

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Identitas Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala

Nama Pondok Pesantren	: Pondok Pesantren Ulumul Qur'an
NSPP	: 5100630400232
Pimpinan Pondok Pesantren	: Muhammad, S.Pd.I
Alamat	
Jalan	: Jl. Brigjen H. Hasan Basri KM.29
RT/RW	: RT 002
Desa	: Sungai Gampa Asahi
Kecamatan	: Rantau Badauh
Kabupaten	: Barito Kuala
Provinsi	: Kalimantan Selatan
Kode Pos	: 70561
Email	: uq.mahad@gmail.com

b. Sejarah Singkat Berdirinya Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala didirikan oleh KH. Suni Pada tahun 2006 yang pada awalnya cuma mendirikan tingkat MTs saja. Pada tahun 2012 mulai berdirinya MI Ulumul Qur'an. Setelah itu pada tahun ajaran 2016/2017 adalah awal mula berlakunya dua kurikulum yaitu kurikulum dari kemenag dan kurikulum pesantren. Dan pada tahun 2019 berdirilah MA Ulumul Qur'an, semuanya masih berjalan sampai sekarang.

c. Visi, Misi dan Tujuan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Visi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an. ''Kuat Dalam Bertaqwa, Mulia Dalam Beradab Dan Unggul Dalam Berilmu''

Misi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala adalah sebagai berikut:

- 1) Menanamkan nilai-nilai keimanan dan Ketaqwaan Kepada Allah SWT
- 2) Membudayakan Al Qur'an dan Pengamalan Sunnah
- 3) Membudayakan Kehidupan yang beradab dan berjiwa mandiri
- 4) Mengembangkan potensi santri dalam bidang wirausaha dan teknologi
- 5) Meningkatkan pelaksanaan pendidikan Agama Islam
- 6) Mewujudkan nuansa Islami yang berlandaskan Faham Ahlus Sunnah Wal Jamaah.

Tujuan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala adalah sebagai berikut:

- 1) Tertanamnya nilai-nilai keimanan dan Ketaqwaan Kepada Allah SWT
- 2) Terbudayanya Al Qur'an dan Pengamalan Sunnah
- 3) Terbudayanya Kehidupan yang beradab dan berjiwa mandiri
- 4) Berkembangnya potensi santri dalam bidang wirausaha dan teknologi
- 5) Meningkatnya pelaksanaan pendidikan Agama Islam
- 6) Terwujudnya nuansa Islami yang berlandaskan Faham Ahlus Sunnah Wal Jamaah.

d. Struktur Organisasi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Tabel 4.1 Organisasi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

No	Jabatan	Nama
1.	Penasehat	1. Habib Ali Al Kaff 2. Drs. H.Muhammad Pahlipi, M.AP 3. H. Fakhurrijal, S.T., M.T 4. H. Antung Jumberi, S.H, M.H.I 5. H. Abdussani 6. Abdul Hadi
2.	Pimpinan	Muhammad, S.Pd.I
3.	Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal	Drs. H. Jazuli
4.	Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Non Formal	Muhammad Rifqi Ridhani, S.Pd.I
5.	Wakil Pimpinan Bidang Santri	Muhammad Julian Nafarien, S.Pd
6.	Wakil Pimpinan Bidang Asrama	Husin Nafarin
7.	Wakil Pimpinan Bidang Sarana dan Prasarana	Hj. Yulianti, S.Ag
8.	Wakil Pimpinan Bidang Perekonomian	Muhammad Nur Rahman, S.Pd.I
9.	Wakil Pimpinan Bidang Agrobisnis	Hasbi
10.	Wakil Pimpinan Bidang Kesehatan	Wahid Sumantri, A.Mk
11.	Sekretaris	Muhammad Hernowo, S.Kom
12.	Bendahara	Abdurrahman Addiba'i, S.Pd

Sumber: Dokumen Tata Usaha Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Tahun Ajaran 2023/2014

e. Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Keadaan tenaga pendidik dan kependidikan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu pada pendidikan formal berjumlah 51 orang dan pendidikan non-formal berjumlah 18 orang.

f. Keadaan Jumlah Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Tabel 4.2 Jumlah Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Tingkat Pendidikan	Tahun Ajaran		
	2021/2022	2022/2023	2023/2024
Madrasah Ibtidaiyah	107 Orang	126 Orang	131 Orang
Madrasah Tsanawiyah	334 Orang	358 Orang	362 Orang
Madrasah Aliyah	128 Orang	134 Orang	154 Orang

Sumber: Dokumen Tata Usaha Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Tahun Ajaran 2023/2024

Tabel 4.3 Perkembangan Jumlah Peserta Didik Baru

Tahun Ajaran	Madrasah Ibtidaiyah	Madrasah Tsanawiyah	Madrasah Aliyah
2023/2024	16 Orang	114 Orang	53 Orang
2024/2025	23 Orang	120 Orang	55 Orang

Sumber: Dokumen Tata Usaha dan Panitia PPDB Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala.

g. Sarana dan Prasarana

Tabel 4.4 Sarana dan Prasarana Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah	Kondisi
1.	Tanah Lapang/Halaman	1 Buah	Baik
2.	Ruang Pimpinan	1 Buah	Baik
3.	Ruang Guru	3 Buah	Baik
4.	Ruang BK	2 Buah	Baik
5.	Ruang Kantor	4 Buah	Baik
6.	Perpustakaan	2 Buah	Baik

7.	Ruang Osis	1 Buah	Baik
8.	Ruang Kelas	24 Buah	Baik
9.	Mushola	1 Buah	Baik
10.	Aula	1 Buah	Baik
11.	Laboratorium IPA	1 Buah	Baik
12.	Ruang Komputer	2 Buah	Baik
13.	UKS	2 Buah	Baik
14.	Ruang Asrama	8 Buah	Baik
15.	Kantin	5 Buah	Baik
116.	Koprasi	2 Buah	Baik
17.	Rumah Tahfidz	1 Buah	Baik
18.	Lapangan Olahraga	2 Buah	Baik
19.	Pendopo	1 Buah	Baik
20.	Wc Guru	5 Buah	Baik
21.	Wc Peserta Didik	18 Buah	Baik
22.	Gudang	1 Buah	Baik
23.	Ruang Satpam	1 Buah	Baik
24.	Mobil Oprasional	1 Buah	Baik
25.	Dapur	1 Buah	Baik
26.	Tempat Parkir	3 Buah	Baik
27.	Proyektor	2 Buah	Baik
28.	Kipas Angin	30 Buah	Baik
29.	AC	5 Buah	Baik
30.	PC	21 Buah	Baik
31.	Laptop	4 Buah	Baik
32.	Meja Siswa	645 Buah	Baik
33.	Kursi Siswa	645 Buah	Baik

Sumber: Dokumen Tata Usaha Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Tahun Ajaran 2023/2024

h. Ekstrakurikuler dan Program Khusus Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Tabel 4.5 Ekstrakurikuler dan Program Khusus

No	Ekstrakurikuler	Program Khusus
1.	Voli	Rumah Tahfidz
2.	Futsal	Sanggar Kaligrafi
3.	Kaligrafi	Kecakapan Ubudiyah
4.	Rudat	
5.	Samman	
6.	Hadrah	
7.	Tartil	
8.	Tilawah	
9.	Pramuka	
10.	Syarhil	
11.	Maulid Habsyi	

Sumber: Dokumen Tata Usaha Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Tahun Ajaran 2023/2024.

i. Prestasi Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

Tabel 4.6 Prestasi Terbaik Peserta Didik

No	Pemenang Perlombaan	Jenis Lomba	Juara	Tingkat Kejuaraan
1.	Tim Volly Putera MTs Ulumul Qur'an	Lomba Volly	2	SLTP Sederajat Se-Kalimantan selatan 2024
2.	Tim Volly Putera Campuran MTs dan MA	Lomba Volly	4	Umum Se-Kalimantan Selatan 2024
3.	Ziadatul Husna	Tahfidz 20 Juz	1	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023
4.	Siti Hamidah	Tahfidz 10 Juz	1	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023
5.	Zahratusy	Tahfidz 1 Juz	2	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023

6.	Na'imatul Humaira. S	Tartilul Qur'an	3	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023
7.	Alfina Jayanti Nurul Wafa Siti Aditya Pratiwi	Syarhil Qur'an	2	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023
8.	Siti Sarah	Tilawah Anak-anak	3	MTQ Tingkat Kabupaten Batola 2023
9.	Ziyadatul Husna	Tahfidz 10 Juz	1	MTQ Tingkat Provinsi KalSel 2023
10	Siti Aminah	Tahfidz 5 Juz dan Tilawah	Harapan 3	MTQ Tingkat Provinsi KalSel 2023
11.	Ulya Karamah Alfina Jayanti Hartati	Syarhil Qur'an	Harapan 3	MTQ Tingkat Provinsi KalSel 2023
12.	Aulia Rahmah	Da'I Cilik	2	SD/MI Se-Kalsel 2023

Sumber: Dokumen Tata Usaha Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Tahun Ajaran 2023/2024

2. Deskripsi Data

Peneliti terlebih dahulu meminta persetujuan pihak Pondok Pesantren Ulumul Qur'an untuk melaksanakan penelitian di lembaga pendidikan tersebut, yang berada dibawah naungan Kementerian Agama.

Penelitian ini dilaksanakan di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala mengenai strategi pemasaran pendidikan disana. Setelah peneliti melaksanakan wawancara, observasi serta dokumentasi pada tahap pemaparan data. Data yang diperoleh dari kegiatan wawancara, observasi maupun dari kegiatan

dokumentasi dikumpulkan berdasarkan kategori yang telah ditentukan sebelumnya yang selanjutnya akan dianalisis untuk didapatkan kesimpulannya. Data akan disajikan dalam bentuk deskriptif yaitu menyajikan data yang diperoleh pada bentuk penjabaran melalui uraian kata-kata sehingga menjadi kalimat yang runtut dan mudah dipahami. Adapun hasil penelusuran penulis terkait dengan strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat peserta didik baru di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala yaitu:

a. Strategi Pemasaran Berbasis Nilai Pelanggan

1) Segmentasi Pasar

Berdasarkan hasil Wawancara bersama Ustadz Muhammad S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengenai segmentasi pasar, sebagai berikut:

Segmen yang kami pilih terlihat sangat jelas, dari nama lembaga pun sudah terlihat yaitu pondok pesantren yang mana di dalamnya banyak mempelajari ilmu agama khususnya memperdalam ilmu Al-Qur'an, yaitu bagi peserta didik yang mau meningkatkan pengetahuan dan pemahaman keagamaan yang mendalam dengan memanfaatkan program-program dan ekstrakurikuler yang ada di sini.⁴⁷

Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal, lebih merincikan lagi tentang segmentasi pasar Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, sebagai berikut:

Untuk mengidentifikasinya kita secara langsung aja diantaranya kita tumbuh kembangnya di tengah-tengah masyarakat, tentu sebenarnya kita mengetahui bagaimana masyarakat kita di sekitar pondok pesantren kita ini. Dilihat sekilas pun sebenarnya kita sudah dapat membedakan yang mana segmen pasarnya berbeda-beda, mungkin segmen pasar ini berbeda-beda mungkin dari bidang pendidikan misalnya, kualitas gaya hidup, ataupun memang kemampuannya sendiri itu sebenarnya jelas terlihat aja cuma mungkin

⁴⁷ Hasil Wawancara Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala pada tanggal 6 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

kita ada kiat-kiat tertentu aja di dalam mengidentifikasinya. Kalau kriteria utamanya kan sebenarnya yang pertama itu adalah kemampuannya misalkan dia itu kalau di tempat kita inikan masyarakatnya itu dari menengah kebawah, ada masyarakat menengah keatas itu sedikit namun dalam hal ini kita tidak menutup kemungkinan, walaupun yang paling banyak itu yang menengah kebawah kita siapkan jua untuk segmen pasar juga untuk menengah keatasnya, kemudian berdasarkan jenjang pendidikannya di tempat kita ini kan mungkin kan rata-rata itu pendidikannya hanya sampai SLTA, tapi ada juga segmen pasar di tempat kita ini orang-orang yang sebenarnya walaupun pendidikan hanya sebatas itu. Adapula mereka itu adalah lulusan pondok pesantren jadi kita bedakan lagi ini merupakan orang yang umum orang yang biasanya agamis, misalnya ada yang jenjang yang pendidikannya yang rendah, ada yang jenjang pendidikannya tinggi selayaknya seorang pedagang untuk melakukan pemasaran jadi harus mengetahui target pasarnya target marketingnya jadi beberapa aspek itu diantaranya pendidikan, gaya hidup, kemampuan dan itu merupakan segmentasi kita.⁴⁸

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an melakukan segmentasi pasar dengan mempertimbangkan beberapa faktor. Mereka mengidentifikasi segmen pasar berdasarkan lokasi pondok pesantren yaitu masyarakat sekitar, kemampuan ekonomi dari menengah ke bawah hingga menengah ke atas, jenjang pendidikan dan penekanan nilai keagamaan. Strategi segmentasi ini memungkinkan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an untuk menyesuaikan pendekatan pemasaran mereka dengan karakteristik dan kebutuhan yang berbeda-beda dari setiap segmen pasar yang mereka layani.

2) Target Pasar

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ustadz Muhammad S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengenai target pasar, sebagai berikut:

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala pada tanggal 7 Maret 2024 / bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Kita memang ada target yaitu kita berharap nantinya nanti kita ini ada yang berasal dari luar daerah kita Kalimantan Selatan, memang saat ini ada sebagian dan kita anggap sedikit. Yang mana santri kita ini lebih banyak dari daerah kalsel khususnya di daerah kita Kabupaten Barito Kuala jadi untuk yang di luar kalsel kita anggap sedikit, jadi target kita untuk kedepannya santri kita ada yang berasal dari luar Kalimantan selatan.⁴⁹

Hal tersebut selaras dengan yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal sebagai berikut:

Kalau target utama kita adalah masyarakat sekitar kita, target utamanya masyarakat sekitar cuma kita tidak terbatas hanya untuk masyarakat sekitar kita pun coba meluas lagi melebarkan sayap, misalkan pada awalnya sebatas kecamatan kita, kita buka seluas kabupaten, mungkin kedepannya provinsi, atau mungkin kedepannya di luar provinsi. Sebenarnya ya ada satu orang yang dari luar Kalimantan saat ini tapi tidak menutup kemungkinan membuka lebih luas lagi.⁵⁰

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menargetkan masyarakat sekitar, terutama yang berada di daerah kecamatan Rantau Badauh dan sekitarnya di Kalimantan Selatan. Mereka merupakan fokus utama dalam upaya pendidikan dan penyebaran nilai-nilai agama. Selain itu, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga mengincar masyarakat dari luar Kalimantan Selatan, seperti yang diungkapkan oleh pimpinan pondok pesantren bahwa mereka berharap dapat menarik santri dari luar daerah, meskipun jumlahnya masih sedikit saat ini.

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara bersama ibu Rusnawati selaku orang tua peserta didik bahwa peserta didik di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an terdapat dari beberapa daerah, sebagai berikut:

⁴⁹ Hasil Wawancara Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala pada tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁵⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ <http://bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai>.

*iya, membawai sasapupuan kakawananya jua, menakuni mamanya membawai masukkan beimbaian ketu banyak jua semalam yang teimbai anak semalam sampai separu SD tu yang masuk kada bepaksaan inya masuk situ, awan disitu jarnya rami kakawanannya banyak, awan jua disitu tu nusianya gabung jadi jawa ada jadi potongan rami dapat suasana baru. Disitu orangnya bon, mulai cerbon ada, mandastana ada, terantang, banua anyar ada jadi rami lo itu pang. (iya, mengajak keluarga dan kawan-kawan, menanyai mamanya, mengajak memasukkan anak bersama-sama. Banyak juga dulu yang bersama anak hamper separuh SD yang memasukkan, tidak terpaksa anaknya masuk, dan juga ramai kawan-kawan banyak dan juga di sana itu orangnya gabung, dari kecamatan carbon ada, kecamatan mandastana ada, desa terantang ada, desa banuanyar kecamatan bakumpai ada juga jadi ramai).*⁵¹

Peserta didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an berasal dari berbagai daerah, termasuk Kecamatan Carbon, Kecamatan Mandastana, Desa Terantang, dan Desa Banuanyar, serta daerah lain di Kabupaten Barito Kuala tidak terbatas di Kecamatan Rantau Badauh saja. Hal tersebut menunjukkan keberagaman asal santri yang sudah ada. Kemudian dijelaskan juga cara menarik perhatian target pasar dalam wawancara bersama Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal sebagai berikut:

Untuk menarik perhatian target itu sebenarnya kita hanya melewati promosi baik itu multimedia dan kita ada juga *channel YouTube* dan kita ada juga akun media sosial. kayanya yang paling sesuai dengan zaman sekarang itu media sosialkan oleh karenanya kami pada saat ini lebih mengutamakan pada penggunaan media sosial walaupun sebenarnya kita ada media cetak cumankan media cetak ini tidak bisa mencakup lebih luas hanya sebatas disekitar kita.⁵²

⁵¹Hasil Wawancara dengan Ibu Rusnawati Selaku Orang Tua Nor Aulia Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/
<http://bit.ly/HasilWawancaradenganIbuRusnawati>.

⁵²Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, pada tanggal 7 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Cara menarik perhatian target pasar lebih luas, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menggunakan strategi promosi yang mencakup media sosial dan platform digital seperti YouTube. Meskipun juga menggunakan media cetak, namun cakupannya terbatas pada wilayah sekitar.

3) Diferensiasi

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengatakan:

Jadi, pesantren kita ini kan ada menyediakan formal MI, MTs, MA dan non-formal yaitu Pesantren jadi kurikulumnya ada dua untuk yang formal kurikulum dibawah kemenag, untuk yang pesantren kita pakai kurikulum pesantren juga dan lebih banyak rujukan kita ke pondok pesantren Darussalam dan pondok lainnya di daerah kita, dan sebagian juga kita ambil dari pondok pesantren di pulau jawa.⁵³

Selaras dengan yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal keunikan atau pembeda Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dengan Pondok Pesantren lain atau lembaga pendidikan lainnya sebagai berikut:

Namanya pondok pesantren itu memiliki ciri khas yang sama yaitu pengkajian ilmu agama lebih dalam, hanya saja kita ini pengkajian keagamaan bertema ulumul qur'an kita mengkaji-kaji ilmu agama tapi lebih khususnya lagi yang kita kaji adalah ilmu al-qur'annya mungkin itu yang pembeda dari pondok pesantren lainnya. Jadi kitab kuning kita pelajari ilmu Al-Qur'annya kita dalam dan tidak kita kesampingkan ilmu-ilmu umum yang kita ikuti yaitu Kementerian Agama.⁵⁴

⁵³Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁵⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, pada tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Pembeda utama dari pondok pesantren ini adalah fokus pada pengkajian Al-Qur'an serta membedakan dirinya dengan jelas dari lembaga pendidikan lainnya yaitu mereka menawarkan kombinasi unik dari pendidikan formal dan non-formal dengan mengikuti kurikulum resmi dari Kementerian Agama dan kurikulum pesantren.

4) Positioning

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren tentang persaingan pasar, sebagai berikut:

Ini kita dari pondok pesantren menganggap baik tu pendidikan formal ataupun non-formal di pendidikan selain dari pada pesantren kita ya kita anggap semua itu baik, kita anggap itu bukan persaingan, Cuma untuk pendidikan formal pondok pesantren kita ini sudah menyediakan pendidikan formal yaitu pagi MI, MTs, dan MA jadi untuk memenuhi pendidikan santri kita ini kita sudah menyediakan pendidikan formal dan non formal pendidikan pagi dan sore, serta kita sudah menetapkan harga yang terjangkau.⁵⁵

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga menggambarkan citra dirinya agar dapat bertahan dalam persaingan pasar, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam hasil wawancara sebagai berikut:

Untuk menggambarkan citra diri, sebenarnya kita lebih kepada aksi kita di masyarakat bagaimana aksi kita terhadap event-event yang ada disekitar kita contohnya kita ada dalam MTQ kita itu mengirim banyak peserta kesana, kemudian apabila di masyarakat kita terjunkan santri-santri kita contohnya gotong royong maupun kegiatan-kegiatan lainnya. Lebih kesitu, kita lebih mengutamakan sosial kepada masyarakat secara otomatis akan tergambar citra diri kita.⁵⁶

⁵⁵Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, pada tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁵⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, pada tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menggunakan positioning untuk membedakan diri dalam persaingan pasar pendidikan. Mereka menonjolkan pendidikan formal dan non-formal yang komprehensif dengan menawarkan MI, MTs, dan MA sebagai bagian dari kurikulum mereka. Selain itu, mereka juga aktif dalam kegiatan sosial seperti MTQ dan gotong royong, yang menguatkan citra mereka sebagai lembaga yang peduli dan berkontribusi positif terhadap masyarakat.

Citra Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah tergambarkan di masyarakat, di buktikan dengan hasil wawancara bersama ibu Rusnawati selaku orang tua peserta didik mengenai alasan memberikan pendidikan di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, sebagai berikut:

Nang pertama biayanya terjangkau, nang kedua banyak kegiatan nang positif, menambah pengetahuan awan menambah motivasi, kawan-kawannya yang lain jua masih kawa juakan kasitu, ibaratnya nang banyak positifnya mun negatifnya kadada ai. (yang pertama biayanya terjangkau, yang kedua bayak kegiatan yang positif, menambah pengetahuan awan menambah motivasi kawan-kawannya yang lain masih bisa juga kan ke sana, ibaratnya banyak positifnya kalau negatifnya tidak ada).⁵⁷

Penerimaan positif dari masyarakat tercermin dalam wawancara dengan ibu Rusnawati. Alasan mereka memilih Pondok Pesantren Ulumul Qur'an antara lain karena biaya pendidikan yang terjangkau, banyaknya kegiatan positif yang menambah pengetahuan dan motivasi, serta kesempatan untuk berinteraksi dengan teman-teman sebaya dalam lingkungan yang baik.

⁵⁷Hasil Wawancara dengan Ibu Rusnawati Selaku Orang tua Nor Aulia Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganIbuRusnawati.

b. Strategi Bauran Pemasaran

Berdasarkan bauran pemasaran jasa dapat diidentifikasi secara detail sebagai berikut:

1) Produk

Produk yang ditawarkan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala dikatakan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren dalam hasil wawancara sebagai berikut:

Keunggulan yang ada di pesantren kita ini selain itu tadi menyediakan pendidikan formal dan informal ada juga tambahan kegiatan-kegiatan yang khusus kita berikan kepada santri-santri yang berasrama. Jadi pondok pesantren kita ini pun untuk yang santri mukim atau berasrama ada kegiatan-kegiatan tambahan baik itu berupa pembelajaran ataupun kesenian seperti halnya marawis atau wirid-wiridan, baca maulid, baca burdah, jadi untuk yang asramanya itu memang ada pendidikan yang lebih kita berikan.⁵⁸

Selaras dengan yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal sebagai berikut:

Program kita sebenarnya ada beberapa tingkatan di tempat kita ada MI, MTs dan MA itu merupakan program kita, di samping itu kan kita juga mengadakan program pendidikan pesantren, kita siapkan juga asrama disini, kita berikan layanan kepada santri-santri yang mukim disini, kita adakan kegiatan tambahan kegiatan khusus yang membedakan dengan santri-santri yang pulang pergi.⁵⁹

Berdasarkan wawancara diatas, produk yang ditawarkan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu pendidikan formal dari tingkatan MI, MTs dan MA dan non-formal pendidikan pesantren.

⁵⁸Hasil Wawancara Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁵⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Selain itu Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga memiliki ciri khas kurikulum dan juga memiliki ekstrakurikuler yang bermacam-macam dan akan terus berkembang menyesuaikan minat para peserta didik. Seperti yang disampaikan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam wawancara sebagai berikut:

Kurikulum kita saat ini yang kita terapkan adalah kurikulum 2013 kemudian kita modifikasi dan kita gabungkan kita kombinasi dengan kurikulum pesantren jadi kita siapkan kurikulum 2013 nya kita jalankan kurikulum pesantrennya sedikit modifikasi yaitu kita tambahkan yang kira-kiranya kebutuhan masyarakat itu apa, kebutuhan siswa itu bagaimana, kemudian untuk ekstrakurikulernya itu setiap awal tahun pelajaran biasanya kita adakan penjurangan, kita adakan kebutuhan minatnya jadi dia itu minatnya bidang apa kita siapkan. Di sinikan ada bidang olahraga, ada bidang keagamaan, dan ada juga bidang seni ditambah lagi sebenarnya ada pembinaan karakter. Jadi siswa itu bebas memilihnya kita siapkan kalau ternyata dari ekstrakurikulernya kita yang ada itu masih kurang, ternyata ada menginginkan sesuatu ekstrakurikuler yang lainnya lagi akan kita usahakan dengan berdasarkan kuesioner mungkin kita adakan kuesioner atau wawancara bagaimana kira-kira perlu atau tidaknya ditambah ekstra kurikuler sampai disitu sih.⁶⁰

Berdasarkan informasi yang penulis dapatkan, para peserta didik banyak yang memilih melanjutkan ke Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala karena adanya program unggulan dan banyaknya ekstrakurikuler yang dimiliki. Hal ini dibuktikan oleh dua orang peserta didik melalui wawancara mereka berdua mengatakan hal sama bahwa salah satu alasan memilih melanjutkan pendidikan ke Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu karena banyaknya ekstrakurikuler yang tersedia.⁶¹

⁶⁰Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

⁶¹Hasil Wawancara dengan Nor Aulia dan Noor Syifa Selaku Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganNorAulia dan bit.ly/HasilWawancaradenganNoorSyifa.

Namun Nor Aulia juga mengatakan bahwa *"ulun nyambung ke MA tu kak ai karna handak menarus akan hafalan ulun, kawan-an banyak keluar tu karena kawa milih jurusan jar, lawan ada jua yang merasa tulai sudah di sini mulai MI."* (Saya melanjutkan ke MA karena mau melanjutkan hafalan, kawan-kawan banyak keluar itu karena mau milih jurusan dan sebagian ada yang merasa bosan karena sudah disini dari MI).

Berdasarkan hasil wawancara bersama Nor Aulia, dapat terjawab mengapa minat peserta didik sedikit terhadap tingkatan Madrasah Aliyah karena tidak terdapatnya jurusan seperti tingkatan MA lainnya, serta bosannya peserta didik.

2) Tempat

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengatakan:

Kita anggap sudah tepat karena berada disamping jalan raya jalan provinsian dan untuk akses ke pondok cukup mudah.⁶²

Selaras dengan hasil wawancara bersama Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal sebagai berikut.

Lembaga kita inikan ditengah-tengah masyarakat agamis, kemudian posisinya pun tidak terlalu kedalam kita langsung pas-pasan di samping jalan akses menuju kota jadi lokasi lembaga kita ini sebenarnya tepat untuk pembinaan karakter proses pembelajaran berdasarkan geografisnya kita sangat mendukung ditambah lagi masyarakat sekitar kita yang sangat mendukung dengan adanya pondok pesantren kita ini.⁶³

⁶²Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁶³Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Pondok pesantren ini dianggap berada pada lokasi yang tepat karena berdekatan dengan jalan provinsi. Akses ke pondok pesantren dianggap cukup mudah, memudahkan para santri dan pengunjung untuk mencapai lokasi. Dan juga terletak di tengah-tengah masyarakat agamis yang menjadikan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an ini didukung oleh masyarakat sekitar sebagai lembaga pendidikan agama.

Berdasarkan hasil observasi peneliti lokasi pondok pesantren nyaman, aman, serta strategis, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala juga memiliki suasana pedesaan yang dikelilingi persawahan yang tenang sangat kondusif dalam proses pembelajaran sehingga hal tersebut memiliki pengaruh baik untuk konsentrasi belajar dibandingkan dengan sekolah atau pesantren lain yang letaknya di samping jalan raya yang dapat menyebabkan kebisingan suara lalu lintas. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala juga berada di dalam area pemukiman warga desa dan tidak terlalu jauh dari pusat kota yang nantinya tidak kesulitan jika dalam proses pembelajaran membutuhkan bahan belajar atau fasilitas lainnya.

3) Harga

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren sebagai berikut:

Tentang penghasilan orang tua itu memang sebelum kita adakan penerimaan santri baru kita memang ada perhatian tentang penghasilan orang tua ini, karena kita ketahui pondok pesantren kita ini berada di lingkungan pedesaan, santri-santrinya pun mereka dari keluarga berekonomi kelas menengah kebawah. Jadi hal ini sangat menjadi perhatian kita sehingga jangan sampai santri yang mereka ingin masuk di pondok pesantren kita ini tapi terkendala dengan biaya. Dan kita anggap pesantren kita ini dibandingkan dengan pesantren yang lain kita

dianggap ringan untuk pembiayaannya, karena kami ketika penerimaan tidak menerima atau mewajibkan biaya pendaftaran dan biaya untuk bangunan. Paling nanti untuk pembangunan di pondok pesantren kami bagikan sumbangan untuk wali santri yang mana itu sifatnya sukarela, biasanya dilakukan dalam setahun itu sekali atau dua kali itu untuk bangunan pondok pesantren kita ya. Kalau untuk bulanannya kita anggap ringan khususnya yang measrama ya itu kita anggap ringan dibandingkan pesantren yang lain kemudian untuk daftar awal kami tidak mewajibkan.⁶⁴

Paparan dari pimpinan pondok pesantren, Harga yang ditawarkan oleh Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala masih sangat terjangkau karena mereka memperhatikan pendapatan orang tua peserta didik untuk menentukan biaya pendidikan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala tidak ada pembayaran pembangunan akan tetapi hanya uang bulanan. Hal tersebut dikatakan oleh salah satu orang tua peserta didik melalui wawancara sebagai berikut:

Lebih terjangkau dari pondok pesantren lain-lain *tu nah murah haja kaitu sedang haja*. (lebih terjangkau dari pada pondok pesantren lain, murah saja dan sedang aja).⁶⁵

Biaya pendidikan di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala dianggap lebih terjangkau dibandingkan dengan pondok pesantren lain. Hal ini mencerminkan kebijakan pesantren untuk menjaga agar biaya pendidikan tetap terjangkau dan mempertimbangkan kemampuan ekonomi keluarga santri.

⁶⁴Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁶⁵Wawancara dengan Ibu Noor Samsiah selaku Orang Tua Noor Syifa Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 8 Maret 2024/bit.ly/HasilWawancaradenganIbuNoorSamsiah.

Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal juga menjelaskan biaya pendidikan dalam wawancara:

Untuk pendidikan madrasah kita mengadakan pendidikan gratis, tapi untuk pendidikan pesantrennya kita adakan SPP, ditambah lagi untuk khusus santri asrama juga ada biaya pendidikan yaitu uang makannya diluar dari itu kita tidak menarik pembiayaan.⁶⁶

Untuk pendidikan formal Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menawarkan pendidikan secara gratis. Namun, untuk pendidikan pesantren dan asrama, terdapat biaya SPP.

4) Promosi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal yaitu:

Media promosinya kan sebenarnya ada media cetak, kemudian sosial media, tapi saat ini yang paling nampak adalah sebenarnya event kita yaitu keterlibatan santri kita di masyarakat itu sebenarnya menjadi media promosi yang paling ampuh diantaranya kita setiap tahun mengadakan gebyar, gebyar itu merupakan ajang unjuk diri seluruh santri kita atau biasa disebut dengan festival, kemudian di samping itu kita juga ada yang namanya turun langsung kemasyarakat misalnya ditempat kita ini ada orang kematian maka untuk penyelenggara jenazahnya kita libatkan santri-santri dan santriwati kita untuk sembahyang jenazah contohnya, kemudian ada kegiatan gotong royong dimasyarakat kita turunkan itu merupakan sebuah media promosi yang paling ampuh, kemudian kita pula kan ada keikutsertaan dalam event-event tadi seperti yang disebutkan keikutsertaan pada lomba Musabaqah tilawatil qur'an itu kita pandang merupakan sebuah media promosi yang paling ampuh.⁶⁷

⁶⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

⁶⁷Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Dari keterangan tersebut, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, dalam melakukan promosi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menggunakan berbagai strategi promosi yang efektif, termasuk media cetak, media sosial, dan kegiatan sosial di masyarakat. Namun, yang paling diandalkan adalah kegiatan event seperti gebyar atau festival tahunan, turun langsung ke masyarakat untuk kegiatan seperti pemakaman, serta keikutsertaan dalam event-event seperti Musabaqah tilawatil Qur'an. Strategi ini membantu untuk lebih menjangkau dan membangun hubungan langsung dengan masyarakat sekitar.

Salah satu peserta didik mengatakan bahwa dia tertarik dengan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala ini karena ada acara gebyar dan tablig, Dalam wawancara dia berkata sebagai berikut:

Banyak ekstrakurikuler yang menarik ditambah *ada tablig saban tahun lawan gebyar saban tahun jua*.⁶⁸ (Banyak ekstrakurikuler yang menarik ditambah ada acara tablig dan gebyar setiap tahun)

Dari keterangan tersebut, terbukti bahwa acara promosi berperan penting dalam memberikan informasi mengenai Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala kepada para masyarakat disekitar tempat tinggalnya.

Selain itu, dalam hasil wawancara juga terdapat peran alumni dalam menarik minat peserta didik seperti yang dikatakan Noor Syifa dia mengatakan mengetahui adanya Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dari salah satu alumni.⁶⁹

⁶⁸Hasil Wawancara dengan Nor Aulia selaku Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganNorAulia.

⁶⁹Hasil Wawancara dengan Noor Syifa Selaku Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganNoorSyifa.

Begitu juga dengan Nor Aulia, dia juga mengatakan mengetahui Pondok Pesantren Ulumul Qur'an ini dari sang kakak selaku alumni.⁷⁰

Peran alumni juga sangat penting dalam menarik minat calon peserta didik. Beberapa peserta didik mengatakan bahwa mereka mengetahui tentang Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dari kakak atau saudara yang telah menjadi alumni. Hal ini menunjukkan bahwa reputasi dan kesan positif dari alumni berkontribusi dalam mempromosikan pesantren kepada calon peserta didik potensial.

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala juga memanfaatkan media digital sebagai alat promosi. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam wawancara:

Ya, karna di zaman saat ini era digital lulusan anak-anak sekarang itukan tidak pernah lepas yang namanya handphone jadi media sosial dan promosi digital itu sangat ampuh. Jadi kita bentuk tim multimedia, mereka lah yang akan menyebar informasi yang menyebar promosinya dan kita rasa itu paling efektif dibandingkan media cetak disamping pula hubungan masyarakat.⁷¹

Pondok pesantren Ulumul Qur'an memiliki tim khusus dalam pemasaran dengan nama Tim Multimedia Ulumul Qur'an. Promosi pemasaran dalam memanfaatkan media digital juga sangat berpengaruh, terutama untuk calon peserta didik yang jauh dari lokasi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala.

⁷⁰Hasil Wawancara dengan Nor Aulia selaku Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 8 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganNorAulia.

⁷¹Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

5) Sumber daya manusia (*People*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengatakan

Untuk memastikan tenaga pendidik dan kependidikan kita berkualitas yaitu kami kebanyakannya merekrut guru dari para alumni-alumni pondok pesantren ini juga, karena selama mereka berada di pondok pesantren ini kami sedikit banyaknya dapat tau bagaimana karakter dan kualitas mereka, di tambah lagi mereka melanjutkan jenjang pendidikan sarjana seharusnya sudah dapat kami mengatakan bahwa mereka berkualitas. Kemudian biasanya di setiap tahunnya juga mengikutkan para guru kami, ikutkan pendidikan atau pelatihan lanjutan biasanya KKG atau MGMP.⁷²

Selaras dengan yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam wawancara:

Untuk memastikan tenaga pendidik maupun kependidikan kita berkualitas tinggi, kitakan sampai saat ini hanya menerima guru yang mempunyai latar belakang sarjana kemudian kita pula merekrut guru-guru baru ini merupakan alumni jadi kita lebih dapat mengetahui karakteristik guru tersebut kemudian dengan jenjang pendidikan yang tinggi harusnya menunjang pula bahwa kualitasnya itu tinggi, kemudian apabila masih kurang biasanya kita disetiap tahunnya itu kita ikutkan pendidikan ataupun pelatihan yang biasanya diadakan oleh Kementerian Agama ataupun yang lainnya atau bisa pula kita ditempat kita inikan ada yang namanya MGMP KKG kita ikutkan mereka supaya update juga kan.⁷³

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala hanya menerima guru yang memiliki latar belakang pendidikan sarjana. Pemilihan guru juga sering kali dilakukan dari kalangan alumni, sehingga pihak pesantren dapat lebih memahami karakteristik dan kualitas guru tersebut. Selain itu, pesantren aktif mengikutkan guru-guru dalam pelatihan dan pengembangan profesionalisme setiap

⁷² Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁷³ Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

tahunnya, baik yang diselenggarakan oleh Kementerian Agama maupun melalui MGMP (Musyawarah Guru Mata Pelajaran) dan KKG (Koordinasi Kelompok Guru).

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara bersama Nor Aulia dia juga berkata bahwa guru-guru sudah profesional sesuai bidangnya, karena sudah dari dulu ngajar di sana.⁷⁴

Menurut Nor Aulia guru-guru di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dianggap sudah profesional sesuai dengan bidangnya karena telah lama mengajar di sana. Hal ini menunjukkan konsistensi dan dedikasi mereka dalam memberikan pendidikan berkualitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu guru, ada beberapa peran guru dalam mendukung pemasaran pendidikan, disampaikan oleh Bapak Muhammad Hernowo, S.Kom selaku guru dalam wawancara sebagai berikut:

Peran guru dalam pondok pesantren kami dalam mendukung pemasaran yaitu meningkatkan kualitas pengajaran, membangun hubungan baik santri dan orang tua santri, terus mengembangkan ekstra yang menarik dan bermanfaat, terus biasanya guru-guru di tempat kami ini diharuskan men-*share* kegiatan-kegiatan santri, prestasi santri dan sebagainya, terus guru-guru di wadah kami biasanya ikut andil dalam acara promosi, contohnya kami setiap tahun mengadakan acara gebyar jadi guru-guru ikut mensukseskan acara tersebut, terus menjadi teladan yang baik bagi santri-santri.⁷⁵

Tenaga pendidik dan kependidikan di pondok pesantren ini memiliki peran penting dalam mendukung pemasaran pendidikan. Mereka tidak hanya

⁷⁴Hasil Wawancara dengan Nor Aulia Selaku Peserta didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 8 maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganNorAulia.

⁷⁵Hasil Wawancara dengan Bapak Muhammad Hernowo, S.Kom Selaku Guru Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, Pada Tanggal 7 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganBapakMuhammadHernowo.

meningkatkan kualitas mengajar, tetapi juga membangun hubungan baik dengan santri dan orang tua. Selain itu, mereka terlibat aktif dalam mengembangkan ekstrakurikuler yang menarik dan bermanfaat, serta berperan dalam mempromosikan prestasi santri dan acara-acara sekolah seperti gebyar tahunan. Guru-guru juga diharapkan menjadi teladan yang baik bagi santri dalam menjalani kehidupan sehari-hari.

Selain hal itu, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga melibatkan orang tua peserta didik dalam aktivitas pendidikan, seperti yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam wawancara sebagai berikut:

Langkah-langkah yang diambil untuk melibatkan orang tua biasanya kita kan setiap beberapa bulan sekali ada musyawarah kepada orang tua, untuk mengambil keputusan biasanya untuk pembangunan segala macam itu kita tidak menutup rapat di pesantren kita, kita untuk mengambil keputusan kita melibatkan masyarakat melibatkan orang tua melibatkan pengurus-pengurus yayasan kemudian kalo untuk aktivitasnya ya kita sering-sering koordinasi kemudian kita ada grup khusus orang tua dalam menjalin komunikasinya.⁷⁶

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala aktif melibatkan orang tua dalam aktivitas pendidikan. Mereka mengadakan musyawarah secara berkala dengan orang tua untuk mengambil keputusan terkait pembangunan dan kegiatan lainnya. Selain itu, terdapat grup khusus orang tua yang bertujuan untuk menjalin komunikasi yang baik antara pondok pesantren dan keluarga santri.

⁷⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

6) Proses

Proses PPDB Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pendaftaran offline dan online. Seperti yang dikatakan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal dalam hasil wawancara:

Proses pendaftaran dan penerimaan peserta didik baru untuk tahap pertama kita buka secara offline jadi orang tua maupun calon pendaftar itu langsung datang ketempat kita itu terbatas pada orang-orang sekitar kita, namun bagi orang yang jauh posisinya jauh di luar kecamatan, di luar kabupaten kita kita siapkan link untuk mendaftar secara online bisa pula mendaftar hanya lewat *WhatsApp* misalkan kita siapkan juga.⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren mengatakan tentang proses penerimaan peserta didik baru, sebagai berikut:

Untuk penerimaan peserta didik baru lebih kita fokuskan ke agama misalnya dalam hal baca tulis Al-Qur'an, kita fokuskan menyeleksi. Kita adakan seleksi bagaimana penulisan dan bacaan tulisan arab atau yang berkenaan dengan al qur'an, Itu yang menyesuaikan kemampuannya di kelas. Jadi kita berusaha untuk memenuhi kebutuhan santri kita baik dari segi ilmu agamanya ataupun hal lainnya. Untuk hal ilmu agama tadi sebagai langkah awal kita adakan seleksi, meskipun santri kita pastikan diterima tapi tetap kita adakan seleksi untuk pembagian kelas pesantrennya jadi dari tingkat kemampuannya itu yang menentukan kelas yang tingkat pesantrennya.⁷⁸

Proses penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an melalui seleksi baca tulis Al-Qur'an untuk menyesuaikan kemampuan calon peserta didik pada pendidikan pesantren. Dan semua pendaftar pasti diterima.

⁷⁷Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

⁷⁸Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal juga menjelaskan proses pendidikan secara umum di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, sebagai berikut:

Proses pembelajarannya secara umum, dimulai dari pagi jam 07.30 kita mulai tadarus al qur'an kemudian jam 08.00 pembelajaran madrasahnya, sholat dzuhur berjamaah, kemudian istirahat sebentar lanjut lagi pembelajaran pesantrennya, kemudian setelah berakhir shalat ashar kemudian disambung dengan kegiatan ekstrakurikuler masing-masing siswa yang dipilihnya kemudian untuk santri pulang perginya mereka sudah cukup untuk santri khusus yang asrama mereka ada kegiatan lagi disambung kegiatan keasramaan baik ta'lim maupun kajian² Al-Qur'an yang lainnya.⁷⁹

Pada proses pembelajaran guru di Pondok Pesantren juga mempunyai langkah-langkah untuk memastikan proses pembelajaran dapat berjalan dengan lancar sebagaimana yang di sampaikan oleh Bapak Muhammad Hernowo, S.Kom selaku guru dalam wawancara sebagai berikut:

Ok, berhubung ulun selaku guru informatika jadi ulun memakai langkah-langkah pembelajaran yaitu menyusun RPP yang jelas dan rinci, terus menyediakan materi yang relevan dan menarik supaya santri kada lakas bosan, terus menciptakan lingkungan pembelajaran yang kondusif, terus memakai metode pembelajaran yang bermacam-macam, terus mengadakan ulangan harian sekira tahu pemahaman santri secara berkala, terus memberikan dukungan individual contohnya tu kaya santri yang kurang paham dijelas akan lebih rinci lagi, kemudian menerapkan aturan kelas yang jelas contohnya kada boleh makan dan minum dikelas, kada boleh ribut saat belajar terus, harus baca doa sebelum dan sesudah belajar, itu aja pang lah.⁸⁰

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

⁸⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Muhammad Hernowo, S.Kom Selaku Guru Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/ bit.ly/HasilWawancaradenganBapakMuhammadHernowo.

Hal tersebut di dapat dibuktikan dengan hasil wawancara bersama Noor Syifa selaku peserta didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, dia berkata bahwa guru-guru mengajar lumayan gampang dimengerti dan juga asik.⁸¹

7) Bukti fisik/Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah memenuhi standar, seperti yang dikatakan Ustadz Muhammad, S.Pd.I selaku pimpinan pondok pesantren sebagai berikut:

Fasilitas pendidikan yang ada di pondok pesantren kita ini Alhamdulillah sudah memenuhi standar baik yang formal ataupun yang pesantrennya, kita sudah menyediakan kelas-kelasnya kemudian bahkan ada ruang perpustakaan, ruang aula musholanya kemudian ada asramanya, kita anggap semuanya itu sudah memenuhi standar pendidikan.⁸²

Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd selaku wakil pimpinan bidang pendidikan formal mengatakan tentang peran sarana dan prasarana dalam pemasaran pendidikan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an kabupaten Barito Kuala sebagai berikut:

Kalau perannya itu sangat berperan dikarenakan sebuah lembaga pendidikan itu tidak dapat berjalan tanpa adanya sarana dan prasarana yang mendukung, di tempat kita kita siapkan sarana dan prasarannya baik itu ruang kelasnya, perpustakaan, ruang osisnya, dan sarana dan prasarana yang dapat mendukung. Sebenarnya itu kita penuhi namun karena santri dan santriwati kita banyak maka sebenarnya setiap tahun kita harus membangun lagi dan harus memenuhi lagi karena yang namanya ciri khas pondok pesantren itu tidak berhenti sebuah pembangunan.⁸³

⁸¹Hasil Wawancara dengan Noor Syifa Selaku Peserta Didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 8 Maret 2024/bit.ly/HasilWawancaradenganNoorSyifa.

⁸²Hasil Wawancara dengan Ustadz Muhammad, S.Pd.I Selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 6 Maret 2024/bit.ly/HasilWawancaradenganUstadzMuhammad.

⁸³Hasil Wawancara dengan Bapak Abdurrahman Addiba'I, S.Pd Selaku Wakil Pimpinan Bidang Pendidikan Formal Sementara Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 7 Maret 2024/bit.ly/HasilWawancaradenganBapakAbdurrahmanAddibai.

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an telah menyediakan fasilitas pendidikan yang memenuhi standar baik untuk pendidikan formal maupun pesantren. Sarana dan prasarana memainkan peran penting dalam pemasaran Pondok Pesantren Ulumul Qur'an. Fasilitas yang memadai seperti ruang kelas, perpustakaan, ruang OSIS, dan lainnya tidak hanya mendukung proses pendidikan, tetapi juga menjadi daya tarik bagi calon peserta didik dan orang tua. Karena jumlah santri yang banyak, setiap tahunnya pondok pesantren ini harus melakukan pembangunan tambahan untuk memenuhi kebutuhan yang terus berkembang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Noor Syifa selaku peserta didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, dia mengatakan bahwa salah satu alasan dia memilih melanjutkan pendidikannya di Pondok Pesantren Ulumul Qur'an karena fasilitasnya lengkap.⁸⁴

Hal Ini menunjukkan bahwa persepsi positif terhadap fasilitas yang memadai dapat mempengaruhi keputusan peserta didik untuk memilih lembaga pendidikan tersebut.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas, peneliti melakukan analisis mengenai strategi pemasaran pendidikan melalui strategi pemasaran berbasis nilai pelanggan dan bauran pemasaran.

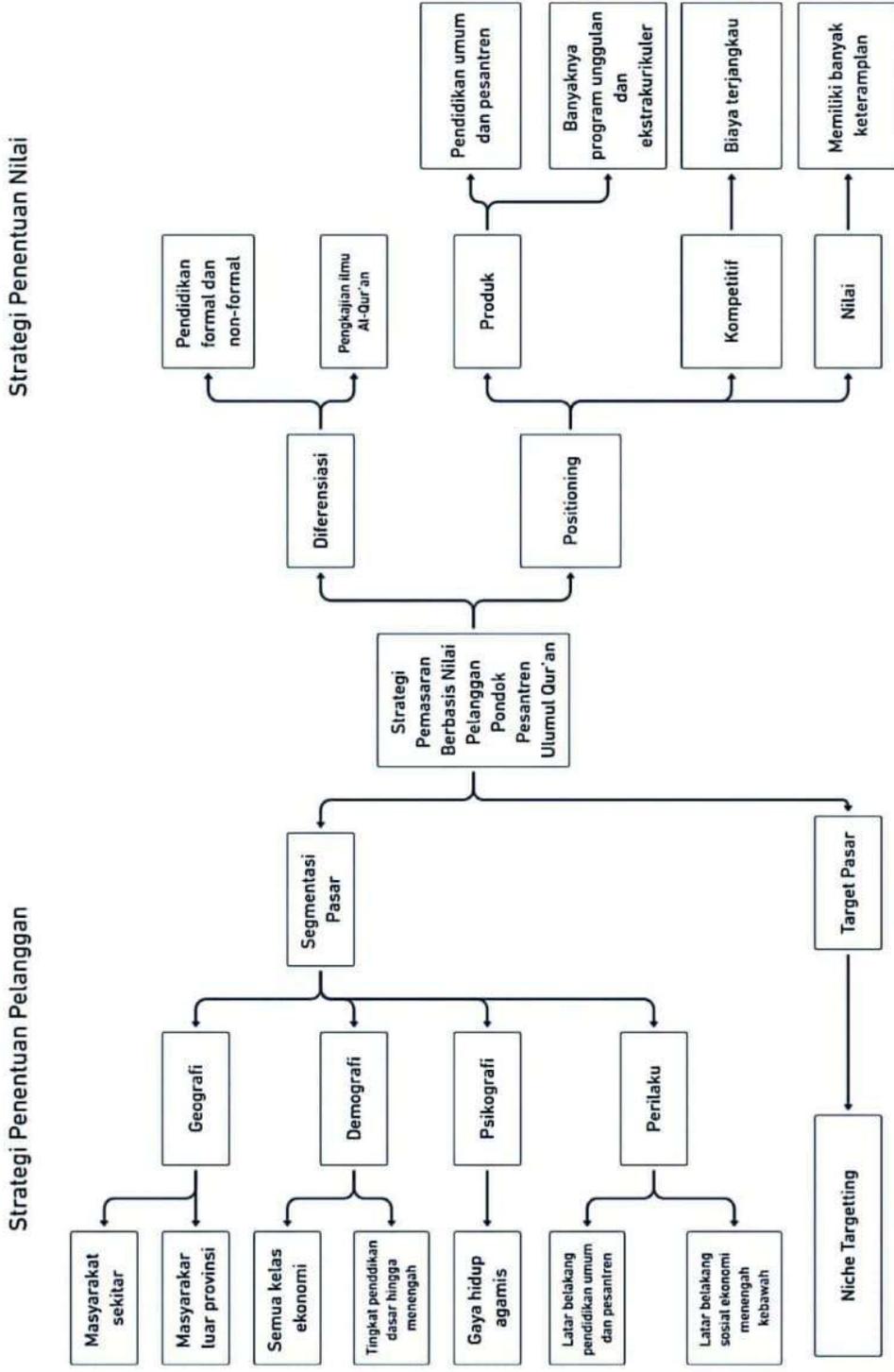
⁸⁴Hasil wawancara dengan Noor Syifa selaku peserta didik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an Kabupaten Barito Kuala, Pada Tanggal 8 Maret 2024/
bit.ly/HasilWawancaradenganNoorSyifa.

1. Strategi Berbasis Nilai Pelanggan

Ada terlalu banyak jenis konsumen dengan terlalu banyak jenis kebutuhan yang berbeda. Oleh karena itu, setiap lembaga harus membagi total pasar, memilih segmen terbaik, dan merancang strategi untuk melayani segmen terpilih secara menguntungkan. Proses ini melibatkan segmentasi pasar, penargetan pasar, diferensiasi, dan positioning.⁸⁵

Peneliti menemukan strategi segmentasi pasar, target pasar, diferensiasi produk dan positioning. Untuk memudahkan dalam memahami strategi berbasis nilai pelanggan pada penelitian ini maka penulis sajikan Gambar 4.1 sebagai berikut.

⁸⁵ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 50



Gambar 4.1 Strategi Pemasaran Berbasis Nilai Pelanggan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

a. Segmentasi dan Target Pasar

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang mempunyai karakteristik atau perilaku berbeda. Kotler dan Armstrong membagi segmentasi menjadi empat yaitu segmentasi geografis, demografis, psikologis dan perilaku.⁸⁶

Segmentasi Geografis, digunakan untuk mengklasifikasikan pasar berdasarkan lokasi yang akan mempengaruhi biaya operasional dan jumlah permintaan secara berbeda. Dalam segmentasi geografi, pasar dibagi menjadi unit geografis, seperti: negara, provinsi, kota atau lingkungan. Segmentasi pasar ini dilakukan dengan mengelompokkan konsumen menjadi bagian pasar menurut skala wilayah atau letak geografis.⁸⁷

Segmentasi geografis yang dilakukan Pondok Pesantren Ulumul Qur'an salah satunya berdasarkan lokasi, dengan fokus utama pada masyarakat di sekitar pondok pesantren serta merambah ke daerah lebih luas, termasuk luar provinsi.

Segmentasi Demografi, dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan demografis seperti usia, ukuran keluarga, siklus kehidupan keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, agama, ras, generasi kewarganegaraan, dan kelas sosial.⁸⁸

Segmentasi demografis Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga memperhitungkan jenjang pendidikan peserta didik, karena Pondok Pesantren Ulumul Qur'an memiliki beberapa tingkatan mulai dari MI, MTs, dan MA. Selain itu, kemampuan ekonomi masyarakat sekitar yang umumnya menjadi

⁸⁶ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 189

⁸⁷ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 189

⁸⁸ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 190

pertimbangan utama dalam segmentasi pasar. Mayoritas masyarakat memiliki pendidikan hingga tingkat SLTA dan berasal dari latar belakang ekonomi menengah ke bawah dan sebagian kecil masyarakat memiliki pendidikan lebih tinggi dan berasal dari latar belakang ekonomi menengah ke atas.

Segmentasi psikografis, segmen pasar ini dilakukan dengan mengelompokkan konsumen atau pembeli menjadi bagian pasar menurut variabel-variabel pola atau gaya hidup (*life style*) dan kepribadian (*personality*). Sebagai contoh, segmen pasar masyarakat yang bergaya hidup konsumtif dan mewah berbeda dengan segmen pasar masyarakat yang bergaya hidup produktif dan hemat yang mementingkan kualitas dengan harga yang relatif murah.⁸⁹

Segmentasi psikografis Pondok Pesantren Ulumul Qur'an mengambil segmen gaya hidup agamis, terdapat segmen latar belakang pendidikan peserta didik dengan latar belakang pendidikan umum dan pendidikan pondok pesantren serta masyarakat juga memiliki gaya hidup yang beragam, mulai dari yang umum hingga yang sangat berfokus pada agama.

Segmentasi perilaku pasar diklasifikasi dalam kelompok-kelompok yang dibedakan berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan atau respon terhadap suatu produk.⁹⁰

Segmentasi Perilaku Pondok Pesantren Ulumul Qur'an adalah Kemampuan ekonomi dan latar belakang pendidikan umum dan pesantren. Dari hal tersebut, masyarakat menengah ke bawah cenderung memiliki keterbatasan finansial tetapi

⁸⁹ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 191

⁹⁰ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 192

tetap menjadi segmen pondok pesantren, dan perbedaan dalam latar belakang pendidikan pesantren dan umum mempengaruhi kebutuhan dan harapan terhadap program yang ditawarkan.

Setelah membagi beberapa kelompok pasar, kemudian memilih target pasar yang ingin dilayani. Target pasar merupakan kegiatan mengevaluasi dan memilih pasar yang akan dijadikan sasaran penawaran produk-produk perusahaan. Keputusan menentukan pasar mana yang akan dilayani merupakan keputusan strategi pemasaran yang paling menentukan.⁹¹

Target utama pasar yang diambil oleh Pondok Pesantren Ulumul Qur'an adalah masyarakat sekitar yang tinggal di daerah Kecamatan Rantau Badauh dan sekitarnya. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an berencana untuk memperluas jangkauan hingga ke luar provinsi Kalimantan Selatan. Pendapat ini diperkuat oleh orang tua peserta didik yang menyebutkan keberagaman asal santri dari berbagai daerah Kalimantan Selatan.

Peneliti menyimpulkan bahwa Pondok Pesantren Ulumul Qur'an memiliki strategi penargetan pasar yang lebih cenderung ke arah *niche targeting*.

Niche Targeting adalah strategi di mana perusahaan menargetkan segmen pasar yang sangat spesifik dan terbatas. Niche ini biasanya terdiri dari kelompok kecil pelanggan yang memiliki kebutuhan atau preferensi yang sangat khusus.⁹²

Meskipun ingin meluas ke luar Kalimantan Selatan, mereka juga mengakui bahwa saat ini santri mayoritas berasal dari daerah sekitar, seperti Kabupaten Barito

⁹¹ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 197

⁹² Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 199

Kuala. Namun, mereka membuka peluang untuk menargetkan segmen pasar niche, seperti santri dari luar provinsi atau bahkan luar Kalimantan, yang mungkin tertarik dengan kurikulum atau program-program yang ditawarkan oleh pondok pesantren ini.

b. Diferensiasi dan *Positioning*

Setelah menentukan target pasar, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menentukan cara menentukan nilai yang ditawarkan yaitu dengan diferensiasi dan *positioning*.

Diferensiasi produk adalah tindakan merancang perbedaan yang berarti untuk membedakan penawaran perusahaan dari pesaing sehingga hasil yang dapat mempengaruhi pilihan dan kepentingan konsumen. Artinya perusahaan berusaha membuat produk yang ditawarkan mempunyai keunggulan atau mempunyai nilai lebih dibandingkan produk kompetitor.⁹³

Pondok Pesantren Ulumul Qur'an memiliki diferensiasi produk dalam beberapa aspek yaitu menyediakan dua jenis kurikulum, formal yaitu MI, MTs, MA kurikulum 2013 dari Kementerian Agama dan non-formal yaitu pendidikan Pesantren kurikulumnya lebih banyak merujuk pada kurikulum dari Pondok Pesantren Darussalam dan pondok pesantren lain di daerah Kabupaten Barito Kuala, serta sebagian dari pondok pesantren di Pulau Jawa. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an juga memiliki fokus khusus pada pengkajian ilmu Al-Qur'an, yang membedakan dari pondok pesantren lain yang mungkin lebih umum dalam pendekatan keilmuannya, meskipun lebih menekankan pada ilmu agama.

⁹³ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 206

Positioning adalah suatu aktivitas perusahaan dalam memberikan suatu citra yang ditaruh didalam benak pikiran pasar sasaran atau target konsumen. Positioning memiliki tujuan untuk melokasikan suatu *brand* di dalam pikiran konsumen agar dapat memberikan nilai tambah (manfaat) yang lebih kepada perusahaan. menurut Kotler dan Amstrong Positioning terbagi menjadi tiga yaitu positioning produk, *positioning* kompetitif dan positioning nilai.⁹⁴

Positioning product (posisi produk) adalah cara perusahaan menempatkan produk atau merek mereka dalam pikiran konsumen. Ini melibatkan penekanan pada atribut atau karakteristik produk yang dianggap penting oleh konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian. Misalnya, suatu produk dapat diposisikan sebagai yang memiliki kualitas terbaik, inovasi yang tinggi, atau memiliki desain yang menarik.⁹⁵

Positioning produk Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menekankan pada penawaran pendidikan formal dan non-formal yang lengkap, mulai dari tingkat MI, MTs, hingga MA dan pendidikan pesantren dari tingkat Awaliyah, Wustho dan Ulya serta berasrama, serta banyak kegiatan positif dari banyaknya program unggulan dan ekstrakurikuler. Posisi ini menunjukkan fokus pada kualitas pendidikan dan pengembangan pribadi yang holistik.

Positioning Kompetitif Mengacu pada cara perusahaan menempatkan dirinya dalam hubungan dengan pesaing pasar. Hal ini melibatkan strategi untuk

⁹⁴ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 204

⁹⁵ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 204.

menawarkan nilai tambah atau keunggulan yang membedakan mereka dari pesaing.⁹⁶

Meskipun Pondok Pesantren Ulumul Qur'an tidak secara langsung mengakui adanya persaingan dengan lembaga pendidikan lain, Pondok Pesantren Ulumul Qur'an mencoba membedakan diri dengan memberikan biaya pendidikan yang lebih terjangkau dibanding pondok pesantren lainnya.

Positioning nilai adalah menempatkan produk atau layanan mereka berdasarkan nilai atau manfaat yang ditawarkan terhadap harga yang dibayar.⁹⁷

Positioning nilai Pondok Pesantren Ulumul Qur'an di mata orang tua peserta didik biaya yang terjangkau, ditambah keterampilan seni dan keagamaan dengan banyaknya kegiatan ekstrakurikuler dan program unggulan positif.

Peneliti menyimpulkan bahwa Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menggunakan segmentasi dan penentuan target dalam memilih pelanggan, kemudian menggunakan diferensiasi dan positioning untuk menempatkan perbedaan diri mereka sebagai pilihan yang menawarkan nilai pendidikan yang baik, kontribusi sosial yang positif, dan biaya yang terjangkau. Pendekatan ini menjadi strategi untuk membangun citra yang kuat di masyarakat dan menarik calon peserta didik.

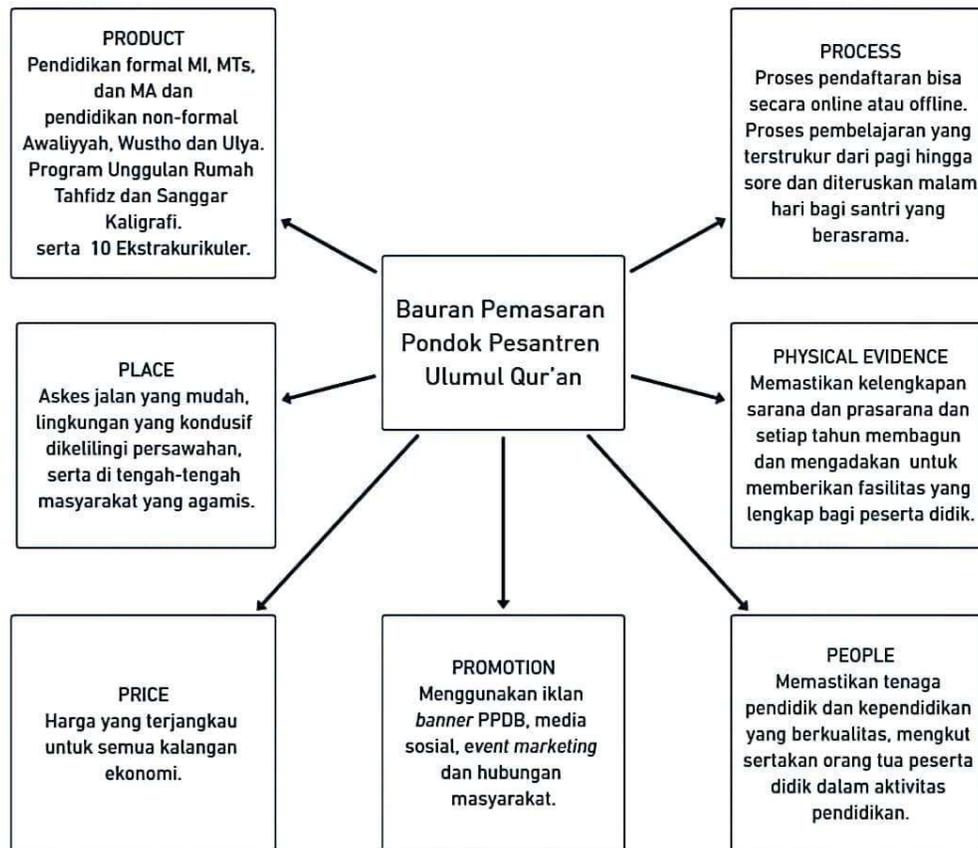
2. Strategi Bauran Pemasaran

Setelah menentukan target pasar dan menciptakan nilai yang ingin ditawarkan, selanjutnya merancang bauran pemasaran. Untuk memudahkan dalam

⁹⁶ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 206

⁹⁷ Kotler and Armstrong, *Principles of Marketing*. 208

memahami bauran pemasaran pada penelitian ini maka penulis sajikan Gambar 4.2 sebagai berikut.



Gambar 4.2 Bauran Pemasaran Pondok Pesantren Ulumul Qur'an

a. Product

Produk dalam konteks lembaga pendidikan merujuk pada layanan pembelajaran yang tersedia di program studi perguruan tinggi atau program pembelajaran di sekolah.⁹⁸

Strategi produk Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu dengan menyediakan penggabungan antara pendidikan formal dan non-formal yaitu

⁹⁸Ahmad Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 51

kurikulum dari Kementerian Agama dengan kurikulum pesantren yang di modifikasi, menyediakan asrama, program unggulan rumah tahfidz dan sanggar kaligrafi serta banyak ekstrakurikuler yaitu voli, futsal, kaligrafi, rudad, samman, hadrah, tartil, tilawah, syarhil, maulid habsyi dan pramuka.

Produk tersebut dapat menarik minat peserta didik untuk memilih lembaga pendidikan karena dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan target pasar, ditambah dengan adanya diferensiasi atau perbedaan antara produk yang disediakan dengan produk lembaga lain.

Konsep *product* dengan *pragmatism* yang di kemukakan oleh Wilson sejalan dengan ajaran Islam di mana Nabi Muhammad SAW memilih untuk menjual produk yang dibutuhkan oleh semua orang.⁹⁹

Pragmatism adalah menilai kebenaran dan keyakinan, didasarkan pendekatan ilmiah terapan dan dunia nyata.¹⁰⁰

Produk Pondok Pesantren Ulumul Qur'an kurang sesuai *pragmatism*. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an belum menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan target pasar. Terdapat kekurangan pada produk tingkat Madrasah Aliyah yang tidak menyediakan jurusan lain selain ilmu-ilmu keagamaan, berdasarkan hasil wawancara bersama salah satu peserta didik menyatakan bahwa tidak adanya pilihan jurusan yang menjadi salah satu penyebab kurangnya minat peserta didik pada tingkatan Madrasah Aliyah Pondok Pesantren Ulumul Qur'an karena belum

⁹⁹ R Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective," *KnE Social Sciences* 3, no. 13 (March 31, 2019): 619, <https://doi.org/10.18502/kss.v3i13.4235>. 622

¹⁰⁰Jonathan Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216

mampu bersaing dengan Madrasah Aliyah lain yang telah menyediakan beberapa jurusan.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi produk Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah cukup baik, hanya saja perlu mempertimbangkan penyediaan pilihan jurusan pada tingkat madrasah aliyah agar dapat bersaing dengan madrasah aliyah lain yang telah menyediakan beberapa jurusan.

b. Place

Tempat atau distribusi memainkan peran penting dalam mengurangi hambatan waktu dan lokasi untuk mengakses layanan pendidikan, memastikan aksesibilitas bagi semua pihak terlibat.¹⁰¹

Strategi tempat Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu lokasi yang strategis, aman dan nyaman. Akses jalan yang berada di samping jalan raya provinsi dengan akses yang mudah, serta lingkungan yang tenang dan konsusif karena dikelilingi persawahan memberikan suasana belajar yang nyaman dan mendukung konsentrasi serta berada di tengah-tengah masyarakat religious yang dapat mendukung nilai-nilai keagamaan yang diajarkan.

Konsep *place* dengan *patience* yang dikemukakan oleh Wilson ini sejalan dengan ajaran Islam, Nabi Muhammad SAW tidak mengizinkan penjual untuk menjual sesuatu yang tidak ada.¹⁰²

¹⁰¹ Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 54

¹⁰² Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective." 624

Patience adalah meletakkan dasar untuk umur panjang subjek.¹⁰³ Strategi tempat Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah sesuai dengan teori *patience*. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an telah memiliki dan memilih tempat yang strategis, nyaman dan aman untuk membangun fondasi yang kuat untuk masa depan pondok pesantren.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi tempat sudah baik, dengan strategi tempat yang strategis, nyaman, dan aman pondok pesantren dapat terus meningkatkan kualitas dan daya saingnya di pasar pendidikan.

c. Price

Harga mencerminkan nilai uang yang dibayar pelanggan sebagai kompensasi atas layanan pendidikan, mencakup upaya, energi, dan waktu yang dikeluarkan.¹⁰⁴

Strategi harga Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu menekankan biaya pendidikan yang terjangkau dengan memperhatikan pendapatan orang tua peserta didik dengan menyediakan biaya pendidikan yang cocok untuk semua kalangan ekonomi. Dengan biaya terjangkau yang terjangkau tersebut dapat menjadi salah satu alasan orang tua peserta didik dalam memilih lembaga pendidikan, ditambah dengan adanya produk-produk yang dinilai baik dan sesuai dengan harga yang dikeluarkan.

¹⁰³Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216

¹⁰⁴Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 53

Konsep *price* dengan *palliation* yang dikemukakan oleh Wilson sejalan dengan ajaran Islam, Nabi Muhammad selalu menjual dagangannya dengan harga yang diterima oleh para konsumennya.¹⁰⁵

Palliation yaitu untuk menutup kesenjangan dan membuat kesulitan menjadi lebih ringan, sambil menerima bahwa banyak akar permasalahan yang mungkin tidak akan pernah hilang.¹⁰⁶

Strategi harga atau biaya Pondok Pesantren Ulumul Qur'an belum sesuai dengan teori *palliation*. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an tidak ada membedakan biaya pendidikan antara peserta didik yang berekonomi kelas menengah ke atas dengan peserta didik yang berekonomi kelas menengah ke bawah.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi harga sudah cukup baik, hanya saja belum sesuai dengan bauran pemasaran Islam *palliation* yang bertujuan untuk menutup kesenjangan ekonomi antar peserta didik.

d. Promotion

Promosi merupakan upaya persuasif untuk menginformasikan dan mempengaruhi sikap serta perilaku konsumen terhadap layanan pendidikan.¹⁰⁷

Strategi promosi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu menggunakan media cetak dengan iklan *banner* PPDB, media digital dengan *Youtube Channel* dan akun Instagram, *sales promotion* dengan mengadakan acara pemasaran yaitu acara Gebyar Ma'had Ulumul Qur'an dengan menampilkan kemampuan-

¹⁰⁵ Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective." 622-623

¹⁰⁶ Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216

¹⁰⁷ Juhaidi, Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik. 54

kemampuan peserta didiknya yang telah diasah pada program unggulan dan ekstrakurikuler serta menawarkan kepada masyarakat agar memasukkan anaknya ke Pondok Pesantren Ulumul Qur'an, serta dengan hubungan masyarakat yaitu ikut serta kegiatan masyarakat contohnya gotong royong, melayat, dan diundang menampilkan kesenian saat hajatan atau perkawinan masyarakat sekitar.

Menurut Kotler dan Armstrong untuk membangun hubungan pelanggan yang baik memerlukan lebih dari sekedar mengembangkan produk, dan memberikan harga yang menarik, perusahaan juga harus melibatkan konsumen dan mengkomunikasikan proposisi nilai mereka kepada pelanggan dan yang mereka komunikasikan tidak boleh dibiarkan begitu saja. Semua komunikasi harus direncanakan dan dipadukan ke dalam program yang terintegrasi secara cermat. Komunikasi yang baik itu penting dalam membangun dan memelihara hubungan apa pun, komunikasi juga merupakan elemen penting dalam upaya perusahaan untuk melibatkan pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang menguntungkan. Dalam mengkomunikasikan nilai institusi kepada pelanggan, dan membangun hubungan pelanggan, terdapat lima alat promosi sebagai berikut.

- 1) Periklanan (*advertising*). Periklanan adalah segala bentuk presentasi non-formal dan promosi ide yang dibayar atau jasa oleh sponsor yang teridentifikasi.
- 2) Promosi penjualan (*sales promotion*). Promosi penjualan interaksi pelanggan pribadi oleh tenaga penjualan perusahaan untuk tujuan menjual produk atau layanan.
- 3) Penjualan pribadi (*personal selling*). Penjualan pribadi adalah Interaksi pelanggan pribadi oleh tenaga penjualan perusahaan untuk tujuan pose

melibatkan pelanggan, melakukan penjualan, dan membangun hubungan pelanggan.

- 4) Hubungan masyarakat (*public relation*). Hubungan masyarakat adalah membangun hubungan baik dengan berbagai publik perusahaan dengan memperoleh publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang baik, dan menangani atau mencegah rumor, cerita, dan peristiwa yang tidak menyenangkan.
- 5) Pemasaran langsung dan digital (*direct and digital marketing*). Pemasaran langsung dan digital yaitu terlibat secara langsung dengan konsumen individu dan komunitas pelanggan yang ditargetkan secara cermat untuk memperoleh respons segera dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng.¹⁰⁸

Konsep promosi dengan *pertinence* yang dikemukakan oleh Wilson sejalan dengan dengan ajaran Islam, produk harus dikomunikasikan dalam batasan etika karena Islam melarang praktik menjanjikan secara berlebihan.¹⁰⁹

Pertinence yaitu menunjukkan relevansi dan kesesuaian.¹¹⁰ Promosi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah sesuai dengan teori *pertinence*. Promosi pondok pesantren sudah tepat dan sesuai dengan apa adanya dan tidak melebih-lebihkan dalam membuat janji pada peserta didik. Hanya saja di dalam promosi tidak ada secara langsung disebutkan berapa besar biaya pendidikan di sana.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi promosi Pondok Pesantren Ulumul Qur'an kurang kuat, karena tidak ada secara

¹⁰⁸Kotler and Armstrong, *Principles of marketing*. 401

¹⁰⁹ Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective." 622

¹¹⁰ Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's.". 216.

langsung menginformasikan biaya pendidikan, padahal biaya pendidikan yang terjangkau merupakan strategi yang sangat berpengaruh dalam menarik peserta didik baru.

e. People

Orang (*people*) adalah orang-orang terlibat dalam proses penyediaan barang atau jasa. Pada lembaga pendidikan, *people* adalah guru atau dosen, tenaga kependidikan, dan siswa/mahasiswa. Guru atau tenaga kependidikan berperan penting dalam marketing lembaga pendidikan melalui kontak langsung mereka ketika memberikan layanan pendidikan.¹¹¹

Strategi *People* Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu memastikan tenaga pendidik maupun kependidikan berkualitas, dengan cara mereka hanya menerima guru dengan latar belakang sarjana, serta merekrut tenaga pendidik dan kependidikan baru dari kalangan alumni untuk memahami karakteristik guru dan memastikan kualitas yang sesuai dengan standar Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dan mengikutkan pada kegiatan MGMP ataupun KKG. Serta mereka melibatkan orang tua peserta didik dalam aktivitas pendidikan, dengan membuat grup *WhatsApp* untuk menginformasikan terkait proses pendidikan dan mengadakan rapat musyawarah untuk mengambil keputusan dalam pengembangan pondok pesantren.

¹¹¹Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 55

Konsep *people* dengan *peer-support* yang di kemukakan oleh Wilson sesuai dengan ajaran Islam, Nabi Muhammad memberikan contoh untuk bersikap baik dengan para konsumen sehingga terhindar dari konflik dengan para konsumen.¹¹²

Peer-support adalah mengidentifikasi dan keterlibatan dengan jaringan sosial kelompok pemangku/konsumen dengan dapat dipercaya.¹¹³ Strategi *people* Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah sesuai dengan teori bauran pemasaran Wilson *peer-support*. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik melalui tenaga pendidik dan kependidikan dengan cara memastikan mereka memiliki kualitas yang baik dalam menjalankan tugas-tugasnya. Namun jika dilihat dari data tenaga pendidik dan kependidikan yang didapat oleh peneliti, masih terdapat beberapa guru yang belum berlatar belakang sarjana. Hal tersebut dapat membuat orang tua peserta didik khawatir terhadap kualitas pembelajaran.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi sumber daya manusia dalam meningkatkan minat peserta didik baru masih belum kuat, karena masih terdapat beberapa guru yang belum sarjana.

f. Physical evidence

Bukti fisik mencakup lingkungan dan elemen fisik lain di tempat pendidikan, seperti perabot, dekorasi, dan peralatan, yang mempengaruhi pengalaman pengguna dalam menerima layanan.¹¹⁴

¹¹² Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective." 623.

¹¹³ Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216

¹¹⁴ Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 55

Strategi bukti fisik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu menekankan pada kelengkapan sarana dan prasarana yaitu dengan melakukan pembangunan dan pengadaan di setiap tahunnya agar fasilitas peserta didik selalu terpenuhi.

Konsep bukti fisik dengan *pedagogy* yang dikemukakan oleh Wilson sesuai dengan ajaran Islam, sikap transparansi harus dimiliki pemasar untuk menjaga integritas sehingga seluruh informasi terkait jasa yang ditawarkan didapatkan oleh konsumen. Dalam kasus Nabi Muhammad beliau sudah menjadi jaminan kualitas, kejujuran, dan integritas.¹¹⁵

Pedagogy adalah memberdayakan pemangku kepentingan melalui penyediaan konsep, metode dan praktik pengajaran yang transparan.¹¹⁶

Strategi bukti fisik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah sesuai dengan *pedagogy*. Pondok Pesantren Ulumul Qur'an menyediakan kelengkapan sarana dan prasarana untuk membantu dan memastikan kesuksesan dalam proses pembelajaran dengan memberikan fasilitas yang lengkap untuk peserta didik.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi bukti fisik Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah baik yaitu dengan menekankan kelengkapan pada sarana dan prasarana, karena sarana dan prasarana dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa. Serta sarana dan prasarana pembelajaran yang memadai sangat membantu dalam proses pembelajaran.

¹¹⁵ Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective." 623.

¹¹⁶ Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216.

g. Process

Proses mencakup sistem yang mengatur berbagai prosedur administratif dan operasional dalam lembaga pendidikan, termasuk pendaftaran, evaluasi, proses pembelajaran, komunikasi, dan acara wisuda.¹¹⁷

Strategi proses Pondok Pesantren Ulumul Qur'an yaitu pendaftaran yang fleksibel dengan menyediakan pendaftaran secara *online* dan *offline*. Proses seleksi peserta didik yaitu dengan cara tes baca tulis Al-Qur'an untuk menentukan kelas pesantren peserta didik sesuai dengan kemampuannya. Dan Proses pembelajaran yang terstruktur yaitu pagi hari pelajaran pendidikan formal, siang hari pelajaran pendidikan pesantren dan sore hari kegiatan program unggulan dan ekstrakurkuler, serta diteruskan pada malam hari khusus santri yang berasrama.

Konsep *process* dengan *persistence* yang dikemukakan oleh Wilson sesuai dengan ajaran Islam, yang mengajarkan untuk mencapai kesepakatan bersama dalam proses jual beli.¹¹⁸

Persistence adalah ketekunan kerja terus menerus.¹¹⁹ Strategi proses Pondok Pesantren Ulumul Qur'an sudah sesuai dengan *persistence*. Dalam proses PPDB mereka menyediakan pendaftaran secara *online* dan *offline* yang bebas dipilih oleh pelanggan dengan cara apa mereka ingin mendaftar. Serta proses seleksi untuk penyesuaian kemampuan peserta didik dalam penempatan kelas pesantren dan proses pembelajaran yang terstruktur menggambarkan kegigihan para tenaga pendidik dan kependidikan dalam memberikan pembelajaran.

¹¹⁷Juhaidi, *Pemasaran Jasa Pendidikan Teori Dan Praktik*. 55

¹¹⁸ Febriansyah, "Marketing Mix 7Ps in Islamic Perspective.". 623-624.

¹¹⁹Wilson, "Looking at Islamic Marketing, Branding and Muslim Consumer Behaviour beyond the 7P's". 216

Berdasarkan beberapa uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa Pondok Pesantren Ulumul Qur'an dalam proses pendaftaran dan pembelajaran sudah baik, dengan menyediakan pendaftaran yang fleksibel dan melakukan proses pembelajaran secara konsisten untuk memberikan pengalaman yang baik bagi peserta didiknya.