Inggris, Seni Budaya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, Prakarya , Informatik”

Selain sistem pembelajaran diatas. Jasa pendidikan yang diberikan Darul Inabah sesuai dengan jasa pendidikan pondok pesantren modern pada umumnya yakni pembelajaran praktikum Bahasa Arab dan Inggris. Pelatihan ceramah, penghapalan Al- Qur'an serta, kegiatan keagamaan lainnya.

b. Harga

Harga sebagai satu-satunya dari unsur bauran pemasaran marketing mix yang menghasilkan pendapatan sementara unsur- unsur lainnya menimbulkan biaya, pondok pesantren

Hal ini menjadi salah satu daya pikat bagi para calon santri-santriwati pondok pesantren Darul Inabah. Hal ini dapat disimak dari hasil wawancara dengan informan III yaitu :

Halimatus Sa'diah adalah salah satu alumni dari Pondok Pesantren Darul Inabah lulusan tahun 2014. Halimatus Sa'diyah mengenal Pondok Pesantren Darul Inabah dari ayahnya. Karena ayahnya adalah penduduk asli dari

kecamatan Pandawa tempat bedirinya bangunan Pondok Pesantren Darul Inabah. Dia memilih Pondok Pesantren Darul Inabah karena beberapa alasan:

“biaya yang murah hanya membayar infak Rp. 20.000,- per bulan, dekat dengan orang tua, pembelajaran disana tidak jauh berbeda dengan pondok Pesantren pada umumnya. Serta dapat bersaing dengan pondok-pondok pesantren yang lain”.

c. Promosi

Promosi adalah salah satu bentuk komunikasi pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 1 & 2, periklanan promosi yang dilakukan oleh pihak pondok pesantren dengan cara sebagai berikut :

“Strategi peemasaran yang dilakukan oleh pihak pondok pesantren Darul Inabah diantaranya melalui brosur-brosur, ada yang di tempelkan di mading, sekolah-sekolah dan mesjid, selain itu ada yang melalui dakwah yang dilakukan para Alumni serta memperkenalkan pondok pesantren Darul Inabah melalui kegiatan-kegiatan santrinya dengan mengikuti perlombaan diluar, salah satunya habsyi.”

Promosi pondok pesantren Darul Inabah tidak dilakukan oleh tim khusus dalam pemasarannya melainkan hanya dilakukan oleh tim khusus dalam pemasarannya melainkan hanya dilakukan oleh semua guru pondok pesantren Darul Inabah. Waktu pemasaran pondok pesantren Darul Inabah selama 1-2 bulan sebelum pendaftaran ajaran baru dengan perencanaan pemasaran yaitu setahun.

d. Tempat

Tempat/lokasi merupakan salah satu pertimbangan yang cermat baik dari segi akses, visibilitas, lalu lintas, lingkungan dll.

Berdasarkan hasil riset dilapangan hal :

Lokasi pondok pesantren sangat mudah diakses oleh kendaraan bermotor roda Dua dan Empat, Letak pondok pesantren Darul Inabah dari pusat kota berjarak \pm 10 km sehingga lokasi tersebut jauh dari kepadatan dan kemacetan yang menjadi salah satu penghambat. Jika disimak dari hasil wawancara dengan informan III dan V yaitu, Halimatus sa'diah dan Norsyifah yang masing-masing merupakan alumnus dan santriwati pondok pesantren Darul Inabah yang sekarang duduk di kelas X MA pondok pesantren Darul Inabah Dapat diketahui bahwa :

“saya mengenal pondok pesantren Darul Inabah Pondok Pesantren dari ayah saya. Ayah adalah penduduk asli dari kecamatan Pandawan tempat bedirinya bangunan Pondok Pesantren Darul Inabah.”

“saya mengetahui adanya pondok pesantren Darul Inabah dari kakaya yang tinggal di kecamatan pandawan yang berdekatan dengan pondok pesantren Darul Inabah.”

Mereka sudah kenal dengan lingkungan pondok pesantren Darul Inabah, maka mereka percaya untuk belajar di pondok pesantren Darul Inabah.

e. Orang (*people*)

Orang adalah semua pelaku yang memainkan peranan dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli.

Berdasarkan Hasil wawancara dengan informan 1 Taflih Ahmad, yaitu :

“ Tenaga pendidik (guru) dan kependidikan (tata usaha) pondok pesantren Darul Inabah secara umum merupakan ustadz

dan ustadzah lulusan pondok pesantren Darul Inabah dan khusus pengajar MA dan MTs lulusan S1 dan S2, tenaga pendidik dan kependidikan direkrut dengan menggunakan tes terlebih dahulu sesuai.”

f. Bukti fisik (*physical evindence*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan VI dan VII bahwa bukti fisik yang terkait banyak menuai kekurangan dan kelebihan yaitu, M. Mahyadi dan Rizki Rifani yang masing-masing merupakan santri pondok pesantren Darul Inabah yang sekarang duduk di kelas XI MA pondok pesantren Darul Inabah, Dapat diketahui bahwa informan VI:

“Saya tidak mengetahui bahwa di MA Darul Inabah adalah pondok pesantren, saya hanya mengira MA dan MTs saja, tetapi ada pondok Pesantren nya juga, saya masuk ke MA Darul Inabah karena teman yang ngaja, menurut saya bangunan rung kelas yang kurang sehingga kami dan santriwati disatukan dalam satu kelas dalam proses pembelajaran menjidakan kami kurang fokus dalam belajar”.

Sedangkan menurut informan VII yaitu :

“menurut saya bangunan yang ada di pondok pesantren perlu ditambah, salah satunya musholla , dan aula khusus untuk melakukan kegiatan keagamaan, karena kami melakukan keagammaan hanya dimusholla tidak ada ruang khusus”.

Pondok pesantren sudah memiliki ruang kelas bagus, namun perlu penambahan ruang kelas, dan juga musholla masih terlampau sempit sehingga perlu diperluas lagi agar seluruh penghuni pondok pesantren Darul Inabah dapat sholat dengan nyaman, dan melaksnakan kegiatan- kegiatan keagamaan dengan nyaman.

B. Analisis Data

Beberapa uraian data di atas memuat tentang penjelasan gambaran umum lokasi penelitian dan data-data lainnya berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi di pondok pesantren Darul Inabah kabupaten Hulu Sungai Tengah. Data yang disajikan berkaitan dengan strategi pemasaran, yaitu *Marketing Mix 7p* pada pondok pesantren Darul Inabah di kabupaten Hulu Sungai Tengah. Data-data yang didapatkan oleh penulis diajukan dalam bentuk deskriptif kualitatif. Subjek yang diteliti untuk mendapatkan data-data tersebut adalah pimpinan pondok pesantren, kepala sekolah MA dan MTs, Tata Usaha Darul Inabah.

Berikut hasil penelitian yang telah dilaksanakan maka diperoleh analisis sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Pondok Pesantren Darul Inabah di Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Menurut Sofyan Assauri strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan atau sasaran, kebijakan atau aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan atau organisasi dari waktu ke waktu, dari semua tingkatan dan acuan alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.

Strategi pemasaran pada Pondok Pesantren Darul Inabah di Kabupaten Hulu Sungai Tengah sudah ada. Pada hasil wawancara dengan

informan 1 yaitu Drs. Taflih ahmad, selaku pimpinan Pondok Pesantren Darul Inabah

“Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pondok Pesantren Darul Inabah di antaranya melalui safrah amal, brosur-brosur, ada yang di tempelkan di mading Sekolah-sekolah dan di masjid, selain itu ada yang melalui dakwah yang dilakukan oleh para Alumni, serta memperkenalkan pondok Pesantren Darul Inabah melalui kegiatan-kegiatan santrinya dengan mengikuti perlombaan di luar, salah satunya perlombaan habsyi “.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pondok pesantren Darul Inabah sudah dilakukan secara terencana dan terarah yang disusun dengan rincian dengan tujuan menambah santri dan santriwati baru setiap tahun ajaran barunya. Pada tabel 4.2 dan 4.4, dapat dilihat dari meningkatnya jumlah santri dan santriwati Pondok Pesantren Darul Inabah baik tingkat MA maupun MTs dari tahun 2014-2019. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pondok Pesantren Darul Inabah sudah baik tetapi dari pihak Pondok Pesantren tidak ada untuk menargetkan jumlah santri dan santriwati yang diterima setiap tahunnya. Sehingga strategi pemasaran yang dilakukan tersebut tidak memiliki tolak ukurnya. Berdasarkan Bauran Pemasaran Jasa (*Marketing Mix 7P*), kita dapat identifikasi sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Produk (Produk) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk dimintafasilitas dan pelayanan yang ditawarkan lembaga pendidikan kepada pelanggan jasa pendidikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan I, yaitu pemimpin

pondok pesantren Darul Inabah maka dapat diketahuibahwa fasilitas dan pelayanan yang diberikan kepada santri dan santriwati sangat beragam diantaranya:

1. Sarana dan prasarana

Fasilitas yang didapatkan oleh santri dan santriwati pondok pesantren Darul Inabah sama halnya seperti pondok pesantren yang lainnya. Pada pondok pesantren Darul Inabah terdiri dari 30 jenis sarana prasarana. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.9, sarana prasarana tersebut terdiri dari ruang guru, kelas, laborutrium, perpustakaan, mushola, kantin, toilet, asrama putra dan putri, pos keamanan, fasilitas olah raga dan alat- alat operasional.

2. Sistem pembelajaran proporsional

Pada pondok pesantren Darul Inabah, proporsi sistem pembelajaran seimbang karena 50% umum dan 50% agama. Kurikulum yang digunakanpun adalah K-13. Mata pelajaran tingkat MA di pondok pesantren Darul Inabah terdiri dari mata pelajaran wajib dan peminatan. Mata pelajaran wajib diantaranya, yaitu Pendidikan Agama Islam: Al-Qur'an Hadist, Aqidah Akhlak, Fiqih, sejarah Kebudayaan Islam, Pendidikan Pancasila dan Kewernegaraan, Bahasa Arab, Matematika, Sejarah Indonesia, Bahasa Inggris, Seni Budaya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, Prakarya dan kewirausahaan, Mata pelajaran peminatan Ilmu – ilmu sosial : Geografi, Sejarah, Sosiologi, Ekonomi. Mata pelajaran tingkat MTs di pondok pesantren Darul Inabah terdiri dari

Pendidikan Agama Islam: Al- Qur'an Hadist, Akidah Akhlak, Fiqih, Sejarah Kebudayaan Islam, Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam, Ilmu Pengetahuan Sosial, Bahasa Inggris, Seni Budaya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, Prakarya , Informatika.

Jasa pendidikan yang diberikan Darul Inabah sesuai dengan jasa pendidikan pondok pesantren modern pada umumnya yakni Pembelajaran praktikum Bahasa Arab dan Inggris yang masing-masingnya dilaksanakan selama 2 minggu, pelatihan ceramah 3 bahasayaitu Bahasa Arab, Inggris dan Indonesia serta pelatihan ceramah. Penghapalan Al-Qur'an dan do'a-do'a wajib, pembacaan habsy, pelatihan pramuka dan apel serta disediakan liburan sekolah perminggu.

Dari hasil wawancara di atas dapat dianalisis bahwa pondok pesantren Darul Inabah telah mampu menyediakan fasilitas dan pelayanan yang baik untuk para santri dan santriwatinya tingkat MA maupun MTs. Hal ini dapat dilihat dari sudah tersedianya fasilitas umum bahkan berbasis teknologi meskipun jumlahnya yang masih kurang mencukupi dan kondisi beberapa fasilitas tersebut telah rusak. Pelayanan yang diberikan juga sudah cukup proporsional. Hal ini terlihat dari sistem pembelajaran 50% umum dan 50% agama dikarenakan pondok pesantren tersebut masih ingin mempertahankan sistem pembelajaran agama dan sistem pembelajaran umum agar tetap bisa menyesuaikan perkembangan zaman.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan satu-satunya dari unsur bauran pemasaran *marketing mix* yang menghasilkan pendapatan sementara unsur-unsur lainnya menimbulkan biaya. Seperti halnya unsur-unsur bauran pemasaran yang lain, salah satu komponen bahwa harga, potongan harga, dan penghargaan atau keringanan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 1, yakni pemimpin pondok pesantren Darul Inabah maka dapat dianalisis bahwa pondok pesantren Darul Inabah tidak dikenakan biaya pendidikan diantaranya biaya daftar masuk, daftar ulang maupun SPP dan biaya baju seragam sekolah, hanya saja biaya infak setiap bulan Rp. 20.000,- untuk keperluan pondok pesantren. Sehingga ini menjadi salah satu daya tarik untuk menarik perhatian calon santri dan santriwati mendaftarkan diri di pondok pesantren Darul Inabah. Hal ini dapat diamati dari hasil wawancara informan 3 sebagai salah satu alumnus pondok pesantren Darul Inabah dan informan 5,6, 7 sebagai santri dan santriwati yang masih aktif di pondok pesantren Darul Inabah. Salah satu alasan mereka memilih pondok pesantren Darul Inabah sebagai tempat menuntut ilmu adalah biaya yang masih sangat terjangkau.

c. Promosi (*promotion*)

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Beberapa tugas khusus itu sering disebut bauran promosi yaitu periklanan dan hubungan masyarakat. Promosi merupakan rangsangan yang diberikan

oleh pemasar, baik bagi pelanggan langsung maupun pasar perantara, yang ditujukan bagi peningkatan penggunaan produk dan transaksi produk.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 1, yaitu pemimpin pondok pesantren Darul Inabah dan observasi langsung bahwa periklanan promosi yang dilakukan oleh pihak pondok pesantren yaitu memberikan informasi dengan membagikan brosur-brosur, mengajak kerabat terdekat, melalui dakwah yang dilakukan oleh para alumni, melalui kegiatan-kegiatan santrinya dengan mengikuti pelombaan di luar ruang lingkup pondok pesantren.

Dalam meningkatkan promosi untuk menarik calon santri dan santriwati, Pondok pesantren Darul Inabah memberikan beberapa promosi yang terkait dengan safrah amal yang dimana acara tersebut mencakup beberapa instansi-instansi luar sehingga produk yang ditawarkan lebih mudah dipromosikan untuk kalangan luas. Akan tetapi pondok pesantren ini masih terkendala beberapa hal dalam promosinya, seperti promosi di media sosial dan website yang masih belum dilaksanakan. Hal ini dikarenakan pondok pesantren tersebut masih belum mengetahui tata caranya dengan baik dan masih terbiasa promosi dengan cara lama.

d. Tempat (*place*)

Pemilihan tempat atau lokasi merupakan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor berikut Akses, Visibilitas, lalu lintas (traffic), Tempat parkir, Ekspansi, Lingkungan, Persaingan, yaitu lokasi pesaing, Peraturan pemerintah.

Berdasarkan hasil wawancara informan 3 dan 5 sebagai alumnus dan santriwati yang masih aktifserta berdasarkan hasil riset lapangan, maka dapat dianalisis bahwa lokasi pondok pesantren sangat mudah diakses oleh kendaraan bermotor roda Dua dan Empat. Letak pondok pesantren Darul Inabah dari pusat kota berjarak \pm 10 km sehingga lokasi tersebut jauh dari kepadatan dan kemacetan yang menjadi salah satu penghambat. Adapun bangunan pondok pesantren Darul Inabah, baik ruang belajar maupun asrama tempat santri dan santriwati tinggal semuanya berupabangunan bertingkat dengan bahan bangunan menggunakan bahan yang terbuat dari kayu yang tidak terlepas dari nuansa pedesaan yang sangat kondusif dan di tengah-tengah lahan pertanian dan lahan perkebunan karet.

Di pondok pesantren disediakan tempat parkir yang memadai. Mengenai ekspansi pondok Darul Inabah menyediakan lahan yang luas hanya saja terkendala dana maka dari itu tidak ada bangunan baru yang dibangun. Hal ini dapat dilihat dari ruang kelas yang tidak mencukupi membuat santri dan santriwati terpaksa digabung pada saat proses belajar mengajar dan hal tersebut membuat santri dan santriwati merasa terganggu, sementara dana yang dimiliki sangat terbatas, sehingga belum mampu menambah bangunan asrama baik puteri maupun putera.

e. Orang (people)

Orang adalah semua pelaku yang memainkan peranan dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli.

Pemimpin pondok pesantren mengatakan, bahwa tenaga pendidik (guru) dan kependidikan (tata usaha) pondok pesantren Darul Inabah secara umum merupakan ustadz dan ustadzah lulusan pondok pesantren Inabah dan khusus pengajar MA dan MTs lulusasn S1 dan S2. Mereka adalah orang-orang yang sudah terpecaya dan mempunyai ilmu agama yang matang serta siap untuk menyalurkan ilmunya kepada santri dan santriwati. Pemimpin pondok pesantren Darul Inabah menambahkan lagi, bahwa :

tenaga pendidik dan kependidikan direkrut dengan menggunakan tes terlebih dahulu sesuai dengan bidangnya, sehingga para guru yang diterima sudah pasti bukan guru abal-abal.

Dengan demikian masyarakat dapat dengan tenang mempercayakan anak mereka untuk di didik di pondok pesantren Pemasaran pondok pesantren dilakukan oleh pihak yayasan langsung melalui guru-guru tanpa melibatkan santri dan santriwatinya.

f. Bukti Fisik (Physical evindence)

Bukti Fisik Merupakan suatu hal yang secara nyata turut memiliki kepuasan untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Bukti fisik dapat menciptakan suasana yang mendukung terjadinya pembelian jasa dan menimbulkan *image* dari pelanggan tentang jasa yang ditawarkan serta *image* dari perusahaan itu sendiri.³

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang di lakukan di lapangan bahwa bukti fisik yang terkait banyak menuai kekurangan dan

³Lili Adi Wibowo dan Donni Juni Priansa. 2017.*Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*. Bandung : AIFABETA. h.145

kelebihan salah satu yang terkait yakni bangunan ruang kelas yang kurang sehingga santri dan santriwati yang seharusnya di berikan ruangan masing-masing harus di gabung dan bercampur di satu ruangan kelas, di sisi lain kurang kondusifnya pembelajaran yang di berikan juga menjadikan santri dan santriwati kurang fokus dalam hal pembelajaran. Memiliki ruang kelas yang bagus, namun dari segi ukurannya masih kecil, sehingga perlu penambahan ruang kelas, dan juga untuk Mushallanya masih terlampau sempit sehingga perlu di perluas lagi agar seluruh penghuni pondok pesantren Darul Inabah dapat shalat berjamaah maupun melaksanakan kegiatan-kegiatan keagamaan dengan nyaman.

g. Proses (process)

Proses adalah nilai jasa yang di sampaikan kepada pelanggannya. Pelanggan dapat menilai jasa yang diberikan dalam proses ini. Bila proses penyampaian jasa dilakanakan secara cepat, rapi, dan tidak trdapat kesalahan, pelanggan akan merasa puas dan penilaian yang baik terhadap perusahaan.

Pada pondok pesantren Darul Inabah, maksud proses di atas dapat dikaitkan dengan proses pendaftaran calon santri dan santriwatinya. Berdasarkan hasil riset di lapangan dapat diketahui bahwa proses yang harus dilewati jika ingin sekolah di pondok pesantren Darul Inabah ialah melengkapi persyaratan daftar masuk pondok pesantren Darul Inabah jalur pondok pesantren yaitu Tes Membaca Al- Qur'an sedangkan Jalur MA dan MTs seperti : (1) Menyerahkan Photo ijazah terakhir (STTB) & Surat

Keterangan Lulus (SKL) yang dilegalisir sebanyak 2 lembar dan Photocopy Raport kelas 5 dan Pondok. (2) Menyerahkan pas Photo ukuran 3 x 4 cm sebanyak 5 lembar. (3) Menyerahkan fotocopy Akta lahir dan kartu keluarga 1 lembar. (5) Mengisi formulir pendaftaran (6) Mendaftar di dampingi wali. Waktu pendaftaran biasanya satu sampai dua bulan. Untuk jalur pondok pesantren, tes membaca Al-Qur'an digunakan untuk mengetahui kemampuan calon santri dan santriwati dan untuk menentukan kalisifikasi kelompok nantinya di pondok pesantren Darul Inabah. Sedangkan jalur MA dan MTs, tidak menggunakan tes. Mereka cukup menunggu konfirmasi dan jadwal masuk pondok pesantren nantinya. Hal ini dilakukan sesuai dengan tujuan awal, yaitu menambah jumlah santri dan santriwati sebanyak-banyaknya di pondok pesantren Darul Inabah.

2. Faktor-Faktor Yang Menjadi Pendukung Dan Penghambat Dalam Mengembangkan Strategi Pemasaran Pondok Pesantren Darul Inabah di Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

A. Faktor pendukung

Faktor pendukung dalam mengembangkan strategi pemasaran pondok pesantren Darul Inabah dapat dilihat dari faktor lingkungan, faktor pasar dan perilaku konsumen. Jika dianalisis lebih detail lagi maka dapat diketahui bahwa:

1. Produk (*Product*) Sarana prasarana yang sudah memadai sama halnya seperti pondok pesantren yang lainnya, ruang guru perpustakaan dan musholla.
2. Harga (*Price*) Pembiayaan terjangkau seperti pendaftaran masuk, daftar ulang, SPP, biaya baju seragam.
3. Promosi (*Promotion*) mengadakan safrah amal sehingga produk yang ditawarkan lebih mudah diketahui.
4. Tempat (*Place*) bahwa lokasi pondok pesantren sangat mudah diakses oleh kendaraan bermotor roda dua dan empat, letak pondok pesantren dari kota berjarak ± 10 KM, bangunan asrama sangat kondusif bernuansa pedesaan.
5. Orang (*People*) tenaga pendidik ustadz ustadzah secara umum adalah lulusan Pondok Pesantren Darul Inabah .
6. Bukti fisik (*Physical evindene*) Gedung Kelas/ruang belajar dilengkapi dengan Mosalla dan kantin yang satu lokasi semuanya.
7. Proses (*Process*) Masuk pondok pesantren dengan mudah hanya melalui tes membaca Al Quran, jika masuk MTS dan Ma menyerahkan fotocopy Ijazah dan Kartu Keluarga.

B. Faktor penghambat

Faktor penghambat dalam mengembangkan strategi pemasaran pondok pesantren Darul Inabah dapat dilihat dari persaingan dan analisis kemampuan internal serta analisis

ekonomi Jika dianalisis lebih detail lagi maka dapat diketahui bahwa:

1. Produk (*Product*) mempunyai fasilitas umum berbasis teknologi yang jumlahnya kurang mencukupi, kondisi beberapa fasilitas tersebut telah rusak.
2. Harga (*Price*) dengan infaq 20 ribu perbulan sehingga untuk percepatan pendapatn terlambat.
3. Promosi (*Promotion*) masih terkendala, dalam beberapa hal seperti media sosial dan website yang belum dilaksanakan.
4. Tempat (*Place*) tidak ada banguana baru terkendala dana terpaksa santri dan santriwati digabung saat proses pembelajaran ruang kelas yang tidak mencukupi, membuat santri dan santriwati terganggu.
5. Orang (*People*) pemasaran pondok pesantren hanya melibatkan guru-guru tidak ada tim khusus untuk pemasaran.
6. Bukti fisik (*Physical evindene*) tidak adanya tempat atau bangunan khusus untuk pelatihan santri dan santriwati dalam kegiatan ekstrakurikuler.
7. Proses (*Proses*) waktu pendaftaran untuk masuk pondok pesantren yang menunggu sehari-hari sampai 2 bulan.