

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pondok Pesantren Darul Falah

1. Letak Geografis

Jekulo adalah salah satu desa sekaligus kecamatan yang terletak di ujung timur Kabupaten Kudus. Secara geografis, pondok pesantren Salafiyah Darul Falah berlokasi di desa Jekulo salah satu wilayah kecamatan Jekulo, sekitar 10 kilometer arah timur Kabupaten Kudus Propinsi Jawa Tengah.⁵⁴

Pondok pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus secara geografis terletak di Jl. Sewonwgoro no. 25-29 Jekulo Kudus 59382 telp. (0291) 4246020,435937. Pondok Pesantren Darul Falah merupakan salah satu pondok pesantren yang terletak di Desa Jekulo Kecamatan Kudus Jawa Tengah dengan luas 1630 m. Desa Jekulo merupakan daratan rendah yang sebelah selatannya berbatasan dengan Bulung Cangkring, sebelah utaranya berbatasan dengan Desa Tanjung Rejo, sebelah timur berbatasan dengan Desa Klaling dan sebelah barat berbatasan dengan Desa Hadipolo. Mengenai batas pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus jika dijelaskan secara teritorial adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah selatan berbatasan dengan Masjid Baitus Salam Jekulo
- b. Sebelah utara berbatasan dengan Pondok Pesantren As-Sanusiyah
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Pondok Pesantren Bareng 13

⁵⁴ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

- d. Sebelah timur berbatasan dengan Tanah Makam Jekulo Kudus dan Sungai Bareng.⁵⁵

Aspek sosial ekonomi masyarakat jekulo bervariasi karena terletak di jalan pantura, dengan demikian desa ini memiliki sistem ekonomi yang terpusat pada sektor perdagangan, pertanian, perindustrian. Sedangkan dalam segi pendidikannya jekulo terletak pada pusat pesantren. Aspek sosial keagamaan penduduknya beragama atau memeluk Islam (93,2%) dan selebihnya beragama Kristen dan Katolik. Meskipun demikian, jumlah tempat-tempat ibadah sebagai sarana dalam melaksanakan ajaran dan kegiatan keagamaan, terlihat hanya pemeluk agama Islam saja yang memilikinya, yaitu 5 masjid dan 30 musola. Pemeluk agama selain Islam ketika menjalankan ibadah ritual aktivitas keagamaan senantiasa pergi ke tempat lain disekitar Jekulo, seperti Hadipolo dan bahkan ke kota Kudus.⁵⁶

2. Sejarah Pondok Pesantren Darul Falah

Sejarah berdirinya Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus berawal dari pemanfaatan sebuah bangunan milik H. Basyir yang merupakan penduduk asli desa Jekulo. Bangunan tersebut kemudian diwakafkan kepada K.H. Ahmad Basyir (pendiri Pondok Pesantren Darul Falah). Berkat bantuan tersebut, baik yang berupa materi maupun spirit dari para sahabat, keluarga, dan masyarakat sekitar, bangunan tersebut akhirnya diperbaiki menjadi sebuah mushola yang digunakan untuk belajar ilmu agama seperti ilmu Al-Qur'an maupun kitab klasik (kitab kuning).

Tepat pada tanggal 1 Januari tahun 1970 M akhirnya sebuah Pondok Pesantren diresmikan.

⁵⁵ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

⁵⁶ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

Pondok Pesantren tersebut diberi nama "Darul Falah" yang artinya rumah orang-orang yang beruntung. Makna tersebut sesuai dengan harapan yang hendak diinginkan oleh santri yang sedang mencari ilmu di pondok tersebut agar nantinya mereka menjadi orang-orang yang beruntung baik dalam urusan duniawi maupun ukhrawinya dan dapat berguna atau bermanfaat bagi masyarakat. Awalnya jumlah santri yang ada di pondok pesantren tersebut hanya beberapa gelintir orang saja. Santri tersebut berasal dari daerah lain dan ada juga berasal dari desa sekitar. Seiring berjalannya waktu, pondok pesantren mulai membutuhkan penambahan berbagai fasilitas-fasilitas yang diperlukan. Serta semakin tingginya simpati dari kalangan masyarakat, maka santri yang mengajipun juga bertambah banyak. Hal tersebut menjadikan pendiri sekaligus pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah ini dikenal sebagai sosok yang giat dan memiliki semangat yang tinggi dalam mengkaji ilmu agama Islam.⁵⁷

Adanya dukungan dan penghargaan dari masyarakat yang semakin positif terhadap Pondok Pesantren Darul Falah, maka pada tanggal 1 Oktober tahun 1972 M dilakukan renovasi dan pembangunan asrama santri, yaitu sebuah bangunan yang letaknya berada pada tanah pribadi milik Kiai Basyir yang tepatnya sebelah barat kediaman beliau. Sehingga pada saat itu Pondok Pesantren Darul Falah sudah memiliki dua gedung asrama atau pondok pesantren. Melihat bangunan yang pertama yang masih berupa rumah kuno dan kurang layak dihuni oleh para santri yang ada. Karena keterbatasan ruang dan fasilitas tersebut, maka pada tahun 1984 M bangunan

⁵⁷ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

tersebut diperbaiki sesuai dengan kebutuhan dan seiring berkembangnya zaman.⁵⁸

Kompleks Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus terdapat empat kompleks yang terdiri dari dua kompleks putra dandua kompleks putri. Dan setiap kompleksnya diapit oleh rumah para kiyai atau pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus yaitu K.H. Ahmad Badawi, K.H. Muhammad Jazuli, S.Ag.,M.H., K.H. Alamul Yaqin, S.Hi., K.H Ahmad Hamdi Asmu'i, Lc., M. H dan K. M. Syihabuddin, S.Th.I.,M.Ag

Adanya kesungguhan dalam mengelola berbagai fasilitas-fasilitas pendidikan yang ada sebagai penunjang kemajuan pondok pesantren, maka Pondok Pesantren Darul Falah pada tanggal 3 September tahun 1986 M diberikan kepercayaan oleh pemerintah Republik Indonesia (RI) dibawah Departemen Penerangan untuk mengelola Pusat Informasi Pesantren (PIP) di kabupaten Kudus. Untuk memenuhi kebutuhan para santri dari segi wawasan dan pengetahuan umum maupun keterampilannya, maka K.H. Ahmad Basyir mendirikan yayasan pendidikan “Nurul Ulum”. Yayasan NurulUlum ini memiliki fasilitas-fasilitas pendidikan formal mulai dari sekolah tingkat dasar sampai menengah atas misalnya seperti Taman Kanak-kanak (TK), Madrasah Tsanawiyah (MTs) dan juga Madrasah Aliyah (MA). Yayasan tersebut tidak hanya digunakan bagi para santri saja, akan tetapi juga dapat digunakan oleh masyarakat sekitar dengan kapasitas tampung sebanyak ± 950 siswa-siswi.⁵⁹

⁵⁸ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

⁵⁹ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

Selama beberapa tahun telah berhasil mendidik dan membimbing parasantri bahkan banyak menghasilkan alumni-alumni yang telah kembali di masyarakat. Adanya hubungan yang kuat terhadap lingkungan pesantren ternyata membuat beberapa dari alumni tersebut khususnya yang memiliki anak perempuan sangat mendorong agar didirikan pondok pesantren untuk putri. Dan berdasarkan kebutuhan tersebut dengan adanya pertimbangan akhirnya berdirilah Pondok Pesantren Darul Falah Putri tepat pada tahun 1994 M. Menurut K.H. Ahmad Basyir, tujuan didirikannya Pondok Pesantren Darul Falah ini tidak lain adalah untuk mendidik dan membimbing para santri agar dapat menguasai pengetahuan ilmu-ilmu agama Islam yang memiliki prinsip hidup sederhana, menjadi orang yang bermanfaat dan berakhlakul karimah. Sebab menurut beliau banyak orang yang pandai tetapi berakhlak buruk dan banyak juga orang-orang yang pintar tetapi tidak diterima di masyarakat. Selain itu, banyak juga orang-orang yang paham ilmu agama tetapi tidak tahu kebutuhannya dan kebutuhan masyarakat. Oleh sebab itu, pesantren ini lebih menekankan pada prinsip kesederhanaan, akhlakul karimah dan pengabdian kepada masyarakat sebagai sasaran dalam mengelola pendidikan.⁶⁰

B. Diskripsi Data Hasil Penelitian Strategi Promosi Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus

Berdasarkan rumusan masalah dalam bab pertama, maka paparan penelitian ini dikelompokkan menjadi tiga, yaitu, (1) paparan data mengenai Strategi Pondok Pesantren Darul Falah IV Dalam Memperoleh Calon Santri. (2) Faktor Penghambat Dan Faktor Pendorong

⁶⁰ Dokumentasi Pondok Pesantren Darul Falah Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 28 Mei 2021,

Strategi Promosi. (3) Keberhasilan Strategi Promosi Yang Dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV

1. Strategi Pondok Pesantren Darul Falah IV Dalam Memperoleh Calon Santri

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di Pondok Pesantren Darul Falah IV putri Kauman Jekulo Kudus yang berkaitan dengan rumusan masalah pertama yakni strategi pesantren beragam, salah satunya yakni strategi pemasaran. Pondok pesantren dari Sebagaimana yang dijelaskan oleh K.H. Muhammad Jazuli selaku pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri mengatakan.

Strategi pemasaran sangatlah penting dilakukan semua perusahaan ataupun lembaga untuk menunjukkan berhasilnya sebuah kegiatan dalam lembaga ataupun perusahaan, strategi promosi yang digunakan Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus meliputi produk, harga dan tempat. Produk yang digunakan yakni menghasilkan santri yang berilmu agama, memiliki prinsip hidup sederhana dan berakhlakul karimah sedangkan harga yang ditetapkan di pondok pesantren ini termasuk harga setandar kalangan menengah kebawah. Karena pendaftaran pertama kurang dari 1 JT sudah termasuk dengan seragam dan lain-lain. untuk itu bisa menaikan daya tarik calon santri.⁶¹ Selain itu juga ada tempat, tempat juga termasuk menjadisegian dari salah satu daya tarik para santri. Jika tempat itu bagus dan nyaman fasilitas juga terpenuhi maka santri akan tertarik. Di pondok pesantren ini ada beberapa strategi promosi yang dilakukan diantaranya melalui media cetak, media elektronik dan melalui dakwah.

⁶¹ K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021

Melalui media cetak seperti halnya pembuatan brosur, setiker bahkan pembuatan kalender tahunan.untuk kalendaer tahunandi jual kepada santri dan juga alumni serta masyarakat sekitar. Sedangkan melalui media elektronik seperti facebook, youtube bahkan wabsite (PP Darul Falah 1 Jekulo Kudus), setiap adanya kegiatan Khoul Dalail Khirot, Khul Mbah K.H. Ahmad Basyir pihak panitia melakukan pemostingan bahkan live streaming di youtube. Sedangkan melalui dakwah ketika kiyai melakukan ceramah di acara khajatan di desa desa, seperti halnya khitanan serta prnikahan.⁶²

Gamabar 4.1
Formulir Pendaftaran Pondok Pesantren Darul Falah

PONDOK PESANTREN "DARUL FALAH"
Jember, 14 Juni 2021

FORMULIR PENDAFTARAN PESANTREN DARUL FALAH

A. DATA DIRI
Nama Lengkap:
Tempat, Tanggal Lahir:
Jenis Kelamin: ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
Pendidikan: ☐ SD ☐ SMP ☐ SMA ☐ Kuliah ☐ Salaf
Alamat: ☐ Kota ☐ Desa

B. DATA PENDAFTARAN
Nama:
No. NIK:
Pendidikan:
Pendidikan Terakhir:
No. HP:
No. NIK:
Pendidikan Terakhir:

Maka dengan ini saya menyatakan "Mengaku Menanti Perantara" yang berlaku di pondok Pesantren Darul Falah.

Daftar Biaya

No	Uraian Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Pendaftaran	Rp. 25.000,00
2.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
3.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
4.	Uang Gedung	Rp. 25.000,00
5.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
6.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
7.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
8.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
9.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
10.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
11.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
12.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
13.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
14.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
15.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
16.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
17.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
18.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
19.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
20.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
21.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
22.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
23.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
24.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
25.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
26.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
27.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
28.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
29.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
30.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
31.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
32.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
33.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
34.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
35.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
36.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
37.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
38.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
39.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
40.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
41.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
42.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
43.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
44.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
45.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
46.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
47.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
48.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
49.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
50.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
51.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
52.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
53.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
54.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
55.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
56.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
57.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
58.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
59.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
60.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
61.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
62.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
63.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
64.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
65.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
66.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
67.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
68.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
69.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
70.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
71.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
72.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
73.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
74.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
75.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
76.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
77.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
78.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
79.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
80.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
81.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
82.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
83.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
84.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
85.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
86.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
87.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
88.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
89.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
90.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
91.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
92.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
93.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
94.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
95.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
96.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
97.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
98.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
99.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00
100.	Uang Gedung	Rp. 100.000,00

Wali Santri:
Pangreh:

⁶² K.H Muhammad Jazuli, “Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021.”

Pendapat lain juga disampaikan oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Ada beberapa strategi yang digunakan seperti halnya strategi dari mulut ke mulut. Dalam strategi ini yang berperan yakni santri bahkan alumni. Karena kebanyakan santri yang disini keponakan bahkan khabat dasisantri bahkan alumni. Selain itu juga ada strategi pemasaran melalui media cetak dan media elektronik. Tetapi yang paling banyak yakni dengan media langsung atau tatap muka.⁶³

Hal yang hampir serupa diungkapkan oleh Nailin Najiha selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa. Setau saya di pondok Darul Falah IV ini memiliki beberapa strategi diantaranya yakni melalui media cetak seperti brosur, stiker serta kalender. media elektronik seperti youtube (PP. DARUL FALAH JEKULO KUDUS) dan facebook (PP. Darul Falah Jekulo Kudus) dan melalui informasi langsung. media langsung seperti halnya calon santri mendapat informasi dari tetangga terdekat bahkan saudara jauh. Karena di pondok sini bukan hanya daerah terdekat ada juga santri yang berasal dari lampung bahkan kalimantan.⁶⁴

⁶³ Sa'adah, "Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁶⁴ Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

Gambar 4,2
Brosur Pondok Pesantren Darul Falah IV



Gambar 4.3
Stiker Pondok Pesantren Darul Falah



Gambar 4.4
Kalender Pondok Pesantren Darul Falah



Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santi Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa. Strategi yang digunakan yakni melalui media cetak. Media elektronik terjun langsung bahkan promosi dari alimni sendiri. Sebenarnya strategi itu umum digunakan dalam promosi lembaga-lembaga pendidikan. Tetapi biasanya ada beberapahal yang menjadi daya tarik sehingga para masyarakat tertarik akan lembaga pendidikan tersebut. Seperti halnya tertarik akan tirakatnya, biayanya yang terjangkau atau hanya sekedar tertarik dengan gedungnya.⁶⁵

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Ada beberapa strategi yang digunakan yakni melalui media cetak seperti brosur, stiker serta kalender. media elektronik seperti yuotube (PP. DARUL FALAH JEKULO KUDUS) dan facebook (PP. Darul Falah Jekulo Kudus) . Terjun langsung yang di lakukan pengasuh pondok pesantren seperti halnya pada saat ada khitanan atau pernikahan. Bahkan promosi dari alumni sendiri. Strategi tersebut umum di gunakan diberbagai lembaga pendidikan. Karena strategi tersebut di bilang sangat efektif dan efisien.⁶⁶

Strategi promosi yang bertujuan meningkatkan penjualan dan penawaran barang atau jasa kepada sasaran pembeli, baik yang sudah pernah menggunakan ataupun belum pernah sama sekali. Dapat dikatakan promosi ini dilakukan dari mulut ke mulut. Alumni turut ikut berperan dalam pelaksanaan ini. Baik dari tetangga ataupun keluarga alumni sebagai sasarannya. Hampir 90% santri yang

⁶⁵ Lina “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

⁶⁶ Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

berada di Pondok Pesantren Darul Falah IV mendapatkan informasi dari kerabat terdekat. Tetapi dalam pelaksanaan promosi yang dilakukan pondok pesantren darul falah IV tidak hanya melalui mulut ke mulut atau alumni tetapi juga menggunakan beberapa teknik diantaranya media cetak dan media elektronik. Tetapi strategi yang paling banyak digunakan para santri yang sudah berada di pondok pesantren yakni menggunakan strategi melalui mulut ke mulut. Hal ini disampaikan K.H. Muhammad Jazuli selaku pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Bahwa

Santri yang berada di sini mayoritas tau dari tetangga atau kerabat para santri. Walaupun disini kami juga menggunakan media cetak cetak seperti brosur, stiker serta kalender. media elektronik seperti youtube dan facebook untuk mempromosikannya. Untuk itu sudah diketahui dengan jelas bahwasanya strategi yang paling efektif digunakan yakni melalui mulut ke mulut.⁶⁷

Hal ini diungkapkan juga oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Bahwa: Walaupun di sini ada beberapa strategi yang digunakan tetapi kebanyakan santri yang berada disini mendapat informasi melalui saudara dan tetangga terdekat mereka. Karena itu menurut saya yang paling efektif strategi melalui mulut ke mulut.⁶⁸

Seperti halnya yang diungkapkan oleh Nailin Najihah selaku santri Pondok Pesantren Darul

⁶⁷ K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021."

⁶⁸ Sa'adah "Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa. Awalnya saya di tawari saudara saya yang notabennya alumni pondok pesantren ini, setelah di tawarin dan dikasih pilihan beberapa pondok pesantren, dari situ saya cari tau beberapa pondok tersebut melalui sosial media, dari beberapa pondok pesantren saya tertarik di sini dan saya tertarik akan Tirakatnya Puasa Dalail Khorot dan Puasa Puasa Tirakat Lainnya. Dari situlah saya bisa sampai mondok di Pondok Pesantren Darul Falah IV.⁶⁹ Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santi Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa. Saya bisa berada disini dari kerabat saya, awalnya saya diberi beri beberapa pertimbangan oleh kerabat saya, setelah saya mempertimbangan dengan beberapa hal akhirnya saya memilih untuk mejadi santri disini⁷⁰

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Saya mondok di sini dapat informasi dari kerabat saya dan saya di beri brosur dan diberi tau beberapa kegiatan di pondok ini, pertama kali saya diberi tau saya tertarik. Salah satu yang membuat saya tertarik yaitu kondisi gedung yang memadai.⁷¹

2. Keberhasilan Strategi Promosi Yang Dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus

Keberhasilan strategi yang dilakukan terbiling banyak adanya kemajuan. Seperti halnya yang di sampaikan oleh K.H. Muhammad Jazuli,

⁶⁹ Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁷⁰ Lina "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁷¹ Azza "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

bahwa, Pada tahun ini paling banyak santri yang masuk dibandingkan pada tahun tahun sebelumnya. Pada tahun ini ada peningkatan 50%. selain itu dapat di lihat dari loyalitas orang tua dalam memasukkan anaknya di Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri ini.⁷²

Tabel 4,1
Jumlah Santri Darul Falah IV

NO	Jumlah	Tahun
1	153	2018
2	178	2019
3	315	2020
4	220	2021

Sumber: Data Pondok Pesantren Darul Falah IV

Hal yang hampir serupa juga disampaikan oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Bahwa, Keberhasilan strategi yang digunakan pondok pesantren ini berhasil. Bahkan dalam tahun ini santri yang masuk sangat terduga karena peningkatan dari tahun lalu ketahun ini lumayan banyak. Hal ini kemungkinan besar disebabkan adanya promosi. Promosi yang paling membuatkan hasil yakni karena alumni bahkan santri sendiri ikut serta turun tangan ikut mempromosikan pondok persantren ini. Karena Pada tahun lalu santri yang masuk sekitar 180 santri sedangkan tahun ini 315 santri yang terdaftar. Santri

⁷² K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021."

yang berada di sini sebagian besar memiliki saudara bahan kratat alumni dari pondok pesantren ini.⁷³

Seperti Halnya yang di ungkapkan oleh Nailin Najihah selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Strategi yang digunakan sangat berhasil. Pada tahun ini santri yang masuk tidak sebanding dengan tahun-tahun sebelumnya. Sampai-sampai almari untuk santri kurang dan kemaren juga baru di datangkan lagi. Kebanyakan santri baru yang datang sudah mempunyai kratat di sini. Selain itu juga mempunyai kratat alumni dari pondok pesantren sini baik itu kratatnya santri putri atau santri putra.⁷⁴

Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Strategi yang digunakan dapat di bilang berhasil. Karena pada tahun ini santri yang masuk tidak lebih banyak dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Sampai-sampai almari untuk santri kurang dan kemaren juga baru di datangkan lagi. Kebanyakan santri baru yang datang sudah mempunyai kratat di sini. Selain itu juga mempunyai kratat alumni dari pondok pesantren sini baik itu kratatnya santri putri atau santri putra.⁷⁵

⁷³ Sa'adah "Wawancara Dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁷⁴ Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁷⁵ Lina "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

Tabel 4,2
Jumlah Santri Darul Falah IV

NO	Jumlah	Tahun
1	153	2018
2	178	2019
3	315	2020
4	220	2021

Sumber: Data Pondok Pesantren Darul Falah IV

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Strategi yang digunakan pada tahun ini cukup tak terduga, karena santri pada tahun 2020 paling banyak santri yang terdaftar dibandingkan tahun-tahun lalu. bahkan tidak terduga jika santri baru yang datang tidak seperti tahun-tahun lalu. Baik satri tersebut berasal dari kota sendiri maupun luar kota. Tetapi santri-santri tersebut kebanyakan juga sudah memiliki kratat di sini sehingga hal ini yang menjadikan suksesnya strategi tersebut sebagian besar dari mulut ke mulut.⁷⁶

3. **Faktor Penghambat Dan Faktor Pendukung Strategi Promosi Yang Dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis di Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus terdapat beberapa faktor yang menjadi penghambat dan pendorong strategi promosi seperti halnya yang disampaikan oleh K.H. Muhammad Jazuli, bahwa,Dalam melakukan

⁷⁶ Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

suatu rencana semua itu tidak lepas dari hambatan. Dalam melakukan promosi ini ada beberapa hambatan diantaranya kurang aktifnya media sosial karena operatr juga memiliki kewajiban utama yakni menuntut ilmu, hal itu menjadi pengaruh kurangnya menyebar informasi mengenai Pondok Pesantren Darul Falah IV ini. Bukan hanya itu, tetapi kurangnya keahlian pembuatan desain brosur yang mungkin kurang menarik. Selain itu terkadag sarana dan prasarana yang ada sebagian kurang memadai contohnya seperti ketika musim kemarau ketersediaan air menipis karena melihat banyaknya santri yang menggunakan. Selain hambatan tersebut juga adanya hambatan dari luarseperti halnya pesaingan antar pondok pesantren melalui promosi secara tidak langsung pasti terjadi.⁷⁷

Hal yang hampir serupa juga disampaikan oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Bahwa, Dalam melaksanakan sebuah kegiatan pasti adanya hambatan yang ada, seperti halnya itu, hambatan juga di alami di pondok pesantren dalam mempromosikan pondok. Contoh kecil penghambat strategi pemasaran kurang fokusnya operator selain itu kurang menariknya desain stiker yang dibuat.⁷⁸

Seperti Halnya yang di ungkapkan oleh Nailin Najihah selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Pada dasarnya sarana dan prasarana yang

⁷⁷ K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021."

⁷⁸ Sa'adah "Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

ada cukup memadahi, seperti tempat-tempat yang di sediakan untuk belajar, bahkan antara santri yang sekolah dan santri salaf (menghafal) di tempatkan terpisah. hanya saja ada beberapa yang kurang memadahi sehingga menjadi penghambat perjalanannya promosi. Seperti halnya kurang giatnya santri itu sendiri sehingga menjadi beban buat dirinya sendiri dan orang lain, selain itu kurang hati-hatinya para santri menggunakan sarana dan prasarana yang ada sehingga menjadikan beberapa sarana dan prasarana tersebut tidak bisa difungsikan kembali. Seperti jendela yang tidak seharusnya digunakan untuk tempat gantungan, tetapi terkadang santri menggunakan untuk tempat gantungan baju. Hal itu menjadikan sesuatu yang tidak enak dilihat. Hal itu menjadi penilaian wali santri yang datang melihat-lihat pondok pesantren.⁷⁹

Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santi Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Dalam melakukan kegiatan promosi pasti tidak lepas dengan adanya hambatan, hal tersebut juga dialami pada saat melakukan promosi di pondok pesantren darul falah IV ini. Hambatan tersebut itu Seperti halnya kurang giatnya santri itu sendiri sehingga menjadi beban buat dirinya sendiri dan orang lain, selain itu kurang hati-hatinya para santri menggunakan sarana prasarana yang ada sehingga menjadikan beberapa sarana prasarana tersebut tidak bisa difungsikan kembali. Hal itu menjadi penilaian wali santri yang datang melihat-lihat pondok pesantren.⁸⁰

⁷⁹ Nailin “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

⁸⁰ Lina “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Pada saat melakukan promosi pondok ini mendapai beberapa hambatan, Seperti halnya kurang giatnya santri itu sendiri sehingga menjadi beban buat dirinya sendiri dan orang lain, selain itu kurang hati-hatinya para santri menggunakan sarana dan prasarana yang ada sehingga menjadikan beberapa sarana dan prasarana tersebut tidak bisa difungsikan kembali. Hal itu menjadi penilaian wali sanrti yang datang melihat-lihat pondok pesantren. Selain itu santri yang melanggar aturan juga menjadi penilaian di lingkungan masyarakat sekitar pondok pesantren⁸¹

Dalam melakukan strategi promosi pondok pesantren darul falah IV bukan hanya mendapati faktor penghambat tetapi juga mendapati faktor pendukung. Faktor pendukung tersebut yang menjadikan semangat para panita penyelenggara kegiatan sehingga dalam proses berjalannya promosi bisa menjadikan sukses. Seperti halnya yang di sampaikan oleh K.H. Muhammad Jazuli, bahwa, Ada beberapa faktor pendukung dalam kegiatan promosi yang kami lakukan diantaranya masyarakat, masyarakatmenjadi salah satu penyebab faktor pendukung karena tanpa adanya dukungan dari masyarakat yang mempersetujui maka pondok pesantren tidak dapat melakukan kegiatan apapun. para alumni, para alumni mejadi pendukung utama dalam melakukan kegiatan promosi ini, karena para alumni juga termasuk turut ikut serta dalam melakukan kegiatan promosi tersebut. dan para santri itu sendiri, para santi menjadi pendukung karena dalam lingkungan

⁸¹ Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

masyarakat yang dilihat dari santri tersebut yakni adabnya, jika adap santri di masyarakat baik itu menjadi salah satu pendukung untuk mengsucceskan kegiatan promosi. Tanpa adanya dorongan dan dukungan dari mereka kegiatan promosi ini tidak dapat terselenggara dengan sebaik ini. Dari kalangan santri sendiri ikut serta turun tangan dalam promosi baik pemuatan brosur, stiker bahkan kalender. Tanpa adanya dukungan dan dorongan dari mereka kegiatan ini tidak dapat terlaksana. Selain itu kegiatan promosi sudah umum di lakukan berbagai lembaga pendidikan, tanpa adanya kegiatan promosi sama sekali mematikan lembaga pendidikan kita sendiri, hal tersebut juga menjadikan kita untu melakukan kegiatan promosi.⁸²

Hal ini di perkuat oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Bahwa, Ada banyak kalangan yang menjadikan kegiatan promosi ini berjalan dengan baik. Diantaranya pengasuh tentunya, karena tanpa adanya persetujuan dari pengasuh kegiatan promosi tidak akan pernah terlaksana. Para santri, karena para santri sendiri menjadi tontonan di masyarakat. Alumni, karena panpa adanya alumni yang ikut serta mendukung bahkan ikut serta turun tangan dalam kegiatan ini maka kegiatan promosi ini tidak akan berjalan sebaik ini. bahkan masyarakat ikut serta dalam dukungan ini. Mereka semua ikut berpartisipasi dalam adanya kegatan ini. Hal tersebut menjadikan kami para pelaksana semakin semangat untuk melaksanakan kegiatan promosi sebaik mungkin. Serta adanya motivasi-motivasi dari pengasuh

⁸² K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021."

yang menjadikan semangat untuk melakukannya sebaik mungkin.⁸³

Seperti Halnya yang di ungkapkan oleh Nailin Najihah selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Faktor pendukung kegiatan promosi kami yakni banyaknya alumni dari pondok Darul Falah Kauman Jekulo Kudus. Hal ini menjadi salah satu faktor pendorong kegiatan promosi. Karena kebanyakan dari parasantri yang berada di sini sudah memiliki krabat yang mondok di sini bahkan alumni dari pondok sini.⁸⁴

Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santi Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Banyaknya alumni dari pondok pesantri ini itu menjadi salah satu dari faktor pendorongnya kegiatan promosi. Karena selain adanya promosi media elektronik dan media cetak para alumni juga ikutserta dalam melaksanakan kegiatan promosi. Hal itu menjadikan kami terdorong dalam melakukan kegiatan promosi.⁸⁵

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Banyaknya alumni dari pondok pesantri ini itu menjadi salah satu dari faktor pendorong kegiatan promosi. Karena selain adanya promosi media elektronik dan media cetak para alumni juga ikutserta dalam melaksanakan kegiatan promosi. Hal

⁸³Sa'adah "Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁸⁴Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁸⁵Lina "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

itu menjadikan kami terdorong dalam melakukan kegiatan promosi.⁸⁶

C. Analisis Data

1. Analisis data tentang Strategi Promosi Pondok Pesantren Darul Falah IV Dalam Memperoleh Calon Santri

Strategi merupakan suatu kesatuan rencana yang lurus dan terintegrasi yang menghubungkan antara kekuatan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternalnya.⁸⁷ Adanya strategi yakni bertujuan untuk mewujudkan tujuan dari visi misi pondok pesantren. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, strategi berarti rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Menurut Philip Kotler strategi adalah wujud rencana terarah yang digunakan mencapai tujuan.⁸⁸ Dalam buku lain dijelaskan bahwa strategi adalah proses rencana pemimpin yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi yang disertai dengan bagaimana cara atau upaya agar tujuan tersebut dapat tercapai.⁸⁹

Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk dari komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dari komunikasi pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk serta meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dari produknya agar berusaha menerima

⁸⁶ Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

⁸⁷ Buchari Alma, *Manajemen Corporate & strategi pemasaran jasa pendidikan*. Hlm. 64

⁸⁸ Philip Kotler, *Marketing Jilid 2*, (Jakarta: Erlangga, 1984) h.408

⁸⁹ Husein Umar, *Strategic Manajemen In Action*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2001) h.31

prodak yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.⁹⁰

Menurut Sofiyan 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 alokasi, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.⁹¹ Sedangkan menurut Philip Kotler strategi pemasaran adalah suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana didalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, menetapkan promosi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran.⁹² Fandi Tjiptono mengatakan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesimbangan melewati pasar yang dimasuki, dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar target tersebut.⁹³

Berdasarkan hasil wawancara di Pondok Pesantren Kauman Jekulo Kudus Setrategi pemasaran sangatlah penting dilakukan semua perusahaan ataupun lembaga untuk menunjukkan berhasilnya sebuah kegiatan dalam lembaga ataupun perusahaan, strategi promosi yang digunakan Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus meliputi produk, harga dan tempat. Produk yang digunakan yakni menghasilkan

⁹⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta, Andi, 2008) hal. 219

⁹¹ Sofiyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2013) h. 15

⁹² Philip Kotler, *Marketing Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 1984) h.2

⁹³ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2015) h.17

santri yang berilmu agama, memiliki prinsip hidup sederhana dan berakhlakul karimah sedangkan harga yang ditetapkan di pondok pesantren ini termasuk harga setandar kalangan menengah kebawah. Karena pendaftaran pertama kurang dari 1 JT sudah termasuk dengan seragam dan lain-lain. untuk itu bisa menjajikan daya tarik calon santri. Selain itu juga ada tempat, tempat juga termasuk menjadisegian dari salah satu daya tarik para santri. Jika tempat itu bagus dan nyaman fasilitas juga terpenuhi maka santri akan tertarik. Di pondok pesantren ini ada beberapa strategi promosi yang dilakukan diantaranya melalui media cetak, media elektronik dan melalui dakwah. Melalui media cetak seperti halnya pembuatan brosur, setiker bahkan pembuatan kalender tahunan. untuk kalender tahunan di jual kepada santri dan juga alumni serta masyarakat sekitar. Sedangkan melalui media elektronik seperti facebook, youtube bahkan website (PP Darul Falah 1 Jekulo Kudus), setiap adanya kegiatan Khaul Dalail Khirrot, Khaul Mbah K.H. Ahmad Basyir pihak panitia melakukan pemostingan bahkan live streaming di youtube. Sedangkan melalui dakwah ketika kiyai melakukan ceramah di acara khajatan di desa desa, seperti halnya khitanan serta pernikahan.⁹⁴

Selain itu Ada beberapa strategi yang digunakan seperti halnya strategi dari mulut ke mulut. Dalam strategi ini yang berperan yakni santri bahkan alumni. Karena kebanyakan santri yang disini keponakan bahkan khabat dasisantri bahkan alumni. Selain itu juga ada strategi pemasaran melalui media

⁹⁴ K.H Muhammad Jazuli, “Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021.”

cetak dan media elektronik. Tetapi yang paling banyak yakni dengan media langsung atau tatap muka.⁹⁵

Hal yang hampir serupa diungkapkan oleh Nailin Najiha selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa. Setau saya di pondok Darul Falah IV ini memiliki beberapa strategi diantaranya yakni melalui media cetak seperti brosur, stiker serta kalender. media elektronik seperti youtube (PP. DARUL FALAH JEKULO KUDUS) dan facebook (PP. Darul Falah Jekulo Kudus) dan melalui informasi langsung. media langsung seperti halnya calon santri mendapat informasi dari tetangga terdekat bahkan saudara jauh. Karena di pondok sini bukan hanya daerah terdekat ada juga santri yang berasal dari lampung bahkan kalimantan.⁹⁶

Dalam bukunya, Sofiyan Assauri ada tiga jenis pemasaran yang dapat diterapkan di perusahaan atau organisasi, yaitu organisasi pemasaran yang tidak membedakan pasar dan strategi pemasaran yang terkonsentrasi.⁹⁷

- a. Strategi pemasaran yang tidak membedakan, yakni perusahaan atau organisasi dan pemasarannya menganggap sama semua konsumsinya dengan memperhatikan kebutuhan secara umum dan produk yang dihasilkan hanya satu untuk konsumen secara umum.
- b. Strategi pemasaran yang membedakan, strategi pemasaran ini melayani suatu produk tertentu untuk kelompok tertentu juga, jadi perusahaan menghasilkan produk atau jasa hanya

⁹⁵ Sa'adah, "Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁹⁶ Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

⁹⁷ Sofiyan Assauri, *Manajemen Operasi dan Produksi* (Jakarta: FE-UI, 2008) h.31

di fokuskn pada sekmen tertentu. Tujuan dari strategi ini adalah untuk meningkatkan kepuasan konsumen pada produk yang bervariasi yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

- c. Strategi pemasaran terkonsentrasi, pemasaran ini memfokuskan memasarkan produk atau jasahnya padabeberapa segmen dengan alasan kekurangan beberapa sumber daya. Keuntungan dari strategi ini adalah perusahaan atau organisasi mendapatkan osisi yang kuat pada segmen pasar yang sudah ditinjau, namun kelemahanya adalah segmen pasar yang dimiliki sangat terbatas.

Jadi dapat disimpulkan bahwasanya adanya strategi promosi itu untuk mencapai sebuah tujuan yang telah di tetapkan suatu lembaga atau perusahaan. Dalam strateg promosi yang telah dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus memiliki beberapa strategi di antaranya yakni melalui media cetak, media elektronik, media cramah bahkan informasi secara langung. Media cetak yang di gunakan yakni setiker, brosur, serta kalendet yang di bagikan kepada santri, alumni bahkan masyarakat sekitar. Media elektronik yang digunakan yakni, Facbook (PP.Darul Falah Jekulo Kudus), Youtube (PP. DARUL FALAH JEKULO KUDUS). Setrategi tersebut di laskukan oleh pengasuh, pengurus, santri, bahkan alumni ikut terlibat dalam kegiatan promosi yang dilakukan.

2. Keberhasilan Strategi Promosi Yang Dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus

Pemasaran bukanlah tindakan khusus akan tetapi lebih menunjukkan usaha-usaha pokok yang diarahkan untuk mencari sebuah tujuan. Pemasaran tidak hanya berorientasi pada peningkatan laba perusahaan atau lembaga akan tetapi bagaimana menciptakan kepuasan

pelanggan sebagai bentuk tanggung jawab kepada stakeholders atau mutu out putnya.⁹⁸

Berdasarkan hasil wawancara di Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus Pada tahun ini paling banyak santri yang masuk dibandingkan pada tahun tahun sebelumnya. Pada tahun ini ada peningkatan 50%. selain itu dapat di lihat dari loyalitas orang tua dalam memasukkan anaknya di Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri ini.⁹⁹ pada tahun tahun sebelumnya santri yang paling banyak yakni pada tahun 2020. pada tahun itu santri yang masuk yakni 315 santri dari berbagai desa, kecamatan, kabupaten, bahkan dari luar Jawa. Tetapi kebanyakan santri yang ada di sini memiliki saudara yang masih ada di sini atau bahkan sudah berstatus alumni.

Hal yang hampir serupa juga disampaikan oleh Noor Sa'adah selaku pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus. Bahwa, Keberhasilan strategi yang digunakan pondok pesantren ini berhasil. Bahkan dalam tahun ini santri yang masuk sangat terduga karena peningkatan dari tahun lalu tahun ini lumayan banyak. Hal ini kemungkinan besar disebabkan adanya promosi. Promosi yang paling membuatkan hasil yakni karena alumni bahkan santri sendiri ikut serta turun tangan ikut mempromosikan pondok pesantren ini. Karena Pada tahun lalu santri yang masuk sekitar 180 santri sedangkan tahun ini 315 santri yang terdaftar. Santri yang berada di sini

⁹⁸ Akhmad Muadin, Ta allum Jurnal pendidikan islam, Manajemen pemasaran pendidikan pondok pesantren Tahfidz Qur'an, Vol 05, No.2, 2017

⁹⁹ K.H Muhammad Jazuli, "Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021."

sebagianbesar memiliki saudara bahan kratat alumni dari pondok pesantren ini.¹⁰⁰

Seperti Halnya yang di ungkapkan oleh Nailin Najihah selaku santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Strategi yang digunakan sangat berhasil. Pada tahun ini santri yang masuk tidak sebanding dengan tahun-tahun sebelumnya. Sampai-sampai almari untuk santri kurang dan kemaren juga baru di datangkan lagi. Kebanyakan santri baru yang datang sudah mempunyai kratat di sini. Selain itu juga mempunyai kratat alumni dari pondok pesantren sini baik itu kratatnya santri putri atau santri putra.¹⁰¹

Hal yang senada juga dikatakan oleh Lina Inayatun Nafi'ah, selaku santi Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Bahwa, Strategi yang digunakan dapat di bilang berhasil. Karena pada tahun ini santri yang masuk tidak lebih banyak dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Sampai-sampai almari untuk santri kurang dan kemaren juga baru di datangkan lagi. Kebanyakan santri baru yang datang sudah mempunyai kratat di sini. Selain itu juga mempunyai kratat alumni dari pondok pesantren sini baik itu kratatnya santri putri atau santri putra.¹⁰²

Hal ini juga di sampaikan oleh Azza Zahrotul A. Selaku Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus, Strategi yang digunakan pada tahun ini cukup tak terduga, karena santri pada tahun 2020 paling banyak santri yang terdaftar dibandingkan

¹⁰⁰ Sa'adah "Wawancara Dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

¹⁰¹ Nailin "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

¹⁰² Lina "Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021."

tahun-tahun lalu. bahkan tidak terduga jika santri baru yang datang tidak seperti tahun-tahun lalu. Baik satri tersebut berasal dari kota sendiri maupun luar kota. Tetapi santri-santri tersebut kebanyakan juga sudah memiliki krabat di sini sehingga hal ini yang menjadikan suksesnya strategi tersebut sebagian besar dari mulut ke mulut.¹⁰³

Dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwasanya strategi promosi yang di gunakan Pondok Pesantren Darul Falah IV Kaluam Jekulo Kudus mendapatkan hasil yang tidak mengecewakan. Bahkan dapat dikatakan kemajuan itu 50%. hal tersebut sebagian besar dikarenakan adanya alumni bahkan santri yang ikut turun tangan untuk menjadi seponsor dikalangan keluarga, sanak saudara bahkan masyarakat sekitar tempat tinggal mereka masing-masing. Karena kebanyakan santri yang berada disini sudah memilikikeluarga, krabat bahkan tetangga yang masih berada di pondok pesantren Darul Falah ataupun sudah berstatus alumni dari pondok pesantren Darul Falah.

3. **Faktor Penghambat Dan Faktor Pendorong Strategi Promosi Yang Dilakukan Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus**

Dalam merumuskan suatu strategi pemasaran dibutuhkan kemampuan analisis terhadap perubahan kondisi pasar, berikut beberapa faktor yang harus dapat dianalisis dalam strategi pemasaran.¹⁰⁴

a. Lingkungan

Analisis terhadap lingkungan seperti pertumbuhan populasi dan perubahan kebijakan pemerintah akan menimbulkan dampak terhadap jalannya perusahaan atau organisasi, faktor seperti perkembangan teknologi, tingkat inflasi, dan

¹⁰³ Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

¹⁰⁴ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta, Andi yogyakarta, 2013) hal. 17

perubahan gaya hidup harus diperhatikan sesuai dengan produk dan pemasaran perusahaan.

b. Faktor pasar

Hal-hal mengenai ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, tahap perkembangan, distribusi, pola perilaku pembeli, dan permintaan pasar harus sangat diperhatikan agar dapat dikembangkan karena merupakan sebuah peluang.

c. Persaingan

Dalam menghadapi pesaing, perusahaan atau organisasi harus memperhatikan siapa pesaingnya, bagaimana produk pesaing, apa strategi mereka, kelebihan dan kekurangan pesaing dan lain-lain.

d. Analisis kemampuan internal

Setiap perusahaan atau organisasi tentu memiliki kekuatan dan kelemahan dibanding pesaingnya, maka dari itu perusahaan harus dapat menganalisis hasil tersebut.

e. Perilaku konsumen

Analisis konsumen dapat dilakukan dengan penelitian ataupun survei. Hal ini sangat berguna bagi pengembangan produk, desain produk, distribusi produk, penetapan harga dan lain-lain

f. Analisis ekonomi

Analisis ekonomi berhubungan dalam memperoleh laba, dengan memperkirakan pengembalian modal, penilaian rugi atau untung, dan analisis faktor ekonomi pesaing.

1) Faktor penghambat

Dalam melakukan kegiatan promosi pasti adanya penghambat kegiatan, adapun faktor penghambat strategi promosi di pondok pesantren Darul Falah IV ini.

Faktor penghambat strategi promosi yang ada di pondok pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus yaitu adanya beberapa teknologi yang semakin canggih tetapi tidak

dimanfaatkan sebaik mungkin untuk melakukan kegiatan promosi, selain itu keterbatasan kemampuan pembuatan desain brosur yang menarik

Berdasarkan hakukan promosi ini ada beberapa hambatan diantaranya kurang aktifnya media sosial, hal itu menjadi pengaruh kurangnya menyebar informasi mengenai Pondok Pesantren Darul Falah IV ini. Bukan hanya itu, tetapi kurangnya keahlian pembuatan desain brosur yang mungkin kurang menarik. Selain itu terkadang sarana dan prasarana yang ada sebagian kurang memadai contohnya seperti ketika musim kemarau ketersediaan air menipis karena melihat banyaknya santri yang menggunakan. Selain hambatan tersebut juga adanya hambatan dari luarseperti halnya pesaingan antar pondok pesantren melalui promosi secara tidak langsung pasti terjadi.¹⁰⁵

Pada saat melakukan promosi pondok ini mendapati beberapa hambatan, Seperti halnya kurang giatnya santri itu sendiri sehingga menjadi beban buat dirinya sendiri dan orang lain, selain itu kurang hati hatinya para santri menggunakan sarana dan prasarana yang ada sehingga menjadikan beberapa sarana dan prasarana tersebut tidak bisa difungsikan kembali. Hal itu menjadi penilaian wali santri yang datang melihat-lihat pondok pesantren. Selain itu santri yang melanggar aturan juga

¹⁰⁵ K.H Muhammad Jazuli, “Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021.”

menjadi penilaian di lingkungan masyarakat sekitar pondok pesantren.¹⁰⁶

Contoh kecil penghambat strategi pemasaran di antaranya sarana prasarana air dimusim kemarau yang kurang memadai sehingga terkadang telat akan air bersih. Selain itu dari kalangan santri sendiri yang tidak menaati peraturan.¹⁰⁷

Jadi dapat di analisis bahwasanya faktor penghambat strategi promosi yang ada di Pondok Pesantren Darul Falah IV bukan hanya dari dalam melainkan dari luar juga. Penghambat yang berasal dari dalam diantaranya kurang aktifnya media sosial, sarana dan prasarana yang ada, kurang giatnya santri bahkan tidak menaati peraturan yang menjadikan santri tersebut kena *ta'ziran* bahkan hal tersebut menjadikan sebuah nilai tersendiri oleh para wali santri yang mengetahuinya untuk pondok pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus. Selain itu faktor penghambat eksternal yakni adanya pesang pesaing yang sangat banyak tanpa disadari. Apalagi di daerah Kauman Jekulo Kudus sendiri banyak sekali pondok pesantren.

2) Faktor Pendukung

Faktor pendukung merupakan salah satu yang menjadi pengaruh perkembangannya sebuah lembaga ataupun organisasi. Faktor pendukung sangatlah penting adanya

¹⁰⁶ Nailin, Lina, Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

¹⁰⁷ Sa’adah “Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

Berdasarkan hasil wawancara di Pondok Pesantren Darul Falah IV Kauman Jekulo Kudus. Ada beberapa faktor pendukung dalam kegiatan promosi yang kami lakukan diantaranya masyarakat, para alumni dan para santri itu sendiri. Tanpa adanya dorongan dan dukungan dari mereka kegiatan promosi ini tidak dapat terselenggara dengan sebaik ini. Baik dari dana maupun support dari mereka semua. Dari kalangan santri sendiri ikut serta turun tangan dalam promosi baik pemuatan brosur, stiker bahkan kalender. Tanpa adanya dukungan dan dorongan dari mereka kegiatan ini tidak dapat terlaksana. Selain itu kegiatan promosi sudah umum di lakukan berbagai lembaga pendidikan, tanpa adanya kegiatan promosi sama sekali mematikan lembaga pendidikan kita sendiri, hal tersebut juga menjadikan kita untuk melakukan kegiatan promosi.¹⁰⁸

Ada banyak kalangan yang menjadikan kegiatan promosi kita sebaik ini diantaranya pengasuh tentunya, para santri, alumni, bahkan masyarakat ikut serta dalam dukungan ini. Mereka semua ikut berpartisipasi dalam adanya kegiatan ini. Hal tersebut menjadikan kami para pelaksana semakin semangat untuk melaksanakan kegiatan promosi sebaik mungkin. Serta adanya motivasi-motivasi dari pengasuh yang menjadikan semakin semangat untuk melakukannya sebaik mungkin.¹⁰⁹

¹⁰⁸ K.H Muhammad Jazuli, “Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 14 Juni 2021.”

¹⁰⁹ Sa’adah “Wawancara Dengan Pengurus Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”

Banyaknya alumni dari pondok pesantri ini itu menjadi salah satu dari faktor pendorong kegiatan promosi. Karena selain adanya promosi media elektronik dan media cetak para alumni juga ikutserta dalam melaksanakan kegiatan promosi. Hal itu menjadikan kami terdorong dalam melakukan kegiatan promosi.¹¹⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor pendorong yang menjadikan lancar kegiatan strategi promosi ini sangat banyak, diantaranya dari kalangan pengasuh, santri, wali santri, alumni, bahkan masyarakat kut mendukung adanya pondok pesantren Darul Falah IV Kaluman Jekulo Kudus. Hal tersebut menjadikan penyelenggara strategi promosi semangat untuk menjalankannya sehingga menjadikan suksesnya tujuan yang akan dicapai.

¹¹⁰ Nailin, Lina, Azza “Wawancara Dengan Santri Pondok Pesantren Darul Falah IV Putri Kauman Jekulo Kudus Pada Tanggal 6 Juni 2021.”