

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Pondok Pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati

Pondok pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati ini berdiri sejak 5 Maret 2005 oleh KH Arwani Kholil. Pondok pesantren Darul Hikmah ini berdiri karena keinginan KH Arwani Kholil sendiri yang awalnya ingin membangun sebuah surau kecil atau mushola tempat untuk mengaji kitab bandongan. Awalnya beliau mengenalkan mengaji bandongan kitab itu dengan masyarakat dan seiring berjalannya waktu banyak santri yang berdatangan untuk mondok di pondok pesantren Darul Hikmah.⁶⁷

Pondok Pesantren Darul Hikmah adalah salah satu Lembaga Pendidikan Islam yang berada di Dk. Bergat RT.02 Rw.07 DS. Gembong kab.pati. Yayasan pondok pesantren Darul Hikmah ini berada di tengah-tengah lingkungan warga masyarakat. Akan tetapi warga masyarakat menerima dengan senang hati atas berdirinya pondok pesantren Darul Hikmah yang masih sangat klasik dan berlandaskan pada Ahlu sunnah Wal jamaah.

Pergerakan Agama Islam di Kecamatan Gembong Pati khususnya dukuh Bergat Desa Gembong tidak bisa lepas dari jasa beliau KH.Arwani Kholil adalah sosok sederhana sangat santun dan waktunya dihabiskan untuk mengajar santri dan masyarakat. Beliau adalah pejuang yang Tangguh dan berani, bukan hanya alim tapi juga wira'I (sangat berhati-hati dalam perkara syubhat dan haram). Dan beliau adalah kyai yang menjaga keistiqomahan dalam beribadah dan mengaji kitab kuning. Sholat dengan berjama'aah dan membaca Al-qur'an

⁶⁷ Wawancara Peneliti dengan Nur Khomsiamah ketua Pondok Pesantren Darul Hikmah Bergat GEembong Pati. 27 Juli 2022

setelah wiridan sudah menjadi rutinitas beliau hamper setiap malam jarang tidur, jikalau tidur itupun cuma sebentar dengan tujuan supaya bisa sholat tahajjud. Di akhir malam beliau selalu mandi taubat sebelum sholat tahajjud dan witr nyambung sholat jama'ah shubuh.

Dan Setelah banyaknya warga yang mengetahui adanya pondok pesantren Darul Hikmah ini mulailah banyak santri yang ingin mondok disana dan sekarang santrinya sudah mencapai 150 orang santri yang menetap di pondok pesantren Darul Hikmah ini. Dan ada juga santri yang tidak menetap di pondok pesantren akan tetapi mengikuti kegiatan bandongan mengaji kitab di pondok pesantren Darul Hikmah ini.

2. Lokasi Pondok Pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati

Pondok Pesantren Al-Munawwir Darul Hikmah berlokasi di Desa Gembong, Pati Jawa Tengah letaknya sangat strategis, tanah di Desa ini terletak ketinggian 1.200-1.500 m dpl. Lokasi Pondok Pesantren memiliki letak yang cukup strategi karena kegiatan agribisnis yang dilakukan oleh pesantren berada di dataran tinggi di atas lahan pertanian ± 8 hektar milik pesantren sendiri serta sumber air mudah didapat. Selain itu dilihat dari sarana transportasi, khususnya jalan yang menuju pondok pesantren sudah diaspal dan cukup memadai. Pondok Pesantren Darul Hikmah berada di Desa Brengi Gembong, posisinya sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan pasar gembong
- Sebelah Timur berbatasan dengan desa Karang wage
- Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Brengi
- Sebelah Barat berbatasan dengan desa Glagah Dukuh Dawe

Lokasi Pondok Pesantren Darul Hikmah ini berada di lokasi yang sangat strategis karena berada di tengah-tengah masyarakat yang sangat mengapresiasi adanya pondok pesantren Darul Hikmah ini yang memunculkan sifat positif santri dan membuat warga

sekitar bangga akan sikap dan perilaku santri terhadap warga sekitar.

3. Tujuan Visi Misi Pondok Pesantren Darul Hikmah Brengi Gembong Pati

Tujuan

Tujuan didirikannya pondok pesantren Darul Hikmah ini adalah untuk mendidik para santri agar menguasai ilmu agama disamping mempunyai prinsip hidup sederhana, menjadi orang yang berguna dan berakhlak yang mulia. Sebab menurut beliau banyak orang-orang pandai yang berakhlak buruk dan banyak orang yang pintar tetapi tidak diterima di masyarakat. Juga banyak yang mengerti ilmu agama tetapi tidak tahu kebutuhannya dan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, pesantren lebih menekankan pada kesederhanaan, akhlakul karimah dan pengabdian kepada masyarakat sebagai swasran dalam mengelola sasaran. Salah satu yang harus dimiliki sebuah Lembaga adalah visi dan misi yang jelas untuk mengetahui arah atau pandangan kemana Lembaga itu akan dituju. Begitu juga pondok pesantren Darul Hikmah yang berbasis salafi yang tradisional, tetapi juga harus memiliki visi dan misi pondok pesantren Darul Hikmah Gembong Pati adalah sebagai berikut.

Visi

Mewujudkan peserta didik pondok pesantren Al-Munawwir Darul Hikmah yang beriman, bertaqwa, berakhlakul karimah dan berwawasan keilmuan ahlusunah wal jamaah, serta menjadikan pondok pesantren AL-Munawwir Darul Hikmah sebagai pusat keilmuan di masyarakat.

Misi

- Meneguhkan akidah islam, keikhlasan beramal, serta penanaman nilai-nilai-nilai Akhlakul Karimah.
- Melaksanakan pendidikan ilmu keislaman berhaluan ahlusunah waljamaah melalui proses ta'lim dan ta'dib

- c. Menyelenggarakan pengajian kitab kuning warisan ulama salaf Sholihin.

4. Manajemen dan Struktur Organisasi Usaha Rajut Pondok Pesantren Darul Hikmah

Organisasi akan berjalan dengan baik, jika manajemennya tepat. Hal ini bisa disebut sebagai manajemen organisasi. Hamper seluruh perusahaan membutuhkan seluruh manajemen organisasi yang baik. Jika manajemennya baik maka kemungkinan besar tujuan perusahaan bisa tercapai.

Pada dasarnya manajemen merupakan cara untuk mencapai tujuan dengan mengatur, mengelola suatu kegiatan tertentu secara berkeseimbangan sehingga menghasilkan ketepatan yang bisa memberikan kemudahan dalam mencapai rencana yang diinginkan. Sedangkan organisasi merupakan sekumpulan orang yang memiliki tujuan, dan teratur secara sistematis memiliki peran dan tugas masing-masing. Disamping itu, manajemen dibutuhkan dalam sebuah organisasi dikarenakan organisasi pasti menginginkan hasil kerjanya tepat serta perlu menetapkan rencana dan tujuan organisasi, oleh karena itu untuk dapat melaksanakan akan hal-hal tersebut maka diperlukan organisasi.

Struktur Organisasi Usaha Rajut Pondok Pesantren Darul Hikmah yaitu:

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Usaha Rajut Pondok Pesantren Darul Hikmah

No	Jabatan	Nama
1	Ketua	Nur khomsiamah
2	Bendahara	Nazila qurrotul aini
3	Tim produksi	Nur laela sari
4	Tim pemasaran	Muyassaroh
5	Tim finishing	Nadhiroh
6	Penanggung jawab	Dwi ulfatun

5. **Produk usaha Rajut**

Usaha rajut ini memproduksi beberapa jenis produk yaitu, tas, dompet, gelang, bros, strap masker, dan gantungan kunci. Semua produk ini terbuat dari benang rajut. Dan warnanya juga banyak bisa request sesuai keinginan.

Tabel 4.2
Produk usaha Rajut

No	Nama Produk
1	Tas
2	Dompet
3	Gelang
4	Bros
5	Strap Masker
6	Gantungan kunci

6. **Proses Produksi**

Usaha rajut merupakan salah satu usaha yang dilaksanakan di pondok pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati. Dalam pembuatan rajut ini dilatarbelakangi oleh salah seorang santri yang gemar atau hobi merajut untuk kerajinan dan mengisi waktu luang Ketika tidak ada jadwal mengaji bandongan kitab.

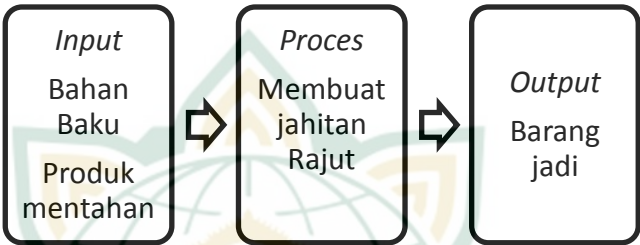
Sistem produksi rajut ini menggunakan sistem P.O (*pree order*). Usaha rajut ini hanya memproduksi jika ada pesanan konsumen, waktu pemesanan sendiri membutuhkan waktu 3-7 hari. Proses pengerjaan produk tergantung dengan jadwal sekolah dan jadwal mengaji, jika jadwal sekolah ada tambahan jam atau tambahan materi maupun kegiatan sekolah lainnya.

Dalam proses pembuatan Rajut ini dilakukan beberapa tahapan sebagai berikut:

- a. Pembelian barang baku
- b. Kemudian membuat simpul hidup
- c. Kemudian Membuat tusukan awal
- d. Dan mulai membuat Jahitan rajut
- e. Membuat bola benang rajut
- f. Dan tahapan terakhir Membuat tusukan penutup

Kegiatan produksi dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1
Kegiatan produksi Usaha Rajut di pondok pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati



Dalam proses produksi membutuhkan alat produksi, alat-alat produksi yang digunakan antara lain:

Tabel 4.3
Alat-Alat Produksi yang digunakan Usaha Rajut di pondok pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati

No	Nama Barang
1	Benang rajut
2	Hook atau hakpen
3	Jarum Knitting
4	Jarum tapestry
5	Gunting
6	Korek api
7	Pernak Pernik

Proses produksi yang dilakukan oleh santri ini sesuai penjualan atau sesuai pemesanan. Apabila penjualan meningkat maka barang yang di produksi juga meningkat begitu juga sebaliknya. Akan tetapi setiap penjualan pasti mengalami naik turun.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Strategi Pengembangan Usaha Rajut

Dari hasil penelitian dan wawancara yang peneliti lakukan dengan Dwi Ulfatun santri ponpes Darul Hikmah sekaligus santri pelopor usaha merajut bahwa usaha yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah dengan memproduksi rajut yang berkualitas, menjual dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan serta mengembangkan strategi pemasarannya, dimana sekarang banyak sekali produk tas-tas modern dan berkualitas dengan harga yang sangat tinggi dan mudah sekali untuk menarik pelanggan.

Strategi pemasaran merupakan bagian terpenting dan berpengaruh paling besar dalam menjalankan sebuah usaha. Marketing mix atau sering disebut bauran pemasaran yang terdiri atas elemen produk, harga, tempat, dan promosi. Bauran pemasaran merupakan strategi kombinasi elemen tersebut menjadikan kegiatan pemasaran efektif.⁶⁸ Berdasarkan proses pengumpulan data melalui wawancara terhadap santri dan ketua pondok atau sekaligus penanggung jawab usaha rajut dengan topik “bauran pemasaran”, telah ditemukan jawaban dari subyek yang diteliti. Berikut adalah hasil data yang diperoleh dari wawancara dan pembahasannya mengenai elemen-elemen bauran pemasaran.

a. *Product* (produk)

Menurut Tjiptono produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan keinginan pasar yang bersangkutan.⁶⁹ Di era

⁶⁸ Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran: Bauran pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020),9.

⁶⁹ Dewi Nurmasari Pane, “Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan pembelian The Botol Sosro”, *Jurnal manajemen Tools* Vol.9, No.1, (2018)

pemasaran yang banyak pesaing saat ini upaya mengemukakan produk yang kompetitif sangat penting sebagai strategi pemasaran. Hal yang penting mengenai produk adalah perlunya mengetahui kebutuhan, kemauan dan harapan konsumen. Perusahaan harus pula menjaga kualitas produk yang dihasilkan agar konsumen dapat dipertahankan dan ditingkatkan.⁷⁰

b. *Price* (Harga)

Harga yang ditawarkan usaha rajut ini cukup bersaing. Berikut harga yang ditawarkan:

Tabel 4.4
Harga yang ditawarkan Usaha Rajut di pondok pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati

No	Produk	Harga
1	Tas	70.000-100.000
2	Dompot	50.000
3	Gelang	25.000
4	Bros	10.000
5	Strap masker	10.000
6	Gantungan kunci	7.000

Dalam menarik minat beli konsumen dalam persaingan harga menerapkan dua strategi harga yaitu strategi potongan dan strategi promosi harga.

1) Strategi potongan harga

Strategi ini penjual memberikan potongan harga jika konsumen membeli lebih dari satu produk dalam satu kali transaksi. contoh pembeli membeli dua produk yaitu tas dan dompet dan akan mendapatkan potongan harga sebesar 10.000 dan berlaku kelipatan sehingga produk akan terlihat lebih murah. Strategi ini dilakukan agar pembeli tergiur membeli lebih dari satu produk dalam satu kali transaksi.

⁷⁰ Ibid, 15

2) Strategi promosi harga

Usaha rajut di pondok pesantren ini memberikan bonus gratis ongkir pulau jawa ata subsidi ongkos kirim maksimal Rp.150.000 jika konsumen membeli tas dan dompet yang harganya sudah mencapai promosi harga tersebut.⁷¹

c. *Place* (tempat)

Penempatan atau distribusi merupakan salah satu bagian penting dalam menjalankan sebuah usaha. Perusahaan harus menempatkan dan mendistribusikan produk yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Letak tempat usaha rajut ini juga sangat strategis karena pondok pesantren darul hikmah ini berada di tengah-tengah lingkungan masyarakat. Hal ini menjadi nilai positif bagi santri karena sudah menanamkan kewirausahaan sebelum mereka terjun ke masyarakat langsung atau sebelum mereka boyong dari pondok pesantren.

Usaha rajut ini tidak memiliki toko khusus karena usaha ini dilakukan santri didalam pondok pesantren. Akan tetapi jika ada konsumen yang ingin membeli atau ingin memesan bisa datang di kantin pondok pesantren karena semua produk penjualannya di taruh dikantin pondok. Dan semua barang yang di produksi adalah pesanan milik konsumen. Artinya kita tidak melebihi produk yang sudah jadi, jika ingin membeli produk rajutan maka konsumen harus menunggu proses produksi kurang lebih 3-7 hari.⁷²

d. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan komponen penting suatu progress pemasaran karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan. Melihat persaingan yang semakin ketat maka usaha rajut melakukan promosi dalam meningkatkan penjualan antara lain:

⁷¹ Dwi ulfatun, wawancara oleh penulis, 30 juli 2022.

⁷² Dwi ulfatun, wawancara oleh penulis, 27 Juli 2022,

1) Promosi media sosial

Di era yang serba digital sekarang ini penggunaan media social merupakan sebuah keharusan perusahaan dalam memasarkan produknya. Media social merupakan sebuah medium di internet dimana penggunaanya dapat mempresentasikan diri dan melakukan interaksi, berbagi, bekerja sama, berkomunikasi dengan pengguna media social lain dan membentuk ikatan social secara virtual.⁷³

Dalam hasil wawancara diketahui bahwa usaha rajut dalam menggunakan media sosial sebagai media promosi berupa Instagram dan facebook. Kegiatan promosi di media sosial yaitu mengupload gambar produk, pemberian diskon harga, mengenalkan toko online shopee, Tokopedia, buka lapak ke masyarakat Instagram dan facebook.⁷⁴

Dalam mendapatkan kepercayaan konsumen maka mencantumkan bio mengenai usaha rajut dan menggunakan fitur Instagram berupa feeds untuk mengupload bukti resi, pengiriman, proses produksi dan testimoni pelanggan.

2) Iklan

Dari hasil wawancara dalam menggait lebih banyak konsumen, maka santri menggunakan iklan untuk menarik konsumen. Iklan yang bisa dilakukan yaitu melalui akun Instagram, facebook, dan shopee.

2. Kelemahan dan Kelebihan Strategi Pengembangan Usaha Rajut dalam meningkatkan penjualan

Dalam menjalankan sebuah usaha pasti terdapat hambatan-hambatan yang dihadapi oleh sebuah perusahaan . pada hasil wawancara terdapat kelebihan dan

⁷³ Dinda Sekar Puspitarini, Reni Nuraeni, “Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Promosi (Studi Deskriptif Pada Happy Go Lucky House)”, Jurnal Common Vol.3,No.1, (2019),73

⁷⁴ Dwi ulfatun, wawancara oleh penulis, 27 juli 2022.

kelemahan dalam menjalankan usaha rajut. Adapun kendala-kendala yang dihadapi usaha rajut yaitu sebagai berikut:

a. Produk

Pertama kurangnya modal untuk pembelian bahan baku yang cukup banyak dan penambahan alat-alat produksi yang baru dan lebih modern. Produk merupakan salah satu hal yang terpenting dalam sebuah usaha. Kedua yang menjadi kendala produksi adalah Kurang adanya dukungan dari pemerintah setempat dan daerah dalam memajukan usaha bagi pondok pesantren khususnya ponpes Darul Hikmah

b. Harga

Harga menjadi hal sensitive bagi konsumen dalam memilih produk yang akan dibelinya. Kendala yang dialami dalam strategi harga muncul dari pesaing. Banyak pesaing yang mematok harga yang lebih murah dan banyak juga di shopee yang mematok harga lebih murah.⁷⁵

c. Tempat

Dari hasil analisis data kendala tempat yang dialami usaha rajut ini yaitu tidak mempunyai took sendiri dan hanya bisa menjual hasil rajut di kantin pondok pesantren.

d. Promosi

Kendala yang dihadapi usaha rajut santri Pondok pesantren darul hikmah dalam melakukan promosi adalah kurangnya sumber daya pemasaran media sosial dalam membuat konten yang menarik di media sosial. Unggahannya cukup monoton tanpa diselipi konten yang membuat berinteraksi secara langsung dengan masyarakat sosial Instagram dan facebook.

⁷⁵ Dwi Ulfatun, wawancara oleh penulis, 29 Juli 2022.

Tabel 4.5
Kendala yang dihadapi usaha rajut Santri Pondok Pesantren Darul Hikmah

No	Dimensi	Kendala
1	Produk	Kurangnya modal
2	Harga	Harga pesaing lebih murah
3	Tempat	Tidak mempunyai toko offline dan Berlokasi di dalam pondok pesantren
4	Promosi	Kurangnya SDM pemasaran

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rajut Santri Pondok Pesantren Darul hikmah Bremsi Gembong Pati

Perencanaan strategi merupakan proses manajerial untuk mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian yang layak antara sasaran dan sumber daya perusahaan dengan peluang-peluang pasar yang selalu berubah. Tujuan perencanaan strategi adalah terus menerus mempertajam bisnis dan produk perusahaan sehingga keduanya berpadu menghasilkan laba dan pertumbuhan yang memuaskan.⁷⁶

Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang sangat penting dalam dunia usaha. Pada kondisi usaha yang sekarang ini, pemasaran menjadi pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan dari perusahaan dapat tercapai. Mengetahui pengetahuan mengenai pemasaran merupakan hal penting bagi sebuah perusahaan pada saat dihadapkan pada permasalahan. Seperti menurutnya daya beli konsumen terhadap suatu

⁷⁶ Philip Kolter, *Manajemen Pemasaran Analisis, perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Erlangga, Jakarta, 1988, hlm.44

produk sehingga memberikan dampak selambatnya pertumbuhan pada perusahaan.⁷⁷

Dari pernyataan diatas analisa peneliti dalam merepresentasikan pelaksanaan strategi perkembangan Usaha rajut di Ponpes Darul hikmah sudah baik hanya saja ada beberapa yang harus lebih diperhatikan dari mulai para santri yang bisa lebih diarahkan agar bisa mendapatkan ilmu tentang merajut supaya lebih baik dan berkembang.

Dari sudut pandang peneliti alangkah baiknya bilamana jalur pemasaran produk yang dihasilkan harus lebih lagi agar bisa mendapatkan jangkauan konsumen yang lebih luas. Berikut beberapa poin yang peneliti tambahkan untuk menunjang strategi pengembangan yang harus dilakukan antara lain.

- a. Menghadirkan seminar pelatihan atau menghadirkan tokoh atau ahli yang focus menekuni dalam bidang erajut untuk bisa memberikan ilmu kepada para santri agar para santri bisa lebih berkembang.
- b. Lebih meluaskan strategi pemasaran dengan membuat atau memasang iklan di internet, social media yang sebagaimana era digital saat ini sangatlah tepat untuk menunjang konsumen agar lebih luas.

2. Analisis Kendala-kendala Strategi Pengembangan Usaha Rajut Santri Pondok Pesantren Darul Hikmah Bergat Gembong Pati

Berwirausaha bukan merupakan ilmu ajaib yang mendatangkan uang dalam waktu sekejap, melainkan sebuah ilmu, seni dan keterampilan untuk mengelola semua keterbatasan sumber daya, informasi dan dana yang ada guna mempertahankan hidup, mencari nafkah, atau meraih posisi puncak dalam karir.⁷⁸

Islam diantara agama lain yang ada di dunia, adalah satu-satunya agama yang menjunjung tinggi nilai kerja keras. Islam menekankan bahwa apa yang didapat

⁷⁷ Meithina Indrasari, *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan* (Surabaya:moto Press,2019),2

⁷⁸ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, Jakarta:Erlangga, 2011, h.5

oleh seseorang adalah sesuai dengan jerih payah. Siapa yang lebih banyak pekerjaannya (amalnya) akan mendapatkan hasil yang lebih besar.

Analisis peneliti dalam mengukur kendala-kendala Usaha rajut di ponpes Darul Hikmah mengacu pada pernyataan ahli diatas adalah bagaimana upaya Yayasan pondok pesantren, para kiai, dan guru-guru, para santri, warga sekitar serta pemerintah dapat bekerjasama dan berkorelasi dalam memajukan UKM.

Usaha rajut sudah menerapkan strategi pemasaran yang baik dan terbilang berhasil dalam meningkatkan penjualan. Mengingat usaha rajut ini UMKM baru di wilayah pondok pesantren tetapi penjualannya sudah cukup pesat. Hanya saja lokasi yang dimiliki kurang strategis bagi masyarakat, kurangnya sumberdaya pemasaran, dan penggunaan alokasi dana yang kurang maksimal menjadi kelemahan dalam meningkatkan penjualan.

Upaya untuk meningkatkan pemasaran rajut ini terkendala adanya keterbatasan waktu dalam proses produksi dan peralatan yang masih terbatas sehingga pemicu konsumen untuk tertarik produk rajut masih terbilang dikalangan rendah karena semakin banyaknya model-model tas dompet dan sebagainya yang bermerek dan berkualitas tinggi.

Solusi yang harus dijalankan kedepannya agar strategi pemasaran usaha rajut lebih berkembang pesat lagi yaitu dengan adanya mengadakan seminar pelatihan rajut, dan lebih meluaskan strategi pemasarannya dengan membuat iklan di beberapa akun sosial media.