

**MANAJEMEN PEMASARAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM
TAHUN 2022/2023**



Oleh
Nurul Fadilah
NIM 200305052

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM
2023**

**MANAJEMEN PEMASARAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM
TAHUN 2022/2023**

**Skripsi
diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar
Sarjana Sosial**



**Oleh
Nurul Fadilah
NIM 200305052**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM
2023**

HALAMAN LOGO




Perpustakaan UIN Mataram

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Nurul Fadilah, NIM: 200305052 dengan judul “Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 04 Januari 2024

Pembimbing



Guruh Sugilfarto, S.E., M.M.
NIP. 199001132023211019

Perpustakaan UIN Mataram

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 04 Januari 2024

Hal : **Ujian Skripsi**

Yang Terhormat

Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi

Di Mataram

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa/i : Nurul Fadilah

NIM : 200305052

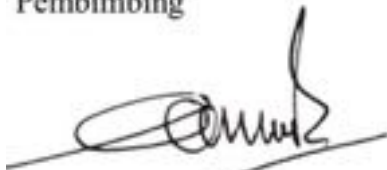
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah

Judul : Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

Wassalammu'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing



Guruh Sugilfarto, S.E., M.M.

NIP. 199001132023211019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Nurul Fadilah**
NIM : **200305052**
Jurusan : **Manajemen Dakwah**
Fakultas : **Dakwah dan Ilmu Komunikasi**

menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Di Pondok Pesantren Abu Hurairah Maaram Tahun 2022/2023" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang ditentukan oleh lembaga.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Matarani, 19 Oktober 2023

Perpustakaan UIN Matarani

Nurul Fadilah

PENGESAHAN

Skripsi oleh: Nurul Fadilah, NIM: 200305052 dengan judul "Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Di Pondok Pesantren Abu Hurairah Maaram Tahun 2022/2023", telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Mataram pada tanggal 09 Januari 2024

Dewan Penguji

Guruh Sugiharto, S.E., M.M.
(Ketua Sidang/Pembimbing)

Prof. Dr. Winengan, M.Si
(Penguji I)

M. Syaoki, M.Si
(Penguji II)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARAM

Mengetahui,

Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi

Perpustakaan UIN Mataram

Dr. Muhamad Saleh, M.A.

NIP.197209121998031001

MOTTO

بالنظام الباطل يغلبه نظام بلا الحق

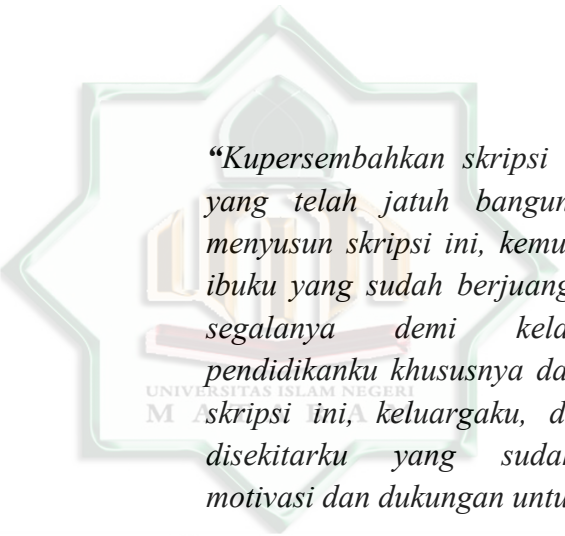
“Kebenaran yang tidak terorganisir, kadang-kadang dikalahkan oleh kejahatan yang terorganisir”. (Ali bin Abi Thalib)¹



Perpustakaan UIN Mataram

¹ Risam, Bung. *Islam dan Pergerakan: Memanusiakan Manusia Dengan Kemanusiaan*. Bogor: Guepedia Publisher, 2020.

PERSEMBAHAN



“Kupersembahkan skripsi ini untuk diriku yang telah jatuh bangun dalam upaya menyusun skripsi ini, kemudian untuk ayah ibuku yang sudah berjuang dan berkorban segalanya demi kelancaran demi pendidikanku khususnya dalam penyusunan skripsi ini, keluargaku, dan orang-orang disekitarku yang sudah memberikan motivasi dan dukungan untuk diri ini”

Terimakasih;) Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah, Tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad, juga kepada keluarga, sahabat, dan semua pengikutnya. Amin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian proposal skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut.

1. Guruh Sugiharto, S.E., M.M. sebagai Pembimbing yang memberikan bimbingan, motivasi, dan koreksi mendetail, terus menerus, dan tanpa bosan di tengah kesibukannya dalam suasana keakraban menjadikan proposal skripsi ini lebih matang dan cepat selesai;
2. Muhammad Syaoki, M.Si, sebagai Ketua Jurusan Manajemen Dakwah; dan Siti Aminah, M.Si sebagai sekretaris jurusan Manajemen Dakwah;
3. Dr. Muhammad Saleh, M.A. selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi beserta jajarannya yang telah memberikan kemudahan selama proses perjalanan penyusunan proposal skripsi;
4. Prof. Dr. H. Masnun, M.Ag. selaku Rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan memberi bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama-lama di kampus tanpa pernah selesai.
5. Kepada Bapak Ibu dosen yang selama ini yang telah memberikan bimbingan dan arahan serta berbagi ilmu pengetahuan
6. Kepada Kedua orang tuaku tercinta, Bpk. Muhammad Saleh Mahmud, dan Ibu Haona, orang tua terhebat yang membimbing anaknya menjadi anak yang kuat dan sabar.
7. Kepada keluargaku, adikku Nurul Insan, dan Nurul Azzahra, abangku Muslimin, serta anak istrinya yang selalu memberi dukungan untuk penulis.

8. Kepada teman-teman yang selalu mendukung dan menjadi tempat untuk bercerita tentang keluh kesah dalam menyusun skripsi ini
9. Kepada diri sendiri yang tetap tegar dengan segala terpaan yang ada, ternyata kamu kuat melewati segala ujian dan tantangan.
10. Almamaterku tercinta UIN Mataram.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat-ganda dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi semesta. Amin.

Mataram, 04 Januari 2024

Penulis,



Nurul Fadilah



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN LOGO.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
NOTA DINAS PEMBIMBING	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ... Error! Bookmark not defined.	
HALAMAN PENGESAHAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
ABSTRAK	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat	6
1. Tujuan Penelitian	6
2. Manfaat Penelitian	6
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian	7
1. Ruang Lingkup	7
2. Setting Penelitian	7
E. Telaah Pustaka.....	7
F. Kerangka Teori.....	11
G. Metode Penelitian	19
1. Pendekatan penelitian	19

2.	Kehadiran Peneliti.....	19
3.	Lokasi Penelitian.....	20
4.	Sumber data	20
5.	Prosedur Pengumpulan Data.....	20
6.	Teknik Analisis Data	23
7.	Pengecekan Keabsahan Data	24
A.	Sistematika Pembahasan.....	28
BAB II MANAJEMEN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM TAHUN 2022/2023		
29		
A.	Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram	29
1.	Profil Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram	29
2.	Visi dan Misi.....	30
3.	Tenaga Pengajar.....	32
4.	Fasilitas	32
5.	Pimpinan Pondok (Mudir) dan Kepala Sekolah	33
B.	Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023.....	34
1.	<i>Planning</i> (Perencanaan) Penerimaan Peserta Didik Baru.....	35
2.	<i>Organizing</i> (Pengorganisasian) Penerimaan Peserta Didik Baru.....	39
3.	<i>Actuating</i> (Pelaksanaan) Penerimaan Peserta Didik Baru	42
4.	<i>Controlling</i> (Pengawasan) Penerimaan Peserta Didik Baru	45
BAB III - STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM TAHUN 2022/2023		
48		
A.	Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023	48
1.	<i>Product</i> (produk).....	49
2.	<i>Price</i> (harga)	52
3.	<i>Place</i> (tempat).....	56

4. <i>Promotion</i> (Promosi)	57
5. <i>People</i> (Orang).....	60
6. <i>Process</i> (Proses),.....	61
7. Physical Evidance (Bukti fisik).	62
BAB IV PENUTUP	64
A. Kesimpulan	65
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA.....	Error! Bookmark not defined.
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	71



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 – Jumlah Santri Dari tahun 2019/2020-2023/2024	4
Tabel 1. 2 – Fasilitas dan Keunggulan Pondok Pesantren.....	4
Tabel 1. 3 - Daftar Narasumber Penelitian	21
Tabel 2. 1 - Nama Lembaga dan Tahun Berdiri	30
Tabel 2. 2 - Nama Pimpinan Pondok dan Kepala Sekolah tahun 2022/2023	33
Tabel 2. 3 - Kuota Penerimaan Peserta Didik Baru.....	36
Tabel 2. 4 - Jadwal Penerimaan Peserta Didik Baru	43



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 – Kerangka Konseptual	15
Gambar 1. 2 – Kerangka Konseptual Marketing Mix	18



Perpustakaan **UIN Mataram**

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 - Daftar Riwayat Hidup	71
Lampiran 2 - Pedoman Wawancara	73
Lampiran 3 - Daftar Nama Informan	75
Lampiran 4 - Pedoman Dokumentasi	76
Lampiran 5 – Surat Izin Penelitian	77
Lampiran 6 - Gambar Pondok Pesantren	79
Lampiran 7 - Brosur PPDB 2023	80
Lampiran 8 - Dokumentasi dengan Para Narasumber	81



Perpustakaan UIN Mataram

**MANAJEMEN PEMASARAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM
TAHUN 2022/2023**

Oleh:

Nurul Fadilah

NIM 200305052

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kurikulum Pondok Pesantren Abu Hurairah yang telah terakreditasi Universitas Islam Madinah-KSA, dan mengalami peningkatan peminat yang dari tahun ke tahunnya, memiliki fasilitas yang memadai dan keunggulan yang dimiliki, sehingga peneliti ingin meneliti manajemen pemasaran yang dilakukan oleh pihak pondok, Fokus yang dikaji dalam skripsi ini adalah (1) bagaimana manajemen penerimaan peserta didik, (2) bagaimana Strategi Pemasaran penerimaan peserta didik baru. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dan metode analisis perbandingan tetap oleh Glaser dan Strauss.

Hasil penelitiannya menunjukkan (1) Manajemen penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah meliputi perencanaan dengan adanya penetapan kuota peserta didik baru yang dibagi berdasar kategori alumni dan nonalumni; untuk pengorganisasian, ada pembagian panitia yang mewakili setiap kelas; kemudian pelaksanaan dilakukan selama 2-3 bulan; pengawasan ada evaluasi kinerja selama pelaksanaan kegiatan. (2) Strategi Pemasaran penerimaan peserta didik baru menggunakan teori bauran pemasaran, meliputi *Product*, dengan pilihan kelas pondok dan fullday; *Price*, meliputi SPP, uang pangkal, dan biaya seragam; *Place*, meliputi tata letak yang strategis di tengah kota; *Promotion*, melalui *word of mouth*; *People*, yang terdiri dari tenaga pengajar lulusan Timur Tengah; *Process* meliputi 7 tahapan, dan *Physical Evidance*, meliputi fasilitas, seragam dan tenaga pengajar.

Kata kunci: Manajemen, Pemasaran, Pondok Pesantren

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan adalah proses membentuk pribadi seseorang menjadi lebih baik. Oleh karena itu, proses pendidikan yang tepat adalah yang dapat menghasilkan pemenuhan kebutuhan hidup, baik kebutuhan jasmani maupun rohani. Tujuan dari pendidikan, khususnya pendidikan berbasis islamiyah seperti pesantren yaitu berupaya mengembangkan pengetahuan di setiap aspek kehidupan manusia dan meningkatkan keimanan, ketakwaan dan ilmu keagamaan.²

Dalam QS. At-Taubah ayat 122, menerangkan bahwa memperdalam ilmu agama itu adalah cara atau proses dalam memperjuangkan dan menggunakan *hujjah* dan penyampaian bukti-bukti dan rukun terpenting dalam menyeru kepada Allah SWT dan menengakkan keislaman. Sebagaimana Firman Allah SWT yang berbunyi:

وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُونَ لِيَنْفِرُوا كَآفَّةً فَلَوْلَا نَفَرَ مِنْ كُلِّ فِرْقَةٍ مِّنْهُمْ طَائِفَةٌ لِّيَتَفَقَّهُوا فِي الدِّينِ وَلِيُنذِرُوا قَوْمَهُمْ إِذَا رَجَعُوا إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ³

Artinya: “Dan tidak sepatutnya orang-orang mukmin itu semuanya pergi (ke medan perang). Mengapa sebagian dari setiap golongan di antara mereka tidak pergi untuk memperdalam pengetahuan agama mereka dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali, agar mereka dapat menjaga dirinya” (Q.S At-Taubah; 122)⁴

² Munawar, A. Wahab Jufri, Muntari, “Analisis Pola Manajemen Madrasah Dalam Mendukung Mutu Pendidikan di MA Plus Abu Hurairah Mataram”, *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, Vol. 4, Nomor 1, Mei (2019)

³ QS At Taubah [9]: 122

⁴ Panut, dkk, “Implementasi Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2019 Tentang Pesantren Terhadap Pengelolaan Pondok Pesantren”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 7, No. 2, (2021)

Pesantren merupakan lembaga Pendidikan berbasis Islamiyah, yang mempelajari, mendalami, memahami, dan mengamalkan ajaran Islam dengan memfokuskan pentingnya adab, dan moral keagamaan sebagai pedoman dan panduan dalam kehidupan sehari-hari.⁵

Dalam UU RI Nomor 18, Pasal 3, Tahun 2019 tentang Pesantren, adapun diselenggarakannya sebuah pesantren dengan tujuan:

Membentuk individu yang unggul di berbagai bidang yang memahami dan mengamalkan nilai ajaran agamanya dan/atau menjadi ahli ilmu agama yang beriman, bertakwa, berakhlak mulia, berilmu, mandiri, tolong-menolong, seimbang, dan moderat; Membentuk pemahaman agama dan keberagaman yang moderat dan cinta tanah air serta membentuk perilaku yang mendorong terciptanya kerukunan hidup beragama; dan Meningkatkan kualitas hidup masyarakat yang berdaya dalam memenuhi kebutuhan pendidikan warga negara dan kesejahteraan sosial masyarakat.⁶

Pada setiap Pondok Pesantren, memiliki daya tariknya tersendiri bagi calon santri-santriwati. Hal ini disebabkan oleh peran pengelola (humas) Pondok Pesantren yang berusaha memberikan informasi kepada masyarakat tentang pondok pesantren.⁷ Dalam menginformasikan dan memasarkan Pondok Pesantren, pengelola (humas) harus memiliki kemampuan manajemen atau strategi yang baik untuk menarik perhatian calon santri-santriwati, tujuannya adalah meningkatkan peminat dari Pesantren tersebut. Pentingnya sebuah

⁵ Rofiq A, dkk, *Pemberdayaan Pesantren Menuju Kemandirian dan Profesionalismexc Santi dengan Metode Dakwah Kebudayaan*, (Yogyakarta: PT Lkis Printing Cemerlang, (2005), hlm. 7

⁶ Panut, dkk, *Implementasi*, ...hlm (830)

⁷ Kantor Kemenag Kabupaten Sukoharji, *Peran Humas Bagi Pesantren*, (2017) dari <https://jateng.kemenag.go.id/2017/05/peran-humas-bagi-pesantren/>(diakses tanggal 15 Maret 2023)

manajemen karena salah satu prinsip dasar dari manajemen adalah Efektif.⁸

Manajemen merupakan proses pengorganisasian, pengelolaan, pengaturan, sampai dengan pengendalian agar bisa mencapai tujuan yang ingin dicapai. Umumnya, manajemen dilakukan oleh pejabat tinggi bahkan pemilik lembaga agar komando lembaga dapat diberikan secara terpusat sehingga berjalan dengan efektif. Sehingga dalam memasarkan Pondok Pesantren harus memiliki empat komponen dari manajemen tersebut, seperti perencanaan; pengorganisasian; pelaksanaan; pengawasan.⁹

Pondok pesantren Abu Hurairah berdiri pada tahun 2002, Letak geografis dari Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Jalan Majapahit nomor 54 B, tepat di samping Dinas Kehutanan Provinsi NTB Kota Mataram, sebelah selatan dari Universitas Mataram.¹⁰ Pesantren ini membuka jenjang pendidikan setingkat SMA dan diberi nama (Madrasah Aliyah Plus Abu Hurairah Mataram) dengan program unggulan yang diterapkan adalah Madrasah Aliyah Keagamaan (MAK). Pada tahun 2005 pesantren Abu Hurairah membuka jenjang pendidikan setingkat SMP dan diberi nama “SMP Islam Terpadu Abu Hurairah Mataram”. Dan di tahun 2006 pesantren Abu hurairah mendirikan dan meresmikan Sekolah Dasar yang diberi nama “ SD Islam Terpadu Abu Hurairah.”¹¹ Dinamika pemikiran pendidikan Islam di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram bersifat *perenial esensialis Salafi* dengan mengembangkan pola *khalaqoh* membahas tentang *syari'at*, *bid'ah*, *khurafat*, dan *tahayyul*

⁸ Muhammad Arif, “Tafsir Ayat-ayat Manajemen Dalam Al-Qur'an”, *Jurnal Pendidikan dan Kependidikan*, Vol 1-Nomor 1, Januari-Juni (2017), hlm. 41

⁹ Abd. Rohman, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Malang: Intelegensia Media, (2017), hlm.19--31

¹⁰ Muhammad Sidik, “Respon Guru-Guru Terhadap Penerapan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) Pada Mata Pelajaran MIPA Di Madrasah Aliyah Plus Abu Hurairah Mataram Plus Abu hurairah Tahun Pelajaran 2008/2009”, (*Skripsi*, FT, IAIN Mataram, (2009), hlm. 32.

¹¹ *Ibid.*

dengan tujuan meluruskan pemikiran dan akidah berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist yang shohih.¹²

Tabel 1.1 – Jumlah Santri Dari tahun 2019/2020-2023/2024¹³

No.	Tahun	Jumlah Santri yang Mendaftar	Jumlah Santri yang diterima
1.	2018/2019	899 orang	388 orang
2.	2019/2020	973 orang	423 orang
3.	2020/2021	998 orang	430 orang
4.	2021/2022	1045 orang	455 orang
5.	2022/2023	1146 orang	482 orang

Tabel 1. 2 – Fasilitas dan Keunggulan Pondok Pesantren

No.	Fasilitas dan Keunggulan	
1.	Fasilitas	Masjid Jami' berkapasitas 3000 orang; Masjid Khodijah berkapasitas 500 orang; Masjid Ibnu Taimiyah berkapasitas 1200 orang; SMPIT putra 18 kelas; SMPIT Putri 18 kelas; SMAIT putra 10 kelas; SMAIT putri 10 kelas; SMAPlus 9 kelas; MCK putra putri secukupnya; dapur putra putri masing-masing 1 unit; laboraturium komputer 3 kamar, perpustakaan 2 unit, aula pertemuan 1; Koprasi putra putri masing-masing 1, air PDAM/sumur bor cukup; tempat praktek usaha santri; pos kesehatan 2 unit. Asrama putra putri terpisah, putra 37 kamar dan purti 28 kamar. ¹⁴
2.	Keunggulan	1. Terakreditasi Universitas Islam Madinah-KSA. 2. Sekolah mendapat Akreditasi "A" oleh BAN-S/M. 3. Mendapat Ijazah kelulusan negara dan pesantren

¹² Zaenudin. *Times Indonesia*. Januari 07, (2022), dari <https://timesindonesia.co.id/pendidikan/390687/memandang-pesatnya-pendidikan-di-pesantren-abu-hurairah-mataram> (accessed Maret 17, 2023)

¹³ Muhammad Siddiq, *Wawancara*, tanggal 17 Maret, (2023)

¹⁴ Muhamad Hilmi, "Tahfiz Al-Qur'an Sebagai Brand Image Pendidikan Islam Modern: Studi Di Pondok Pesantren Al-Aziziyah, Abu Hurairah, Dan Sdit Anak Sholeh Mataram", (*Disertasi*, Program Doktor PAI, (2022), hlm. 146

		<p>4. Fasilitas Lengkap dan memadai.</p> <p>5. Bahasa Arab dan Bahasa Inggris sebagai bahasa pengantar pembelajaran.¹⁵</p>
--	--	---

Dalam hal ini, Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, mengalami perkembangan dan peningkatan yang begitu pesat, padahal jika dibandingkan biaya masuk di Pondok Pesantren Abu Hurairah dengan Pondok Pesantren pada Al-Ziziyah terbilang cukup mahal pada jenjang SMAIT Putri, meliputi: SPP: Rp. 1,500,000, biaya seragam; Rp. 1,045,000, dan uang pangkal: Rp. 15,000,000, sehingga untuk Biaya daftar ulang santri baru dikalkulasikan antara uang pangkal dengan biaya seragam sebanyak Rp. 16,045,000. Pondok pesantren Al-Ziziyah menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan Abu Hurairah. Khusus putri jika di kalkulasikan dari jenis pembiayaan pembangunan, sumbangan kursi+meja, sumbangan computer, ekstrakurikuler, seragam dan perlengkapan, sekitar Rp. 4.380.000.¹⁶ Dilihat dari perbedaan biaya masuk diantara kedua pesantren ini, terlihat cukup jauh. Namun, keunggulan kedua Pondok Pesantren ini, memiliki keunggulannya tersendiri. Keunggulan dari Pondok Pesantren yang diteliti yaitu sudah terakreditasi Universitas Islam Madinah, sedangkan Pondok Al-Ziziyah keunggulannya pada program tahfidz.¹⁷

Hal ini dikarenakan Pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pondok Pesantren, dapat menarik minat para orang tua dan calon peserta didik baru. Pemasaran adalah suatu proses yang akan dijadikan target untuk mencapai tujuan. Pemasaran yang mereka gunakan melalui orang lain, sosial media, brosur dan spanduk/baliho.

¹⁵Ponpes Abu Hurairah Mataram, dari <https://ppdb.ponpesabuhurairah.id/> (diakses tanggal 17 Maret (2023))

¹⁶ *Dokumentasi*, “Administrasi Keuangan Daftar Ulang Santri Baru Pondok Pesantren Al-Ziziyah Kapek Gunung Sari Tahun Pelajaran 2021/2022”, dikutip tanggal 19 November 2021.

¹⁷ Baiq Asmiati Adawiyah, Lalu Ahmad Zaenuri, “Studi Komparasi Manajemen Pondok Pesantren Nurul Haramain Narmada Lombok Barat Dan Al-Aziziyah Gunung Sari Lombok Barat Dalam Meningkatkan Prestasi Santri”, *Jurnal Pendidikan dan Kependidikan*, Vol. 1, No. 2, Desember 2022, hlm 6

Selain itu dengan fasilitas dan keunggulan seperti yang tertera pada tabel di atas dapat mendorong Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram ini selalu eksis, Sehingga peneliti tertarik untuk mengetahui dan meneliti tentang **“Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana manajemen penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023?
2. Bagaimana strategi pemasaran penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, ada beberapa tujuan yang akan di capai oleh peneliti ini adalah untuk:

- a. Untuk mengetahui manajemen penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023
- b. Untuk mengetahui strategi pemasaran penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023.

2. Manfaat Penelitian

a. Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan kajian keilmuan Manajemen Dakwah, khususnya dalam bidang Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren.

b. Praktis

- 1) Bagi peneliti, untuk menambah pengetahuan dalam keilmuan Manajemen Dakwah
- 2) Bagi peneliti selanjutnya, dapat dijadikan referensi dan wawasan dalam menyempurnakan penelitian selanjutnya, tentang keilmuan Manajemen Dakwah.
- 3) Bagi Lembaga, diharapkan menjadi masukan bagi lembaga Pondok Pesantren Abu Hurairah, sehingga Manajemen

Sosialisasi yang ditulis oleh peneliti dapat diterima sebagai alternatif dalam membangun rasa semangat baik bagi santri maupun pengelola di pondok Abu Hurairah Mataram. Selain itu, menjadi masukan dan saran untuk bisa memaksimalkan Manajemen Pemasaran di Pondok Pesantren.

c. Akademis

Sebagai syarat mendapatkan gelar Sarjan Sosial di Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, UIN Mataram.

D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian

1. Ruang Lingkup

Dari pembahasan yang dikeluarkan, peneliti memfokuskan Penerimaan Peserta Didik Baru pada seluruh jenjang di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, meliputi: SDIT, SMPIT, SMAIT, MA Plus, tahun 2022/2023 dan memberikan ruang lingkup pada penelitian ini hanya mencakup dan membahas terkait “Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram” hal tersebut bertujuan agar peneliti tidak melakukan penyimpangan dalam pembahasan yang menjadi fokus permasalahan yang dikaji oleh peneliti.

2. Setting Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diteliti, peneliti melakukan penelitian pada Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Lokasi Penelitian bertempat Jln. Majapahit No. 54B, Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram. Di samping Dinas Kehutanan Provinsi NTB Kota Mataram, sebelah selatan dari Universitas Mataram, Nusa Tenggara Barat. Karena lokasi tersebut merupakan Lokasi dari Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, dan peneliti akan menggali informasi tentang Manajemennya.

E. Telaah Pustaka

Telaah Pustaka yang memberikan hasil penelitian sebelumnya yang konsisten dengan topik yang akan diteliti oleh peneliti dalam skripsi. Pada bagian ini mengemukakan kelebihan, kekurangan dari

penelitian. Peneliti akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan judul peneliti antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Irwan Nurhamzah, Tahun 2018, *Skripsi* dengan judul “*Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Madrasah Ibtidaiyah Hasyim Asy’ari Malang*”. Penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama menggunakan Metode penelitian kualitatif deskriptif.¹⁸ Hasil dari penelitian terdahulu menunjukkan bahwa: 1) Perencanaan sebelum PPDB, dengan menetapkan daya tampung, menetapkan syarat-syarat penerimaan, dan persiapan administrasi; 2) Pelaksanaan PPDB dimulai dari pembentukan panitia, pembagian tugas, membentuk tim seleksi, penentuan waktu seleksi, dan pengumuman hasil seleksi; 3) Hasil penerimaan peserta terbilang cukup baik karena memperoleh sebanyak 105 peserta dihari pertama penerimaan; 4) Evaluasi PPDB menggunakan sistem laporan jawaban, di sampaikan pada waktu rapat panitia.¹⁹

Letak perbedaannya, yaitu penelitian terdahulu hanya menggunakan teori manajemen saja dan hanya meneliti jenjang Madrasah Ibtidaiyah saja sedangkan penelitian ini menggunakan dua teori yaitu teori manajemen dan teori pemasaran serta jenjang penelitiannya secara menyeluruh dari SD, SMP dan SMA dipondok Abu Hurairah Mataram.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Zhona Notavia, Tahun 2022, *Skripsi* dengan judul “*Manajemen Program Sosialisasi Penerimaan Santri Baru Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pondok Pesantren Modern Darussalam Kepahiang Bengkulu*”. Penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.²⁰ Hasil dari penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Manajemen Program pada metode

¹⁸ Irwan Nurhamzah, “Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Madrasah Ibtidaiyah Hasyim Asy’ari Malang, (*Skripsi*, FITK, UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, (2018), hlm. xvi

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Zhona Notavia, “Manajemen Program Sosialisasi Penerimaan Santri Baru Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pondok Pesantren Modern Darussalam Kepahiang Bengkulu”, (*Skripsi*, FUAD, UIN Fatmawati Sukarno, Bengkulu, (2022), hlm. vi

sosialisasi yaitu dengan mengadakan rapat, membentuk struktur kepanitiaan, dan membentuk program-program baru. Pelaksanaan sosialisasi secara offline dan online dan pihak Pondok Pesantren juga bekerjasama dengan santri dan alumni. Bentuk pengawasan yang dibentuk oleh pihak Pondok Pesantren, yaitu dengan mengadakan musyawarah besar, membuat laporan dokumentasi. Adapun hasil penerimaan santri baru mengalami peningkatan walaupun kondisi Covid-19 saat ini.²¹

Letak perbedaannya yaitu, penelitian terdahulu hanya meneliti tentang manajemen program sosialisasi dan hasil dari penerimaan santri baru, serta dilakukan pada saat kondisi Covid-19. Sedangkan penelitian ini meneliti tentang manajemen penerimaan peserta didik baru dan strategi pemasarannya, serta meneliti pada saat kondisi yang sudah membaik.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Zur Aprilia, Tahun 2020, *Skripsi* dengan judul “*Manajemen Rekrutmen Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Bandar Lampung*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan mengumpulkan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.²² Hasil penelitian terdahulu adalah dalam rekrutmen peserta didik di MTs Negeri 1 Bandar Lampung dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu: 1) Perencanaan kegiatan memuat tentang penetapan daya tampung, penetapan syarat-syarat pendaftaran, persiapan media, dan persiapan administrasi serta sarana dan prasarana yang dibutuhkan; 2) Pengorganisasian, meliputi kegiatan pembagian pembagian tuas panitia; 3) Pelaksanaannya, meliputi kegiatan waktu seleksi, seleksi RPDB, penentuan peserta didik yang diterima; 4) Evaluasi, meliputi kegiatan yang dilakukan dari hasil laporan rekrutmen peserta didik.²³

Letak persamaannya sama-sama membahas tentang Manajemen dan sama-sama menggunakan metode penelitian

²¹ *Ibid.*

²² Zur Aprilia, “Manajemen Rekrutmen Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Bandar Lampung”, (*Skripsi*, FTK, UIN Raden Intan Lampung, (2020), hlm. ii

²³ *Ibid.*

kualitatif, sedangkan letak perbedaannya yaitu, penelitian terdahulu hanya meneliti tentang teori manajemen, yang meliputi perencanaan; pengorganisasian; pelaksanaan; evaluasi, serta hanya meneliti jenjang MTs saja, sedangkan penelitian ini, meneliti dari segi teori manajemen dan strategi pemasaran serta jenjang penelitiannya secara menyeluruh di Pondok Pesantren Abu Hurairah.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Mohamad Muspawi dan Sustriana Rindhi, Tahun 2019, *Jurnal* dengan judul “*Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru dengan Pendekatan Manajemen Humas*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.²⁴ Hasil dari penelitian terdahulu yaitu: 1) Program Humas SMAN 7 Merangin sudah tersusun dengan baik, namun belum memiliki strategi yang baik dalam penerimaan peserta didik baru; 2) Teknik dalam melaksanakan strategi manajemen Humas yaitu publikasi sekolah melalui pemasangan baliho, sosialisasi dan melalui media sosial; 3) Pelaksanaan strategi manajemen Humas belum sepenuhnya tercapai, dan terdapat strategi yang tidak terlaksana yaitu sosialisasi; 4) Faktor penghambatnya yaitu waktu dan kurangnya SDM serta latar belakang sekolah yang awalnya adalah sekolah swasta.²⁵

Letak persamaannya yaitu, sama-sama membahas tentang Penerimaan Peserta Didik Baru, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan letak perbedaannya yaitu, penelitian terdahulu meneliti tentang manajemen humas dalam penerimaan peserta didik baru serta jenjang yang diteliti hanya SMA saja. Sedangkan penelitian ini meneliti manajemen dan strategi pemasaran serta meneliti di semua jenjang di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Arqom, Tahun 2019, *Jurnal* dengan judul “*Peningkatan Manajemen Madrasah Melalui Manajemen Penerimaan Santri Baru Di Madrasah Aliyah Pondok*

²⁴ Mohamad Muspawi dan Sustriana Rindhi, “Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru dengan Pendekatan Manajemen Humas”, *Jurnal Ilmiah Universitas Batnghari Jambi*, Vol. 19, No. 3, Oktober (2019), hlm. 611

²⁵ *Ibid.*

Pesantren Pancasila Kota Bengkulu". Penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah Sistem penerimaan santri baru pada Madrasah Aliyah Pancasila Kota Bengkulu hanya melalui jalur reguler sehingga belum memenuhi amanat surat keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Islam Tahun 2016. Belum ada peningkatan manajemen madrasah pada Madrasah Aliyah Pancasila Kota Bengkulu dari sisi manajemen penerimaan santri baru Tahun Pelajaran 2016-2017 karena apa yang dilakukan oleh panitia penerimaan santri baru sama dengan apa yang dilakukan oleh panitia penerimaan santri baru pada tahun pelajaran sebelumnya.²⁶

Letak perbedaannya yaitu, penelitian terdahulu meneliti tentang manajemen dalam penerimaan peserta didik baru serta jenjang yang diteliti hanya MA saja. Sedangkan penelitian yang ini meneliti manajemen dan strategi pemasaran serta meneliti di semua jenjang di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.

F. Kerangka Teori

1. Manajemen

a. Pengertian Manajemen

Secara *etimologis*, Manajemen berasal dari bahasa Inggris, yaitu *Management*, yang berarti ketatalaksanaan, pengelolaan, dan tata kepemimpinan. Dengan kata kerja yaitu *to manage*, diartikan secara umum sebagai mengurus dan mengatur. Artinya, Manajemen adalah sebagai suatu proses yang diterapkan oleh seseorang atau sekelompok orang dalam upaya mengkoordinasi dengan harapan mencapai tujuan.²⁷

Sedangkan secara terminologi, ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ahli, diantaranya:

"The process of planning, organizing, leading, and controlling the work of organization members and of

²⁶ Arqom, "Peningkatan Manajemen Madrasah Melalui Manajemen Penerimaan Santri Baru Di Madrasah Aliyah Pondok Pesantren Pancasila Kota Bengkulu", *Jurnal an-Nizom*, Vol. 4, No. 1, April (2019), hlm 56.

²⁷ Muhammad Munir, Wahyu Ilahi, *Manajemen Dakwah*, (Kencana: Jakarta, (2021), hlm 7

*using all available organizational resources to reach stated organizational goals”²⁸ (Munir and Ilahi 2021)
(Sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengaturan terhadap para anggota organisasi serta penggunaan seluruh sumber-sumber yang ada secara tepat untuk meraih tujuan organisasi yang telah ditetapkan).*

Sejak abad ke 18 Teori manajemen telah di implementasikan dan dipraktikan sehingga mengalami perkembangan dari masa ke masa. Jika berbeda zaman, maka cara mengelolanya pun beda. Teori manajemen selalu ada pembaharuan dan proses evaluasi, yang berarti teori yang terdahulu dipakai kembali namun akan tetap di evaluasi.²⁹

Selanjutnya definisi dari manajemen semakin berkembang dan lebih lengkap. Menurut Lauren A. Aply, dikutip dari Tanthowi, dalam bahasa Inggris manajemen sebagai “*The art of getting done through people*” yang berarti seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain.³⁰

b. Unsur-Unsur Manajemen

Menurut Usman dan Henry Fayol, Unsur manajemen terdiri dari “7M+1I”, diantaranya³¹:

1. *Man* (Manusia), adalah sumber daya yang dibutuhkan dalam memimpin, menggerakkan karyawan, dan memberikan pikiran dan tenaga demi kemajuan komunitas lembaga.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Guruh Sugiharto, *Ilmu Manajemen Seni Mengatur*, (Mataram: Sanabil, Cetakan 1, Desember (2022), hlm. 26

³⁰ Eri Susan, “Manajemen Sumber Daya Manusia”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 9, No. 2 Agustus (2019), hlm. 953

³¹ Nurul Asih Handayani, dkk, *Unsur Unsur Manajemen, Fungsi-Fungsi Manajemen, Dan Pendekatan Dalam Manajemen Pendidikan*, (2021) dari https://www.academia.edu/download/60819817/handout_upload120191006-119936-pir74.pdf (diakses tanggal 16 Maret 2023)

2. *Material* (Barang), yaitu salah satu produksi dalam suatu organisasi atau lembaga, terdiri dari bahan baku, barang jadi, dan barang setengah jadi.
3. *Machine* (Mesin), yakni berupa kebutuhan utama dalam melancarkan kegiatan suatu organisasi atau lembaga.
4. *Money* (Uang), digunakan dalam segala sesuatu untuk memperoleh sumber daya organisasi. *Money* dapat dijadikan modal, seperti modal kerja, modal berupa tanah, gedung, dll.
5. *Method* (Metode), Dalam lembaga pendidikan, metode pembelajaran yang dibentuk oleh seorang guru sangat dibutuhkan dalam menerangkan pelajaran.
6. *Market* (Pasar), Dalam Lembaga pendidikan, market merupakan tempat terjadinya aktivitas dan interaksi antara pendidik yang ada dalam lingkup lembaga tersebut.
7. *Minute* (Waktu), berupa waktu yang dimanfaatkan dan digunakan dalam pencapaian visi dan misi suatu organisasi atau lembaga secara efisien dan efektif.
8. *Information* (Informasi), merupakan salah satu hal yang paling penting guna mencapai yang diinginkan dapat diwujudkan dengan baik karena tanpa adanya informasi yang cukup.

c. Fungsi Manajemen

Menurut George R. Terry (1964), mengemukakan bahwa fungsi-fungsi manajemen diantaranya yaitu.³²

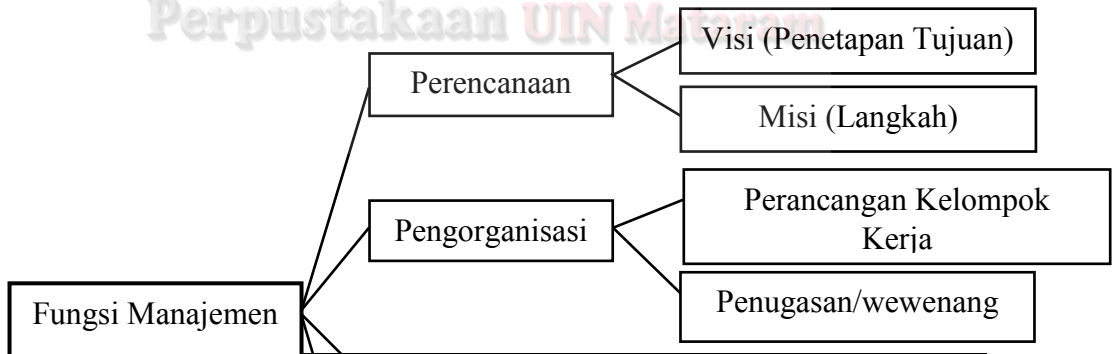
1. *Planning* (Perencanaan), mencakup kegiatan memilih visi dan misi, tujuan, cara, metode untuk mencapai tujuan. Visi adalah pandangan jauh atau gambaran masa depan pada suatu lembaga, dapat diartikan juga sebagai tujuan dari suatu lembaga. Sedangkan Misi adalah apa yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut, dan dapat diartikan sebagai langkah dan tata cara untuk mencapai tujuan tersebut.³³ Penjelasan dari Wijayanti³⁴ (2008)

³² Abd. Rohman, "Dasar,... hlm 19-31

³³ Aditiya, *Visi dan Misi Perusahaan*, Penerbit Dramedia Pustaka Umum: Jakarta, (2010), hlm 56

mengenai *Planning* sebagai salah satu fungsi manajemen yang lengkap, yaitu tidak hanya sebatas pemilihan visi dan misi, tujuan, cara dan metode.

2. *Organizing* (Pengorganisasian), Wijayanti³⁵ menjelaskan bahwa fungsi *Organizing* merupakan penetapan sumber daya dan kegiatan yang diperlukan dalam mencapai tujuan, pengembangan dan perancangan kelompok kerja, penugasan tanggung jawab, serta wewenang yang didelegasikan dari atasan terhadap sumber daya manusia yang ada di bawahnya.
3. *Actuating* (Pelaksanaan), Menurut Sukwianty, dkk³⁶ fungsi *Actuating* (menggerakkan) yaitu penerapan atau implementasi dari rencana yang ditentukan. *Actuating* merupakan langkah dalam pelaksanaan rencana dalam kondisi yang nyata yang melibatkan segenap SDM yang dimiliki.
4. *Controlling* (Pengawasan), Menurut Arifin dan Hadi³⁷ *Controlling* dapat disebut juga sebagai pengendalian, fungsi dari *Controlling* ada empat, yaitu: 1) menentukan tolak ukur atau standar prestasi kerja; 2) mengukur hasil kerja dengan tolak ukur yang ada; 3) membandingkan prestasi, langkah-langkah yang ditetapkan; 4) mengambil langkah-langkah yang diperlukan.

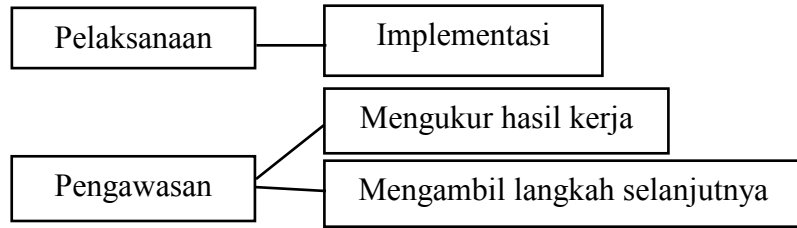


³⁴ Wijayanti dan Irene Diana Sari, *Manajemen*, (Jogjakarta: Mitra Cendikia Press (2008), hlm. 10

³⁵ *Ibid.*

³⁶ Alam, S. *Ekonomi*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, (2007) , hlm. 15

³⁷ Arifin, Imamul & Giانا Hadi W.. *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Bandung: PT. Setia Purna Inves, (2007) , hlm. 72.



Sumber: George R. Terry (1964),

Gambar 1. 1 – Kerangka Konseptual³⁸

2. Strategi Pemasaran

a. Pengertian Strategi

Dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia (KUBI), strategi merupakan ilmu tipu muslihat (siasat perang atau akal) untuk mencapai tujuan. Pengertian lain mengatakan Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai suatu tujuannya, serta dapat membentuk strategi yang terealisasi muncul dalam tanggapan terhadap strategi yang dapat berkembang melalui sebuah proses perumusan dan diikuti oleh pelaksanaan.³⁹

Menurut *Marrus*, mengemukakan bahwa Strategi merupakan sebagai proses atau tahap dari individu untuk membuat rancangan yang memiliki guna untuk membantu mencapai hasil yang telah diharapkan dan membantu untuk memfokuskan diri.⁴⁰

b. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu proses sosial dan manajerial yang didalamnya seseorang atau sekelompok orang memperoleh ayang dibutuhkan oleh mereka dengan menciptakan,

³⁸ Abd. Rohman, “*Dasar...*” hlm 19-31

³⁹ Usi Usmara, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, (Yogyakarta: Amara Book, (2008), hlm. 27.

⁴⁰ Suryana, *Kewirausahaan; Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, (2006), hlm 158-159

menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak yang lain.⁴¹

Menurut *Willian J. Stanton* mengungkapkan bahwa Pemasaran dapat meliputi segala sistem yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, hingga memasarkan atau mempromosikan, dan barang-barang tersebut distribusi tujuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen, baik yang *actual* maupun potensial.⁴²

c. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, dengan menggunakan pola taktik atau rencana yang sudah disiapkan sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan atau lembaga karena dapat menentukan nilai ekonomi perusahaan dan lembaga, baik itu harga barang maupun jasa.⁴³

Pengertian Strategi pemasaran, ada beberapa para ahli mengungkapkan, diantaranya⁴⁴:

- 1) Menurut Kotler dan Amstrong, Pengertian dari Strategi Pemasaran adalah logika pemasaran yang mana unit bisnis berharap dapat menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari keterikatan dengan konsumen.
- 2) Kurtz, Pengertian dari strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target yang ditentukan dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari prosuk, marketing mix, ditribusi, harga dan promosi.
- 3) Menurut Philip Kotler, Pengertian dari strategi pemasaran adalah suatu pemikiran pemasaran yang akan digunakan

⁴¹ Atikah, "Manajemen Pemasaran Industri Hamzan Wadi Silver Terhadap Peningkatan Penjualan Perak Di Desa Ungga Kabupaten Lombok Tengah, (*Skripsi*, FEBI, UIN Mataram, (2019), hlm. 11

⁴² *Ibid.*, hlm 15

⁴³ Marissa Grace, dkk, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi*, (Tangerang: Pascal Books, (2021), hlm 9.

⁴⁴ *Ibid*, hlm 10

untuk mencapai suatu tujuan yang sudah ditargetkan, yang mana didalamnya terdapat strategi rinci terkait pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan budget ntuk pemasaran.

Menurut *Philip Kotler*, tentang bauran pemasaran (*Marketing mix*), mengungkapkan ada empat hal pokok (4P) dari pemasaran yang meliputi: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (Promosi).⁴⁵ Namun hal ini dianggap terlalu sempit pembahasannya sehingga diperluas jadi 7P yang meliputi: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (Promosi), *People* (Orang), *Process* (Proses), *Physical Evidance* (Bukti fisik).⁴⁶

1. *Product* (Produk), merupakan segala sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam hal ini berkaitan dengan jenis produk (barang/jasa), penentuan motto/logo, menciptakan merek/label.
2. *Price* (harga), yaitu pelanggan dapat membayar dengan jumlah uang tertentu untuk mendapatkan suatu produk, yang berkaitan dengan harga relatif, harga diskon, potongan harga, dan metode pembayaran.
3. *Promotion* (Promosi), berkaitan dengan periklanan yang mana kegiatan ini untuk mempengaruhi konsumen, agar konsumen mengenal dan mengetahui produk yang ditawarkan, serta promosi bisa dilakukan melalui brosur, spanduk, sosialisasi dan di sosial media.
4. *Place* (tempat), berkaitan dengan lokasi dan tataletak. Kegiatan perusahaan yang membuat produk tepat sasaran yang meliputi: pemilihan lokasi, persediaan, transportasi dan cakupan logistik.
5. *People* (Orang), berkaitan dengan SDM yang digunakan: keahlian (skills). contohnya tenaga pengajar
6. *Process* (Proses), berkaitan dengan proses produksi hingga pelayanan kepada konsumen.

⁴⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi tiga belas Bahasa Indonesia, Jilid 1 dan 2, (Jakarta : Erlangga, (2010), hlm 56

⁴⁶ Atikah, "*Manajemen*,...hlm 17-18

7. *Physical Evidance* (Bukti fisik), berkaitan dengan perlengkapan dan peralatan yang digunakan (bukti fisik), contohnya seragam

d. Tujuan Strategi Pemasaran

Secara umum, ada empat tujuan dari strategi pemasaran, diantaranya sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas koordinasi antar individu dalam tim pemasaran
2. Digunakan sebagai alat ukur hasil pemasaran berdasarkan standar prestasi yang telah ditentukan
3. Sebagai dasar logis dalam mengambil keputusan pemasaran
4. Untuk meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi bila terjadi perubahan dalam pemasaran.⁴⁷



Sumber: Philip Kotler (2010)

Gambar 1. 2 – Kerangka Konseptual Marketing Mix⁴⁸

⁴⁷ Ibid., hlm. 12

⁴⁸ Atikah, “Manajemen,...” hlm 17-18

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang berakar pada latar alamiah sebagai keutuhan, mengandalkan manusia sebagai alat penelitian, memanfaatkan metode kualitatif, bersifat deskriptif, lebih mementingkan proses dari pada hasil, membatasi studi dengan fokus, memiliki seperangkat kriteria untuk memeriksa keabsahan data, rancangan penelitiannya bersifat sementara, dan hasil penelitiannya disepakati oleh kedua belah pihak baik peneliti maupun subjek penelitian.⁴⁹

Pada penelitian kualitatif, peneliti melakukan untuk memperoleh gambaran secara lebih mendalam tentang Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Yang dimana menggunakan beberapa teknik, yaitu observasi dan wawancara, dan dokumentasi sehingga dapat mengungkapkan permasalahan yang ada dalam manajemen pemasaran pondok pesantren Abu Hurairah Kota Mataram⁵⁰

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti adalah hal penting dalam penelitian kualitatif. Peneliti akan melakukan pengamatan berpartisipatif (observasi partisipan), yaitu melakukan pengamatan yang dilakukan dengan turut aktif menjadi bagian dari objek penelitian.⁵¹

Peneliti dalam hal ini meneliti secara langsung dan ikut serta menjadi bagian dalam kegiatan yang dilaksanakan di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, seperti ikut serta dalam kegiatan belajar diluar kelas.

⁴⁹ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, (2017), hlm. 6.

⁵⁰ Milatun Nuril A'yuni, Nurlaila Syarifah, "Manajemen Pengorganisasian Dakwah Dalam Perayaan Budaya Sekaten Di Keraton Yogyakarta", *Jurnal Manajemen Dakwah*, Vol. 6, Nomor 2, Juli-Desember (2020), hlm. 154

⁵¹ Lexy J Moleong, *Metodologi...*, hlm145.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di di Jln. Majapahit No. 54B, Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. Pondok Pesantren ini adalah Pondok Pesantren yang bekerja sama dengan beberapa pondok pesantren yang ada di NTB seperti di Dompu dan Sumbawa.

Peneliti memilih lokasi ini karena tertarik dengan Pondok Pesantren yang terakreditasi Universitas Islam Madinah, memiliki fasilitas yang memadai, memiliki banyak keunggulan, *eksis* dimata masyarakat. Peneliti memasuki lokasi penelitian ini dengan cara menyampaikan kepada Kepala Sekolah SMPIT Abu Hurairah Mataram, kemudian beliau menyampaikan kepada pimpinan dan pengelola pondok pesantren bahwa peneliti ingin melakukan penelitian di lokasi tersebut.

4. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data utama yang didapatkan langsung dari narasumber. Data primer ini berupa kata-kata atau tindakan. Sedangkan data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung atau bukan dari informasi dan bersifat data tambahan. Data sekunder ini berupa dokumen terkait⁵².

Sumber data dan informasi dalam penelitian ini diperoleh dari hasil observasi tentang Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, serta *problem-problem* pada saat pelaksanaan pendaftaran tersebut. Hasil observasi tersebut akan di perkuat dari hasil wawancara antara peneliti dengan pimpinan Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Lalu diperkuat oleh data-data dokumnetasi agar data tersebut menjadi akurat dan relevan.

5. Prosedur Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi dari pengalaman

⁵² *Ibid.*, hlm. 157.

langsung di lapangan. Pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah jenis pengamatan berperanserta (observasi partisipan), yaitu melakukan pengamatan yang dilakukan dengan turut aktif selain menjadi subjek peneliti juga menjadi objek yang diteliti⁵³.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan Pondok Pesantren, Tenaga pengajar Pondok Pesantren, Pengelola Pondok Pesantren dalam Manajemen Pemasaran serta mengamati santri-santri yang ada di Pondok Pesantren. Dengan mengadakan peninjauan secara langsung dalam Pondok Pesantren.

b. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara dan terwawancara. Maksud wawancara dapat memperluas informasi yang diperlukan terkait suatu permasalahan. Wawancara yang dilakukan menggunakan petunjuk umum wawancara, yaitu berupa kerangka dan garis besar pokok-pokok pertanyaan yang disusun secara berurutan⁵⁴.

Proses wawancara dilakukan secara tatap muka dan seluruh percakapan akan direkam menggunakan alat yang telah disediakan. Wawancara dilakukan dalam rentang waktu yang telah ditentukan dan berdasarkan daftar narasumber yang ada, yaitu meliputi.

Tabel 1. 3 - Daftar Narasumber Penelitian

No.	Kelompok	Nama	Keterangan	Tanggal wawancara
1.	Pengelola	Muhammad Sidik, S.Pd., M.Pd	Perwakilan Pemimpin PonPes Kepala Sekolah SMPIT (Bendahara Panitian PPDB)	11 Juni 2023
2.	Pengelola	Muhammad Abdul Ma'ad, S. Pd.	Kepala Sekolah MA Plus (Panitia PPDB)	3 Juli 2023

⁵³ *Ibid.*, hlm. 145.

⁵⁴ *Ibid.*, hlm. 186-187

3.	Pengelola	Arifin, S.Pd	Tenaga Pengajar SMAIT	24 Juni 2023
4.	Santri	Sofyah	Kelas 7 (SMPIT Putri)	12 Juni 2023
5.	Santri	Rachel Fa'iz	Kelas 9 (SMPIT Putri)	12 Juni 2023
6.	Santri	Muhammad Syiar Islam	Kelas 10 (SMAIT Putra)	10 Juni 2023
7.	Santri	Abdul Kholik Al-Fariji	Kelas 10 (SMAIT Putra)	10 Juni 2023
8.	Orang Tua Wali	Ibu Haona	Ibu dari santri MAPlus	22 Juni 2023
9.	Orang Tua Santri	Ibu Eriwati	Ibu dari santri SMPIT Putri	18 Juni 2023

Narasumber yang ada dipilih dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan informan yang bertujuan untuk merinci kekhususan konteks yang unik dan menggali informasi yang akan menjadi dasar dari rancangan teori.⁵⁵ Kriteria yang digunakan adalah pertama memiliki jabatan tertentu di lembaga yang diteliti, kedua memiliki masa jabatan lebih dari tiga tahun dan ketiga merupakan santri jenjang SMP dan SMA, alasan memilih santri SMP dan SMA karena sudah bisa diwawancarai dan bisa memberikan jawaban yang baik dan benar.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data melalui catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen ini dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang. Dokumen berbentuk catatan seperti biografi, peraturan dan kebijakan. Dokumen berbentuk gambar dapat berupa foto. Dokumen karya monumental dapat berupa karya seni patung, film dan lain sebagainya⁵⁶.

⁵⁵ *Ibid.*, hlm. 218-219

⁵⁶ Sugiyono. *Metode Penelitian*. (Bandung: Alfabeta, (2017), hlm 240.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik dokumentasi sebagai alat atau bukti nyata. Dokumentasi tersebut berupa hasil tangkap gambar atau potretan dan peneliti akan melampirkan dokumentasi profil, website, brosur, dan sosial media dari Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode perbandingan tetap oleh *Glaser* dan *Strauss*. Dinamakan perbandingan tetap, karena dalam analisis data, secara tetap membandingkan data dengan data untuk menganalisis suatu tema sehingga dapat diambil suatu kesimpulan. Teknik analisis ini meliputi:

a. Reduksi Data

Melakukan identifikasi terhadap setiap data yang ada dan menentukan data mana saja yang dianggap penting dan berkaitan erat dengan tema penelitian. Setelah itu untuk memudahkan proses selanjutnya, maka data-data tersebut dibuatkan kode-kode khusus untuk pengelompokkan.

b. Kategorisasi

Upaya untuk memilah setiap satuan data yang ada ke dalam bagian-bagian tertentu yang memiliki kesamaan. Masing-masing kategori ini akan diberikan nama yang menggambarkan kesamaan data tersebut. Nama-nama yang diberikan ini diberi istilah label.

c. Sintesisasi

Sintesisasi berarti mencari kaitan atau hubungan antara kategori yang satu dengan yang lainnya. Kaitan atau hubungan ini akan kembali dibuatkan label penamaan. Sehingga memperjelas dan membedakan masing-masing kategori tersebut.

d. Menyusun Hipotesa Kerja (Menyimpulkan)

Menyusun sebuah teori atau dugaan sementara berdasarkan sejumlah data yang ada. Dugaan sementara ini akan berkaitan dengan rumusan masalah yang telah ditentukan dan dapat menjawabnya. Penarikan kesimpulan ini harus bersifat proporsional, artinya sesuai porsi atau berasal dari penalaran

deduktif, yaitu dari hal yang bersifat khusus menjadi satu hal yang bersifat umum dan dapat digeneralisasi⁵⁷.

7. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, uji keabsahan data dilakukan dengan melaksanakan sejumlah hal, yaitu uji kepercayaan (*credibility*), keterangan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*) dan kepastian (*confirmability*). Data yang telah terkumpul harus melewati sejumlah pengecekan untuk dapat menjadi data yang absah. Berikut ini adalah pejabaran keseluruhan teknik pengecekan tersebut.

a. Uji Kepercayaan (*Credibility*)

Uji Kredibilitas adalah uji yang dilakukan untuk mengukur kepercayaan terhadap data hasil penelitian⁵⁸ Ada sejumlah langkah yang dapat dilakukan untuk mengukur kepercayaan tersebut, yaitu:

- 1) Perpanjangan keikutsertaan. Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan peneliti pada latar penelitian⁵⁹ Keikutsertaan peneliti akan diperpanjang selama 5 bulan dimulai dari bulan Mei 2023 hingga November 2023.
- 2) Ketekunan pengamatan yang bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci⁶⁰. Peneliti melakukan pengamatan dengan tekun, memusatkan diri pada hal-hal yang penting, guna memastikan keabsahan data. Fokus utama penelitian adalah pada Manajemen Pemasaran Penerimaan Santri Baru pada Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.
- 3) Pemeriksaan sejawat melalui diskusi. Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Pertama, untuk membuat peneliti tetap

⁵⁷ Lexy J Moleong, *Metodologi...*, hlm. 288-289.

⁵⁸ *Ibid.*, hlm 324

⁵⁹ *Ibid.*, hlm 327

⁶⁰ *Ibid.*, hlm 329

mempertahankan sikap terbuka dan kejujuran. Kedua, diskusi dengan sejawat ini memberikan suatu kesempatan awal yang baik untuk mulai menjajaki dan menguji hipotesis yang muncul dari pemikiran peneliti⁶¹ Peneliti melakukan diskusi dengan rekan sejawat yaitu berdiskusi tentang Manajemen Pemasaran Penerimaan Santri Baru di Pondok Pesantren guna menguji keabsahan data yang peneliti dapatkan serta memperkuat argumentasi peneliti mengenai objek penelitian. Rekan sejawat yaitu Fany Aprilliani, dengan judul skripsi “*Strategi Manajemen Pemasaran dalam Meningkatkan Santri di Pondok Al Husainy Kota Bima*”.

- 4) Pengecekan dengan anggota yang terlibat dalam proses pengumpulan data sangat penting dalam pemeriksaan derajat kepercayaan. Yang dicek dengan anggota yang terlibat meliputi data, kategori analitis, penafsiran dan kesimpulan⁶² Setiap anggota yang terlibat dalam proses penelitian akan dipilih sesuai kompetensinya dan dipastikan dapat berkontribusi positif terhadap proses penelitian yang berlangsung. Pemilihan anggota diantaranya mencakup narasumber yang akan diwawancara. Pemilihan narasumber didasarkan atas beberapa aspek yang telah disebutkan sebelumnya. Narasumber berasal dari pengelola/pengurus tetap pada Pondok Pesantren yang akan diteliti. Narasumber memiliki jabatan sebagai Pemimpin di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.
- 5) Kecukupan referensial yang artinya bahwa setiap data yang didapatkan harus memiliki referensi atau data pendukung yang cukup lengkap. Sebagai contoh hasil wawancara harus memiliki data pendukung seperti rekaman percakapan dan transkrip hasil wawancara.⁶³ Peneliti sudah memastikan bahwa setiap teknik pengumpulan data memiliki data pendukung yang lengkap. Untuk wawancara akan dilengkapi dengan rekaman dan transkrip percakapan. Untuk observasi disertai dengan foto pada saat pelaksanaan kegiatan dan catatan. Untuk

⁶¹ *Ibid.*, hlm 382

⁶² *Ibid.*, hlm 335

⁶³ Sugiyono. *Metode...*, hlm 275.

dokumentasi akan disertai dengan dokumen baik berupa *softcopy* maupun *hardcopy*.

- 6) Langkah keenam adalah triangulasi, yaitu teknik pengecekan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Sesuatu yang lain ini dapat bermaksud sumber, teknik dan waktu. Triangulasi teknik bermakna membandingkan hasil penelitian yang didapatkan melalui berbagai teknik pengumpulan data, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Triangulasi waktu bermakna membandingkan hasil penelitian terhadap narasumber yang sama namun pada waktu yang berbeda⁶⁴. Peneliti melakukan triangulasi sumber dengan membandingkan setiap narasumber yang ada, yaitu. Peneliti akan melakukan triangulasi metode dengan membandingkan setiap data hasil penelitian dari ketiga jenis pengumpulan data yang ada, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi.

b. Uji Keteralihan (*Transferability*)

Uji Keteralihan adalah uji validitas eksternal yang menyatakan bahwa generalisasi suatu penemuan dapat berlaku atau diterapkan pada semua konteks dalam populasi yang sama atas dasar penemuan yang diperoleh pada sampel yang secara representatif mewakili populasi itu. Untuk melakukan pengalihan tersebut seorang peneliti hendaknya mencari dan mengumpulkan kejadian empiris tentang kesamaan konteks. Dengan demikian peneliti bertanggung jawab untuk menyediakan data deskriptif secukupnya jika ia ingin membuat keputusan tentang pengalihan tersebut⁶⁵.

Peneliti melakukan seluruh proses penelitian dengan seksama sehingga nantinya hasil penelitian dapat diuji validitas eksternalnya, yaitu setiap sampel yang diteliti benar-benar dipilih sesuai kompetensinya dan dapat mewakili populasinya. Pemilihan narasumber dilakukan dengan mengacu kepada pengelola dan pengurus Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram serta beberapa santri.

⁶⁴ *Ibid.*, hlm 274.

⁶⁵ Lexy J Moleong, *Metodologi...*, hlm 324

c. Uji Kebergantungan (*Dependability*)

Uji Kebergantungan adalah uji yang mengukur replikasi studi, artinya jika dua atau beberapa kali diadakan pengulangan suatu studi dalam suatu kondisi yang sama dan hasilnya secara esensial sama, maka dapat dikatakan pengujiannya tercapai (*dependable*). Pengujian ini dapat dilakukan dengan memeriksa keseluruhan proses dan hasil penelitian. Mulai dari data pengumpulan, pengolahan dan analisis data. Data diuji dengan kriteria kelengkapan, ketuntasan, kebermanfaatan dan keberkaitan⁶⁶.

Penelitian dilakukan sesuai dengan prosedur yang ada sehingga hasil penelitian nantinya dapat direduklipikasi dan mendapatkan hasil yang tak jauh berbeda. Peneliti akan sangat memperhatikan setiap langkah dan prosedur yang ada dengan harapan dapat menjadi landasan bagi peneliti lainnya untuk melanjutkan atau melakukan penelitian ulang pada objek yang berbeda, namun dengan substansi yang sama

d. Uji Kepastian (*Confirmability*)

Uji Kepastian adalah uji objektivitas yang memastikan bahwa studi bersifat objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat dan penemuan orang. Dapat dikatakan bahwa pengalaman orang itu subjektif sedangkan jika disepakati oleh beberapa atau banyak orang, barulah dapat dikatakan objektif. Jika sesuatu objektif berarti dapat dipercaya, faktual dan dapat dipastikan. Penelitian kualitatif menekankan objektivitas pada data yang didapat, bukan sekedar dari orang/narasumber yang diteliti⁶⁷.

Peneliti melakukan penelitian dengan objektif tanpa memiliki kepentingan apapun terhadap hasil penelitian. Data yang didapat akan disampaikan apa adanya, tanpa ada kepentingan subjektif tertentu. Peneliti bertindak sebagai seorang peneliti yang netral dan melihat kondisi yang ada secara apa adanya.

⁶⁶ *Ibid.*, hlm 325

⁶⁷ *Ibid.*

A. Sistematika Pembahasan

Skripsi secara umum terdiri dari lima bab, yaitu bab pendahuluan, kajian pustaka, metode penelitian, hasil dan pembahasan, serta penutup.

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini dibagi menjadi empat dan beberapa sub bab yang saling berkaitan. Untuk lebih jelas, sistematika pembahasan ini sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan berisi tentang Latar belakang, Rumusan masalah, Tujuan dan Manfaat, Ruang lingkup dan *setting* penelitian, Telaah pustaka, Kerangka teori, Metode penelitian dan Sistematika pembahasan.

Dilatar belakangi oleh banyaknya peminat santri di Pesantren Abu Hurairah Mataram, sehingga peneliti tertarik dalam merumuskan masalah tentang bagaimana manajemen dan strategi pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Ruang lingkup hanya dibatasi tahun 2022/2023 pada jenjang SD, SMP, SMA dan MA. Setting penelitiannya bertempat di Pondok Pesantren Abu Hurairah, tepat di Jln. Majapahit No. 54B, Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram. Peneliti menggunakan 3 *Skripsi* dan 2 *Artikel* yang sama-sama membahas tentang Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru. Kerangka teori menggunakan teori Manajemen dan Pemasaran. Dan Peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara dengan pengelola pondok pesantren dan santri, serta melalui observasi dan dokumentasi.

Bab II Paparan Data, Temuan dan Pembahasan yang berkaitan dengan rumusan masalah pertama, yaitu tentang bagaimana Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah.

Bab III Paparan Data, Temuan dan Pembahasan yang berkaitan dengan rumusan masalah kedua, yaitu tentang bagaimana Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah.

Bab IV Penutup berisi tentang Kesimpulan dan Saran, pada bagian bab ini berisi tentang Kesimpulan dan saran.

BAB II

MANAJEMEN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM TAHUN 2022/2023

A. Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram

1. Profil Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram

Pada tahun 2002, berdirilah Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.⁶⁸ Awal mulanya Pondok Pesantren ini berdiri atas prakarta dari para pendiri Yayasan Al-Hunafa'. Para pendiri tersebut terdiri dari Kholid Bawazir, Abdurrahman Hizam, Fauzi Athar, Umar Jubair, Muhammad Hizam, dan Dewan Istisyari (Pembina) dari yayasan tersebut yaitu Mukti Ali Abdul Kalrim.⁶⁹ Berangkat dari kesadaran yang berlandaskan kokoh dan utuh tentang pentingnya menuntut ilmu agama yang berlandaskan Al-Quran, Hadist dan Sunnah, dan dipahami sesuai dengan pemahaman para sahabat Nabi saw (menuntut ilmu syar'i), serta keutamaan yang didapatkan oleh orang-orang yang menuntut ilmu agama serta memahami dan mengamalkannya. Yayasan Al-Hunafa' mendirikan lembaga pendidikan formal yang berbasis keagamaan dalam bidang pendidikan. Kemudian lembaga pendidikan tersebut dinamakan "Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram".⁷⁰

Lembaga ini merupakan integrasi dari kurikulum pemerintah (Departemen Agama), yang mana kurikulum yang digunakan pesantren ini sebagian besar materinya diadopsi dari kurikulum yang digunakan oleh negara timur tengah yaitu Saudi Arabia. Pada tahun 2002, Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, membuka jenjang pendidikan setingkat SMA (Sekolah Menengah Atas), yang dinamakan MAPlus (Madrasah Aliyah Plus) dengan program unggulan adalah MAK (Madrasah Aliyah Keagamaan). Dalam penerapan program ini, yang menjadi acuannya adalah Keputusan Kemenag (Kementrian Keagamaan) RI No 371 tahun 1993 tentang "MAK (Madrasah Aliyah Keagamaan) dan juga keputusan Menteri

⁶⁸ *Dokumentasi*, Profil Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, dikutip tanggal 2 Mei, 2023.

⁶⁹ Muhamad Hilmi, "*Tahfiz...*", hlm. 136

⁷⁰ Hasbialloh, "*Eksistensi Lembaga Pendidikan Salafi: Kajian Resistensi dan Konflik Keyakinan Serta Motivasi Masyarakat Memilih Lembaga Pendidikan Salafil*", (Disertasi: UIN Mataram, (2021)), hlm. 112-113

Agama RI No. 374 tahun 1993 tentang kurikulum Madrasah Aliyah Keagamaan”.⁷¹

Tabel 2. 1 - Nama Lembaga dan Tahun Berdiri⁷²

No	Nama Lembaga	Tahun berdiri
1.	MA Plus Abu Hurairah Mataram	2002
2.	SMP IT Putri Mataram	2005
3.	SD IT Abu Hurairah Mataram	2007
4.	SMA IT Mataram	2008
5.	SMP IT Putra Mataram	2010
6.	I`dad Lughowi/ Muallimat	2011
7.	SMP IT Putra Fullday	2012
8.	SMA IT Putra Abu Hurairah	2014
9.	SD IT Putra Abu Hurairah Mataram	2017
10.	SD IT Putri Abu Hurairah Mataram	2017
11.	SD IT Abu Hurairah Sembalun	2020

Sebagai lembaga pendidikan Islam, sistem pembelajaran yang digunakan yaitu secara terpisah antara Putra dan Putri (terpisah ruangan dan lokasi). Dengan demikian, Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram merupakan salah satu lembaga pendidikan dan mitra kerja pemerintah. Dalam kurun waktu 9 tahun untuk menyukseskan program pendidikan khususnya program wajib makan harapan selanjutnya yaitu mampu menyelenggarakan semua pendidikan, mulai dari jenjang SD sampai PTI (Pendidikan Tinggi Islam).⁷³

2. Visi dan Misi

Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram memiliki visi dan misi. Adapun Visi-nya adalah Menjadi salah satu pondok pesantren Islam terbaik di Indonesia, yang bermanhaj dan beraqidah salaf ahlussunnah wal jama'ah. Adapun terkait dengan Misi-nya, antara

⁷¹ Muhammad Sidik, “Manajemen Pendidikan Islam Modern (Studi Kasus di Madrasah Aliyah Plus Abu Hurairah Mataram)”, (Tesis, FTK, UIN Mataram, (2017)), hlm. 50

⁷² *Dokumentasi*, Buku Pedoman Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2023-2028, dikutip tanggal 17 Juni 2023

⁷³ Muhammad Sidik, “*Manajemen...*”, hlm. 51

lain: a) Menyelenggarakan pengajaran dan pengasuhan untuk melahirkan santri yang beraqidah dan bermanhaj salaf ahlussunnah wal jamaah, mengamalkan ilmu, dan berakhlak mulia; b) Menyelenggarakan pengajaran dan pengasuhan untuk melahirkan santri yang menghafal, memahami, dan mengamalkan Al-Qur'an; c) Menyelenggarakan pengajaran dan pengasuhan untuk melahirkan santri yang menguasai bidang sains, teknologi informatika, bahasa Arab, dan bahasa Inggris; d) Menyelenggarakan pengajaran dan pengasuhan untuk melahirkan santri yang mampu melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi dalam dan luar negeri; e) Melaksanakan pembelajaran yang aktif, kreatif, efektif, dan menyenangkan; f) Melaksanakan pembelajaran dengan standar mu'adalah dari Universitas Islam Madinah; g) Meningkatkan profesionalisme pendidik dan tenaga kependidikan; h) Manajemen dengan standar SPM, SNP, dan ISO 21001; i) Meningkatkan kerjasama dan kemitraan dengan pihak luar atau stakeholder.⁷⁴

Adapun target dan tujuan yang ingin dicapai oleh Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, yakni: a) Menyiapkan santri/santriwati dalam penguasaan khususnya tentang agama Islam; b) Membekali santri/santriwati dengan pengetahuan yang memadai untuk mendukung dalam melanjutkan pendidikan pada jenjang selanjutnya baik dalam negeri maupun luar negeri; c) Meningkatkan pengetahuan santri/santriwati untuk mengembangkan diri searah dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan dengan didasarkan pada pemahaman ilmu yang benar; d) Meningkatkan kemampuan santri/santriwati sebagai anggota masyarakat dengan melakukan *feedback* (timbang balik) dengan lingkungan sosial, budaya dan alam sekitarnya, serta menerapkan dan menjiwai ajaran agama Islam yang benar dan murni.⁷⁵

Terkait dengan tujuan Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, diantaranya: a) Menghasilkan siswa siswi yang beraqidah dan bermanhaj salaf; b) Menghasilkan siswa siswi yang mampu memahami, membaca, menghafal dan mengamalkan Al-Qur'an dan Sunnah; c) Menghasilkan siswa siswi yang mampu berbahasa Arab

⁷⁴ *Dokumentasi*, Buku Pedoman Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram tahun 2023-2028, dikutip tanggal 29 Juni 2023.

⁷⁵ Muhammad Hilmi, "*Tahfidz...*", hlm. 139

baik secara lisan maupun tulisan serta mampu memahami literatur bahasa arab dengan baik dan benar; d) Menghasilkan siswa siswi yang bisa berbahasa Inggris yang dapat membantu sesama dalam berkomunikasi terutama dalam bidang keilmuan dan keIslaman.

3. Tenaga Pengajar

Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram memiliki tenaga pengajar yang berkualitas. Muhammad Sidik menuturkan bahwa:

“Kalau tenaga pengajar di abu hurairah itu nanti bisa dilihat dilembaga masing-masing, kalau yang ngajar agama itu rata-rata alumni timur tengah, dan yang bergelar Lc saja, sekitar kurang lebih 60 orang”⁷⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa di pondok abu hurairah memiliki tenaga pengajar yang pernah menempuh pendidikan di timur tengah dan mendapatkan gelar Lc, selain itu tenaga pengajar di pondok abu hurairah juga menerima lamaran menjadi tenaga pengajar alumni dari pondok itu sendiri.

4. Fasilitas

Dalam mendukung proses pembelajaran santri Abu Hurairah Mataram, Pondok Pesantren ini berusaha menyediakan dan memenuhi berbagai sarana dan prasarana seperti: Masjid Jami' berkapasitas 3000 (tiga ribu) orang, Masjid Ibnu Taimiyah berkapasitas (1200seribu dua ratus) orang, Masjid Khodijah berkapasitas 500 (lima ratus) orang, SMAIT Putri 10 (sepuluh) kelas, SMAIT Putra 10 (sepuluh) kelas, MAPlus 9 (sembilan) kelas, SMPIT Putri 18 (delapan belas) kelas, SMPIT Putra 18 (delapan belas) kelas, SDIT Putri 10 (sepuluh) kelas, SDIT Putra 10 (sepuluh) kelas, dapur umum putri 1 (satu) unit, dapur umum putra 1 (satu) unit, lab komputer 3 (tiga) kamar, kantor di setiap lembaga (dari SD sampai SMA), aula pertemuan 1 (satu) unit, perpustakaan 2 (dua) unit, koperasi putra dan putri masing-masing 1 (satu), MCK putra dan putri secukupnya, pos keamanan 3 (tiga), lapangan olahraga cukup, kantin putra dan putri masing-masing 1 (satu), listrik/genset cukup, tempat praktek usaha santri cukup, pos kesehatan Pondok Pesantren 2 (dua). Asrama Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram menggunakan sistem terpisah, asrama putra 38 (dua puluh delapan) kamar, dan asrama putri 28 (dua puluh delapan)

⁷⁶ Muhammad Sidik, *Wawancara*, tanggal 11 Juni 2023

kamar.⁷⁷ Muhammad Sidik menuturkan bahwa Fasilitas yang didapatkan oleh santri ketika mondok, sebagaimana pondok-pondok yang lain, mereka disekolah mendapatkan layanan yang terbaik dari guru-guru nya, seperti di asrama santri memiliki ranjang, kasur dan lemari persantri.⁷⁸

5. Pimpinan Pondok (Mudir) dan Kepala Sekolah

Pada tahun 2022/2023 adapun yang menjadi pimpinan pondok (mudir) serta kepala sekolah di berbagai lembaga di pondok pesantren Abu Hurairah Mataram.

Tabel 2. 2 - Nama Pimpinan Pondok dan Kepala Sekolah tahun 2022/2023⁷⁹

No.	Jabatan	Nama
1.	Mudir	Ust. Fakhrudin Abdurrahman, Lc., M. Pd
2.	Wadir Akademik	Ust. Ibnu Hibban, Lc., M.A
3.	Wadir Humas, Keuangan, dan Dakwah	Ust. Johan Saputra Halim, S.T., M.H.
4.	Kabid Kepondokan	Ust. Zahid Zuhendra, Lc
5.	Kabid Akademik	Ust. Dr. Hasbiallyh, M. Pd. I.
6.	Kepala MA Plus	Muhammad Abdul Ma'ad, S. Pd.
7.	Kepala SMA IT	Ust. Muhammad Firman Ardiansyah., Lc., M.H.
8.	Kepala SMP IT Putri	Muhammad Sidik, M. Pd.
9.	Kepala SMP IT Putra	Tomi Widiatmo, M. Pd.
10.	Kepala SD IT Putra	Gunawan Trianto, M. Pd.
11.	Kepala SD IT Putri	Munawar, M. Pd.
12.	Kepala I"dad Muallimat	Ust. Ahmad Firdaus, Lc.
13.	Kepala SMP & SMA IT Fullday	Muh. Saleh Sukiman, M. Pd.
14.	Kepala Asrama SMP IT Putra	Ust. Jamaluddin, Lc.
15.	Kepala Asrama MA	Ust. Saifuddin Jaza, Lc.

⁷⁷ *Observasi*, Fasilitas Sarana dan Prasarana Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, 12 Juni 2023.

⁷⁸ Muhammad Sidik, *Wawancara*, 11 Juni 2023.

⁷⁹ *Dokumentasi*, Buku Pedoman Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2023-2028, dikutip tanggal 19 Juni 2023

	Plus	
16.	Kepala Asrama SMA IT Putri	Ust. Saparudin, Lc.
17.	Kepala Asrama SMP IT Putri	Ust. Zakaria, Lc.
18.	Kepala Departemen Bahasa	Ust. Lalu Wirabuana, Lc., M.H.
19.	Kepala Departemen Tahfizh	Ust. Jabir Sahirman, Lc., M. Pd.
20.	Kepala Diniyyah	Ust. Ahmad Rudianto, Lc.
21.	Kepala SD IT Sembalun	Ahmad Riyadi, S.T

B. Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023

Kata manajemen berasal dari bahasa Inggris, yaitu *management* yang artinya pengaturan.⁸⁰ Manajemen bisa dikatakan sebagai seni mengatur dan mengelola. Dalam manajemen ada beberapa rangkaian prosesnya, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan, sehingga dalam rangkaian tersebut dapat mencapai sebuah target dan telah ditentukan. Pada tahap perencanaan merupakan tahap yang akan menentukan apa yang akan dilakukan kedepannya dan menentukan kesuksesan dari sebuah rencana.

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) merupakan program yang setiap tahunnya akan selalu diadakan dalam tahun ajaran baru di sekolah. Penerimaan peserta didik baru akan mempengaruhi eksistensi sekolah di setiap tahunnya dan dimasa yang akan datang, karena semakin banyak jumlah peserta didik baru di setiap tahunnya tentu akan mempengaruhi nilai atau akreditasi sekolah itu sendiri. Penerimaan peserta didik baru menjadi sangat penting di sekolah karena jika tidak adanya peserta didik maka tidak ada yang akan dibina oleh tenaga pengajar di sebuah sekolah.⁸¹

Adapun fungsi Manajemen dalam pengimplementasian Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah antara lain:

⁸⁰ Guruh Sugiharto, *Ilmu Manajemen...*, hlm. 2

⁸¹ Irwan Nurhamzah, *Manajemen...*, hlm. 53

1. **Planning (Perencanaan) Penerimaan Peserta Didik Baru**

Perencanaan agenda Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di Pondok Pesantren Abu Hurairah dilaksanakan mulai bulan Oktober setiap tahun atau sebelum memasuki masa tahun baru. Agenda Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) diawali dengan pembentukan panitia. Pembentukan kepanitiaan ini dilaksanakan dalam rapat semua pimpinan lembaga dari SD IT, SMP IT, SMA IT dan MA Plus. Dari rapat para pimpinan panitia tersebut akan dibagi dari bagian atau perdevisi yang meliputi ketua, wakil ketua, sekretaris, bendahara. Kemudian bagian dan devisi meliputi koordinator lapangan dan penanggung jawab PPDB lembaga, PPDB Asrama, Tes Al Qur'an dan bahasa Arab, Tim IT, pendaftaran ulang PPDB, sarpras kebersihan dan perlengkapan PPDB, kesehatan dan penanganan pertama kesehatan semua calon santri, panitia internal lembaga saat kegiatan tes masuk, konsumsi dan penanggung jawab seragam perlengkapan santri

Selain itu, di dalam rapat tersebut juga didiskusikan mengenai tahapan awal penerimaan. Dimulai dari menyebarkan informasi atau mensosialisasikan PPDB (melalui media sosial instagram, youtube dan facebook), menetapkan kuota penerimaan pada setiap jenjangnya, menetapkan persyaratan-persyaratan, sistem penerimaan seperti apa, tes dan seleksi apa yang digunakan, kriteria penilaiannya bagaimana, penentuan kelulusan sampai daftar ulangnya bagaimana, dan segala bentuk persiapan sebelum hari pelaksanaan.

Untuk mengetahui gambaran umum tentang perencanaan PPDB di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, peneliti pertama-tama melakukan wawancara dengan Ustad Muhammad Sidik M.Pd selaku Kepala SMPIT Putri dan selaku bendahara PPDB ajaran 2022/2023 Beliau mengungkapkan bahwa

“Perencanaan PPDB itu adalah sebuah rangkaian yang direncanakan oleh sebuah lembaga pendidikan untuk merekrut siswa siswa baru. Sebelum itu saya ingin menjelaskan bahwa tujuan dari PPDB PAH (Ponpes Abu Hurairah) adalah realisasikan program kegiatan, menyeleksi dan merekrut calon

santri baru, terakhir menyelenggarakan proses pendidikan Islam yang bermutu dan berdaya saing global. Nahhh, untuk mencapai tujuan yang kami rencanakan tersebut ada beberapa langkah yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut”⁸²

a. Penetapan kuota peserta didik baru

Dalam menetapkan kuota atau daya tampung peserta didik yang akan diterima di Pondok Abu Hurairah, pertama-tama panitia akan melihat perkiraan berapa ruangan kelas yang tersedia dari SD sampai SMA, selain itu panitia akan melihat kapasitas bangku yang tersedia dalam satu kelas. Dalam menentukan kuota panitia pondok abu hurairah juga akan melihat kebijakan juknis dari pemerintah yang terkait. Dari melihat segala yang dipertimbangkan barulah para panitia menentukan jumlah santri yang akan diterima.

Panitia penerimaan peserta didik baru menetapkan bahwasanya setiap lembaga tingkatan golongan memiliki kuota masing-masing. Ditahun 2023 pendaftar sebanyak 1146 orang, yang mana total pendaftar dari alumni sebanyak 372 orang dan total pendaftar Non alumni sebanyak 774 orang, dan diterima hanya 482 orang, untuk presentasenya sekitar 42%.

Tabel 2. 3 - Kuota Penerimaan Peserta Didik Baru⁸³

Lembaga	Golongan	Kuota
SDIT Putra/ SDIT Putri	1	40 %
	2	40 %
	3	20 %
SMPIT Putra/ SMPIT Putri	1	25 %
	2	50 %
	3	25 %
SMPIT Fullday/ SMAIT	1	25 %

⁸² Muhammad Sidik, Bendahara Panitia Penerimaan Peserta Ddidik Baru, *Wawancara*, Mataram, 11 Juni 2023

⁸³ *Dokumentasi*, Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru Pondok Pesantren Abu Hurairah, dikutip tanggal 17 Juli 2023.

Fullday	2	50 %
	3	25 %
MA Plus/ SMAIT	1	25 %
	2	50 %
	3	25 %

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa dalam penerimaan peserta didik baru, terbagi menjadi 3 golongan. Hal ini sangat berpengaruh karena untuk meningkatkan peminat dari orang tua calon peserta didik baru untuk menyesuaikan pendapatan/gaji dan kuota penerimaan peserta didik baru.

b. Penetapan syarat-syarat penerimaan

Panitia pondok abu hurairah juga menetapkan syarat-syarat untuk calon peserta didik baru. Persyaratan-persyaratan tersebut termasuk dalam tahap perencanaan awal, yang berarti persyaratan tersebut sudah dibahas jauh-jauh hari oleh para panitia dalam rapatnya sebelum pendaftaran peserta didik baru dimulai. Persyaratan disetiap jenjangnya tentu berbeda-beda.

Selain itu panitia pondok abu hurairah juga menyiapkan dua tahap untuk yang alumni dan non-alumni:

1) Tahap I: Jalur alumni

Tahap pertama, merupakan tahap untuk para santri yang telah menempuh pendidikan di abu hurairah dari awal, contohnya peserta didik yang menempuh pendidikan SD dan ingin melanjutkan pendidikan di SMP abu hurairah. Calon peserta didik akan melalui beberapa tahap dan seleksi.

2) Tahap II: Jalur non-alumni

Tahap kedua, merupakan tahap untuk para santri dari luar dan yang tidak melalui proses pendidikan di pondok abu hurairah. Contohnya calon peserta didik yang menempuh pendidikan SD dari luar dan ingin melanjutkan pendidikannya di pondok abu hurairah. Calon peserta didik akan melalui beberapa tahap dan seleksi, dan tentunya berbeda dengan yang alumni.

c. **Persiapan media dan informasi**

Media informasi penerimaan peserta didik baru yang digunakan oleh pondok abu hurairah mataram melalui media sosial (instagram, youtube dan facebook), brosur yang diprint khusus untuk orang tua yang datang tes, spanduk, dan melalui promosi whatsapp. Selain menggunakan media tersebut, pondok abu hurairah juga menggunakan pendekatan *people* (orang), sehingga sudah tidak ada lagi sosialisasi khusus untuk menarik minat karena pendekatan ini dari orang yang satu menyampaikan ke orang lain.

“dari 3000 orang jg mereka yang memberikan informasi kepada yang lain. Jadi kita membuat vidio pendek, banyak di youtube, seperti 1 hari lagi PPDB abu hurairah akan di tutup, dan banyak sekali vidio-vidio yang berkaitan dengan promosi. Dan sebenarnya ndak perlu kita promosi, karena sudah ada wali santri yang mempromosikan, cuman untuk memberikan semangat terus kepada orang.”⁸⁴

Pernyataan diatas sejalan juga dengan pernyataan dari ustad Muhammad Abdul Ma’ad, bahwasanya:

“kita hanya melalui online saja, seperti menyebarkan brosur di instagram, membuat vidio promosi di youtube, dan melalui status-status wa para tenaga pengajar, nah nantinya wali santri itu yang akan saling share ke orang-orang tau bercerita. Dan cukup melalui media sosial saja.”⁸⁵

Dari dua pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pondok abu hurairah memiliki beberapa pendekatan yaitu di media sosial, *people*, brosur dan spanduk. Hal ini akan mendorong sebuah lembaga pendidikan akan meningkatkan minat dari calon peserta didik baru. Akan tetapi kekurangannya pihak lembaga tidak melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk mempromosikan pondok pesantrennya.

⁸⁴ Muhammad Sidik, Bendahara Panitia Penerimaan Peserta Ddidik Baru, *Wawancara*, Mataram, 11 Juni 2023

⁸⁵ Muhammad Abdul Ma’ad, Panitia Penerimaan Peserta Ddidik Baru, *Wawancara*, Mataram, 3 Juli 2023

d. Persiapan administrasi

Kebutuhan administrasi dan sarana prasarana yang disiapkan oleh panitia pondok abu hurairah berupa formulir untuk diisi oleh calon peserta didik, meja, kursi, tempat parkir, tempat tunggu dan tempat untuk seleksi calon peserta didik.

Persiapan administrasi sangatlah penting untuk melengkapi kebutuhan-kebutuhan saat penerimaan peserta didik baru agar acaranya dapat berjalan dengan baik. Berikut adalah ungkapan dari ustad Muhammad Sidik, bahwa:

“persiapan administrasi tentunya kami sudah memikirkannya dari awal, karena sebelum mereka menjalani tes, mereka melakukan pengisian formulir”

Disamping itu para panitia juga memastikan bahwa tempat untuk melakukan tes sudah lengkap sarana dan prasarananya.

2. Organizing (Pengorganisasian) Penerimaan Peserta Didik Baru

a. Pembentukan Panitia PPDB

Kegiatan dalam pengorganisasian adalah pembentukan panitia dan membagi bagian koordinator dan penanggung jawabnya. Pembentukan panitia PPDB di Pondok Abu Hurairah Mataram dilakukan dengan melibatkan seluruh pimpinan lembaga yang ada di pondok abu hurairah. Laporan penanggung jawab agenda penerimaan peserta didik baru

Berdasarkan ungkapan dari narasumber, ustad Muhammad Sidik yang mengatakan:

“Kami melakukan rapat dengan semua unsur pimpinan yang ada, untuk menentukan siapa yang akan menjadi ketua, wakil ketua, sekretaris dan bendahara panitia. Pada tahun kemarin yang menjadi ketua panitia adalah, Ustad Gunawan Trianto, yang memimpin penerimaan santri baru, wakil ketuanya adalah Tomi widiatmo, sekretarisnya adalah Ustad Soleh Sukiman, Kebetulan kami sendiri yang menjadi bendahara waktu itu.”⁸⁶

⁸⁶ Muhammad Sidik, Bendahara Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru, Wawancara, Mataram, 11 Juni 2023

Untuk pengorganisasian PPDB Pondok Pesantren Abu Hurairah sudah sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan kegiatan PPDB akan tetapi yang menjadi bendahara PPDB untuk menyesuaikan dengan gelar dan posisi.

b. Pembagian tugas panitia

Dalam pembentukan tugas panitia PPDB di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, harus benar-benar memilih dan memilah siapa saja yang pantas untuk diberi tanggung jawab. Khusus yang penanggung jawab kegiatan merupakan para Pemimpin Lembaga, Kemudian yang menjadi Koordinator dan penanggung jawab ditentukan pada rapat tersebut.

Berikut merupakan ajaran Panitia PPDB Tahun 2022/2023:⁸⁷

- Penanggung Jawab Kegiatan:
 - a) Ketua : Gunawan Trianto, M.Pd.
 - b) Wakil Ketua : Tomi Widiatmo, M.Pd.
 - c) Sekertaris : Muhammad Saleh Sukiman, M.Pd.
 - d) Bendahara : Muhammad Sidik, M.Pd.
- Bagian Dan Devisi
 - a) . Koordinator Lapangan dan Penanggungjawab PPDB Lembaga:
 - Kepala SD IT Putra
 - Kepala SD IT Putri
 - Kepala SMP IT Putra
 - Kepala SMP IT Putri
 - Kepala SMA IT Putri
 - Kepala MA Plus
 - b) Kepala SMP dan SMA Full Day Koordinator Lapangan dan Penanggungjawab PPDB Asrama:
 - Kepala Asrama SMP IT Putra
 - Kepala Asrama SMP IT Putri
 - Kepala Asrama SMA Putri
 - Kepala Asrama MA Plus
 - c) Koordinator dan Penganggungjawab Tes Al Qur'an dan Bahasa Arab:

⁸⁷ *Dokumentasi*, Laporan PPDB Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, Tahun Pelajaran 2023, dikutip 17 Juli 2023.

- Kepala Departemen Tahfidz
 - Kepala Departemen Bahasa
- d) Tim IT
- Ketua: 1). Deni Marswandi, CCNA.,CCNP 2). Fatoni Ahmad, S.Pd.
 - Divisi Informasi: 1). Khairul Umam, S.Pd. 2). Agus Sofian, S.Pd. 3). Firman Saputra, A.Md. 4). Sahman
 - Divisi Teknologi dan Data: 1). Yanuar, S.T. 2). Agus Sarkawi, S.T. 3). Sakti, S.Kom. 4). Ferry Agusmansyah Ma'as, S.Kom.
- e) Koordinator dan Penanggung Jawab Pendaftaran Ulang PPDB:
- Kepala Bendahara PAH
 - Anggota Bendahara PAH
- f) Koordinator dan Penanggung Jawab Sarpras, Kebersihan dan Perlengkapan PPDB:
- Wakil Kepala Bidang Umum
 - Semua Anggota Bidang Umum dan Kebersihan
- g) Koordinator dan Penanggung Jawab Kesehatan dan Penanganan Pertama Kesehatan Bagi Semua Calon Peserta Santri:
- Koordinator UKS
 - Semua Anggota UKS
- h) Koordinator dan Penanggung Jawab Kegiatan Keamanan, Ketertiban dan Area Parkir PPDB:
- Koordinator Keamanan
 - Semua Anggota Keamanan
- i) Panitia Internal Lembaga saat Kegiatan Tes Masuk:
- Wakil Kepala Sekolah (Ketua)
 - Semua TU (Anggota)
 - Dewan Guru lainnya
- j) Konsumsi
- Budiman, S.Pd.
 - Rahim Imaduddin, S.T.
 - Kholid, S.Pd.
 - Rosidi, S.E.
- k) Koordinator dan Penanggung Jawab Seragam Perlengkapan Santri:

- Koordinator UUP (Ketua).

3. **Actuating (Pelaksanaan) Penerimaan Peserta Didik Baru**

Setiap lembaga pendidikan biasanya memanfaatkan kegiatan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPBD) untuk menjaring para calon peserta didik baru dan mencari calon peserta didik baru yang memiliki potensi yang unggul agar nantinya bisa memiliki prestasi-prestasi yang bisa membanggakan nama lembaga dan eksistensi lembaga pendidikan tersebut.⁸⁸

Untuk mengetahui pelaksanaan dari kegiatan penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram peneliti mewawancarai panitia PPDB, yaitu ustad Muhammad Abdul Ma'ad, beliau mengatakan bahwa setiap tahunnya di Pondok Pesantren Abu Hurairah membuat perencanaan PPDB dalam rapat internal para pimpinan lembaga.

a) **Pembentukan tim seleksi**

Tim seleksi merupakan bagian dari kepanitian. Dalam hal ini tim seleksi ini yang akan menjadi panitia untuk melakukan tes kepada calon peserta didik baru. Adapun beberapa tes yang akan dilaksanakan dibagi menjadi dua: yaitu untuk calon peserta didik alumni berupa tes al-qur'an, tes potensi akademik, wawancara tertulis, catatan akhlak dan sikap di sekolah/asrama, selain itu untuk peserta didik non-alumni berupa tes a-qur'an, tes potensi akademik wawancara tertulis, serta melakukan tes psikologi (mengisi instrumen).

Dari tes yang dilaksanakan adalah bentuk untuk mengetahui sejauh mana kemampuan dari calon peserta didik baru, serta mengetahui kepribadian dari mereka. Nantinya akan ada penilaian dari masing-masing tes yang dilaksanakan.⁸⁹

Dalam pembentukan tim seleksi ini, pihak dari pondok pesantren abu hurairah akan memberikan tanggung jawab saat kegiatan tes Al-Qur'an dan Bahasa Arab adalah Kepala Departemen Tahfidz dan Kepala Departemen Bahasa, sedangkan ada Panitia internal lembaga saat kegiatan tes masuk

⁸⁸ Irwan Nurhamzah, *Manajemen...*, hlm. 59

⁸⁹ *Ibid*, hlm. 63

adalah wakil kepala sekolah sebagai ketua, kemudian semua TU sebagai anggota dan dewan guru lainnya.⁹⁰

b) Penentuan waktu pelaksanaan

Adapun jadwal pelaksanaan dari mulai pendaftaran, waktu tes, tempat tes, pengumuman dan pendaftaran ulang. Jadwal PPDB dibagi menjadi dua, krena alumni dan non-alumni jadwalnya beda.

Tabel 2. 4 - Jadwal Penerimaan Peserta Didik Baru⁹¹

Item	Tahap I: Alumni	Tahap II: Non-Alumni
Pendaftaran	01 - 09 November 2022	02 - 17 Desember 2022
Waktu Tes	26 November 2022	24 Des 2022 jenjang SD 25 Des 2022 jenjang SMP-SMA
Tempat Tes	Ponpes Abu Hurairah Mataram	
Pengumuman	30 November 2022	08 Januari 2023
Daftar Ulang	01-31 Desember 2022	09 Jan - 10 Feb 2023
* Pengumuman ; bisa berubah menyesuaikan kondisi kegiatan di Pondok.		
** Fullday ; Sekolah pulang-pergi (non-asrama)		

c) Seleksi penerimaan peserta didik baru

Seleksi penerimaan peserta didik baru di Pondok Abu Hurairah Mataram menggunakan seleksi tes. Artinya calon peserta didik yang mendaftar akan diterima jika sudah melalui semua tes dan dinyatakan lulus tes. Dalam hal ini ada beberapa tes yang dilakukan oleh para calon santri baru, seperti yang diungkapkan oleh ustad Muhammad Abdul Ma'ad:

⁹⁰ *Dokumentasi*, Laporan PPDB Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, Tahun Pelajaran 2023, dikutip tanggal 20 Juli 2023.

⁹¹ *Dokumentasi*, Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru Pondok Pesantren Abu Hurairah, dikutip tanggal 19 Juli 2023.

“Jadi proses seleksi calon santri baru itu ada 2 tahap, yang pertama calon santri mengisi kuesioner secara tertulis sementara orang tua mengisi melalui google form, kedua calon santri mengikuti tes IQ, kepribadian dan minat bakat yang dipandu langsung oleh Tim Rumah Sakit Jiwa. Tambahan bentuk tes untuk non alumni yakni tes potensi akademik dan tes membaca alqur’an dan tes menulis”⁹²

Dari pernyataan diatas dapat diambil kesimpulan bahwasanya seleksi penerimaan peserta didik baru di Pondok Abu Hurairah dilaksanakan dengan mengikuti beberapa tes, antara lain:

- Alumni: Tes Al-Qur’an, tes potensi akademik, wawancara tertulis, catatan akhlak dan sikap di sekolah/ asrama
- Non-alumni: Tes al-Qur’an, Tes potensi akademik, wawancara tertulis.

Kemudian setelah melalui seleksi, akan dinilai dan melihat nilai calon peserta didik, jika nilai mendukung/tinggi akan dinyatakan lulus, dan begitupun sebaliknya jika nilai tidak mendukung/rendah kemungkinan lulus atau tidak karena akan dibandingkan dengan nilai calon peserta lainnya. Selain itu orang tua dari calon peserta didik yang ingin tinggal di asrama akan diwawancara.

d) Pengumuman kelulusan

Pengumuman PPDB I Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram menggunakan sistem pengumuman online (melalui link dan website (<https://ponpesabuhurairah.id/>)). Berikut penjelasan tentang pengumuman kelulusan PPDB oleh tenaga pengajar, ustad Arifin:

“untuk pengumumannya langsung melalui website, jadinya para orang tua hanya duduk manis dirumah

⁹² Muhammad Abdul Ma’ad, Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru, *Wawancara*, Mataram, 3 Juli 2023

tunggu link, kemudian buka link nya, yaudah tinggal melihat anaknya lulus apa bagaimana.”⁹³

Ungkapan ini sejalan dengan ungkapan dari salah satu orang tua peserta didik, bahwa:

“saya melihat informasinya melalui facebook dari pondok abu hurairah, nah disana mereka posting link nya, dan kita cek menggunakan link tersebut.”⁹⁴

Dari kedua pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengumuman pasca tes penerimaan peserta didik baru di Pondok Abu Hurairah dilaksanakan dengan membagikan link melalui media sosial seperti istagram dan facebook, kemudian langsung di cek oleh orang tua wali.

4. Controlling (Pengawasan) Penerimaan Peserta Didik Baru

Pengawasannya yang pertama, kalau SD ada soal langsung *face to face* antara calon santri dengan penguji, dan diuji secara satu persatu, bisa baca al-qur'an atau iqra' dan seterusnya. Sedangkan yang SMP atau SMA ada disatu ruangan dan dilakukan tes psikologi ada instrumen, mereka langsung duduk dalam satu ruangan, dalam satu ruangan sekitar 25 orang dan diawasi oleh guru-guru yang ada di masing-masing lembaga, misalnya kalau yang putri diawasi guru putri, dan yang putra diawasi guru putra.⁹⁵

Kemudian dalam mengukur hasil kerja para panitia akan melakukan evaluasi atau rapat yang akan menentukan lulus dan tidak lulusnya calon santri baru, biasanya pelaksanaan rapatnya di kebalen. Dan jika dilihat dari peminat calon santri yang daftar di tahun 2022/2023, terbilang sudah mencapai target dan sukses karena yang daftar sebanyak 1146 dan yang diterima hanya 482 orang.

Dalam hal ini Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, sudah sesuai dengan teori Manajemen yang ada. Perencanaannya terperinci dari penetapan kuota peserta didik baru sampai persiapan administrasi yang akan

⁹³ Arifin, Tenaga Pengajar MA Pluss, *Wawancara*, tanggal 24 Juni 2023

⁹⁴ Eriwati, Orang tua Peserta Didik SMPIT Putri, *Wawancara*, 18 Juni 2023

⁹⁵ *Observasi*, Kegiatan Seleksi Penerimaan Peserta Didik Baru, tanggal 25 Desember 2022

disediakan oleh para panitia. Kemudian Pengorganisasiannya sangat terstruktur dari pembagian tugas para panitia. Untuk Pelaksanaan tersusun rapi dari yang tahap alumni dan non-alumni dan terakhir yaitu pengawasan sudah sangat sesuai apa yang di rencanakan.

Menurut peneliti tentang manajemen penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, dikatakan sudah baik, karena mulai dari *planning* (perencanaan) yang dilakukan di bagi menjadi tiga tahap, diantaranya menetapkan kuota peserta didik baru yang mana kuota yang diterima hanya 482 orang, dan yang mendaftar sebanyak 1146 orang. Dilihat dari kuota yang tersedia persentasenya hanya 42% sehingga para calon peserta didik baru harus bisa bersaing secara sehat untuk dapat lolos di pesantren Abu Hurairah. Kemudian syarat-syarat penerimaannya antara yang alumni dan non-alumni berbeda, karena yang alumni sudah pasti pernah merasakan belajar di pesantren Abu Hurairah. Selanjutnya, persiapan media dan informasinya melalui media sosial, khususnya di Instagram, Facebook, dan Youtube, sehingga masyarakat luas dapat mengetahui informasinya secara luas. Terakhir, persiapan administrasi yang mana panitia menyediakan segala keperluan seperti sarana dan prasarana, sehingga dapat mendukung kelancaran kegiatan yang akan dilaksanakan.

Untuk *organizing* (pengorganisasian), dalam pembagian tugas mulai dari ketua, wakil ketua, sekretaris dan bendahara. Dalam pembagian divisi dan penanggung jawab sangat detail sehingga para pemilik divisi tersebut dapat menjalankan tugasnya yang sudah di bagikan, contohnya seperti: koordinator dan penanggung jawab tes Al-Qur'an dan bahasa Arab yaitu Kepala Departemen Tahfidz dan Kepala Departemen Bahasa. Namun, saran dari peneliti khusus bagian bendahara dapat diusahakan untuk tenaga pengajar yang memiliki gelar yang sesuai dalam menjalankan tugas sebagai bendahara, contohnya Sarjana Akuntansi (S.Ak) atau Sarjana Manajemen Keuangan (S.M). Karena mereka yang lebih tau dan lebih memahami mengenai masalah keuangan.

Untuk *actuating* (pelaksanaan) yang dilakukan oleh pihak lembaga dibagi menjadi 4 tahap. Pada tahap pertama yaitu menentukan tim seleksi, dan panitia inti membagikan tim seleksinya perlembaga, yang mana hal ini dilakukan agar terstruktur, kemudian penentuan waktu pelaksanaan yang dilaksanakan awal bulan November dan diakhiri pada awal Januari.

Alasan pihak lembaga membuka pendaftaran penerimaan lebih dahulu dibandingkan pihak lembaga lain, dikarenakan dari hal ini dapat menjaring calon peserta didik untuk mendaftar dahulu di pondok pesantren Abu Hurairah ini, sebelum mendaftar di pondok pesantren lain. Selanjutnya, seleksi penerimaan calon peserta antara yang alumni dan non alumni berbeda. Bedanya pada untuk yang alumni ada catatan akhlak selama di asrama, karena yang alumni tentu sudah menjalani proses belajar di pondok pesantren tersebut. Terakhir, pengumuman kelulusan melalui website dan link yang dibagikan di media sosial. Hal ini agar mempermudah para calon orang tua santri untuk melihat dan mengecek anaknya lulus atau tidak walaupun dalam keadaan jarak jauh.

Untuk *controlling* (pengawasan), tentunya *face to face* antara tim seleksi dan calon peserta didik, karena hal ini di terapkan agar tidak terjadi kecurangan, dan dapat bersaing secara sehat dengan calon peserta didik lainnya. Kemudian, adanya tindak lanjut atau mengambil langkah selanjutnya, yang mana para panitia melihat sejauh mana hasil kerja yang mereka lakukan selama kegiatan penerimaan peserta didik. Hal ini gunanya untuk mengevaluasi apakah sudah mencapai target atau belum. Dengan begitu, ketika pihak pondok tidak mencapai target, mereka akan mencari letak kesalahan atau kekurangannya sehingga untuk penerimaan peserta didik baru di tahun kemudian dapat diperbaiki letak kesalahan dan kekurangannya.

Perpustakaan UIN Mataram

BAB III

STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM TAHUN 2022/2023

A. Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023

Bab ini akan membahas mengenai Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Dalam membahas hal ini, peneliti menggunakan teori bauran pemasaran (*marketing mix*) dari Philip Kotler, yang terdiri dari 7P yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (Promosi), *People* (Orang), *Process* (Proses), *Physical Evidance* (Bukti fisik).⁹⁶

Strategi Pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, dengan menggunakan pola taktik atau rencana yang sudah disiapkan sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan atau lembaga karena dapat menentukan nilai ekonomi perusahaan dan lembaga, baik itu harga barang maupun jasa.⁹⁷ Setiap Organisasi selalu membutuhkan Strategi Pemasaran untuk menarik minat orang lain, karena tanpa strategi pemasaran sebuah organisasi akan sulit mendapatkan peminat. Seperti halnya dalam Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, memiliki strategi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru yang begitu menarik sehingga setiap tahunnya mengalami peningkatan peminat.

Marketing mix (bauran pemasaran) jasa 7P dapat membentuk *image* Pondok Pesantren melalui kegiatan pemasaran seperti kemampuan dan pengetahuan pengajar, fasilitas fisik (nyata), kemudahan mendapatkan informasi dan berita melalui internet dan simposium yang dilakukan oleh sebuah lembaga pendidikan. Ketika *image* baik telah dibentuk, maka pemikiran dan tanggapan orang akan positif dan kemungkinan dapat meningkatkan peminat untuk masuk ke lembaga pendidikan tersebut. Calon peserta didik biasanya dalam memilih sekolah/pondok pesantren melalui sebuah proses seleksi hati-hati. Dalam proses ini *marketing mix*

⁹⁶ Atikah, "*Manajemen*,...hlm 17-18

⁹⁷ Marissa Grace, dkk, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi*, (Tangerang: Pascal Books, (2021), hlm 9.

jasa 7P secara positif juga memiliki pengaruh terhadap peserta didik dalam mengambil keputusan untuk memilih sekolah/pondok pesantren.⁹⁸

Adapun bauran pemasaran (*marketing mix*) yang berlaku dalam strategi pemasaran penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram tahun 2022/2023:

1. **Product (produk)**

Menurut pendapat dari Kotler dan Keller mengatakan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang bisa ditawarkan di pasar untuk memuaskan suatu kebutuhan ataupun keinginan, termasuk kebutuhan barang jasa, acara, tempat, orang, properti, informasi, organisasi dan buah pemikiran seseorang.⁹⁹ Pendapat lain tentang produk yaitu suatu kumpulan sifat fisik simbolik dan jasa yang dapat menghasilkan kepuasan bagi seorang konsumen yang dapat ditawarkan ke pasar dan akan mempengaruhi persepsi konsumen dalam melakukan pembelian. Dalam jasa pendidikan, produk/ jasa yang ditawarkan kepada peserta didik adalah, reputasi dan variasi pilihan. Contoh produk/jasa yang bisa ditawarkan oleh Pondok Pesantren adalah:

1. Menyediakan variasi tingkatan dan golongan yang diminati oleh calon peserta didik dan dibutuhkan oleh masyarakat.
2. Menyelenggarakan pembelajaran yang berbasis dan berorientasi bahasa, seperti bahasa Arab dan bahasa Inggris.
3. Menyelenggarakan pembelajaran Islam berbasis modern (teknologi informasi dan komunikasi).
4. Program-program yang disediakan memadai sebagai wadah bagi peserta didik dalam meningkatkan hobi, minat dan bakatnya.
5. Pesantren berbasis Universitas Islam Madinah.¹⁰⁰

Dalam hal produk atau tingkatan yang tersedia di Pondok Pesantren Abu Hurairah mulai dari SD sampai SMA. Pondok ini juga sedang merencanakan untuk membuka tingkat perguruan tinggi.

⁹⁸ Maisah, dkk, Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Sistem Informasi*, Vol. 1, No. 4, Maret 2020, hlm. 326

⁹⁹ Nurul Arifka, "Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 7p Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Sambel Layah Arcawinangun)", (*Skripsi*, Febi Iain Purwokerto, Tahun 2021), hlm.72

¹⁰⁰ Maisah, dkk, *Penerapan*,...hlm. 329

a. Merek (*Brand*)

Merek dalam lembaga pendidikan merupakan nama dari lembaga tersebut. Lembaga pendidikan yang diteliti namanya adalah Pondok Pesantren Abu Hurairah. Dinamakan Pondok Abu Hurairah karena pondok ini merupakan pondok yang mendorong peserta didik untuk menghafal hadist-hadist, sehingga dalam satu semester peserta didik dituntut untuk menghafal 100 hadist. Berdasarkan ungkapan dari narasumber mengatakan bahwa:

“Jadi Abu Hurairah itu seorang sahabat nabi yang terkenal dan merupakan periwayat hadist yang paling banyak, nah awalnya ini hanya sebuah yayasan yang namanya Al-Hunafa’ kemudian dijadikan sebuah tempat menimba ilmu berbasis Islam, digantilah Pondok Pesantren Abu Hurairah, supaya para lulusan Abu Hurairah merupakan lulusan penghafal hadist-hadist”¹⁰¹

Berdasarkan ungkapan diatas bahwa dinamakan Abu Hurairah sebuah pondok pesantren karena diambil dari nama sahabat nabi yang memiliki kemampuan dalam menghafal hadist terbanyak. Hal ini menarik karena memang diharuskan untuk menghafal hadist tidak hanya menghafal ayat suci al-qur’an saja.

Pendapat peneliti mengenai hal ini, pihak Pondok Pesantren menggunakan *foreign branding*, seolah-olah penggunaan dari arab, padahal sebenarnya dari Indonesia, dan itu termasuk pemasaran yang mereka gunakan dalam merek ini.

b. Motto

Motto dari Pondok Abu Hurairah Mataram adalah Berkarakter dengan Ilmu, Amal dan adab.¹⁰²

Motto ini sangat berpengaruh, karena Peserta didik dalam berpendidikan tidak hanya mencari ilmu, tetapi jika

¹⁰¹ Muhammad Sidik, Bendahara Panitia PPDB, tanggal 19 Agustus 2023

¹⁰² *Dokumentasi*, Buku Pedoman Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2023-2028, hlm 4, dikutip tanggal 25 Juli 2023.

mereka sudah memperoleh ilmu maka harus juga mengamalkannya dengan berbagi kepada orang sekitar dan yang terpenting lagi adalah harus memiliki adab dalam menyebarkan ilmu dan amal.

c. Logo



Gambar: Logo Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram.¹⁰³

Makna logo Pondok Pesantren Abu Hurairah (PAH) Mataram: 1). Sudut 8 menunjukkan bahwa penyebaran ilmu ke seluruh pelosok, menjadi prioritas, 2). Masjid melambangkan pusat pendidikan dan cikal bakal peradaban Islam, 3). Kitab dan Cahaya melambangkan AlQur“an dan As-sunnah sebagai sumber ilmu yang akan menjadi cahaya petunjuk dalam kehidupan, 4). Warna Emas melambangkan cita-cita untuk kembali ke generasi emas umat ini, yaitu generasi para sahabat radhiallahu anhum.

Dari logo diatas sudah sesuai dengan apa yang mencerminkan bahwa Pondok Pesantren ini memiliki sisi terbaik dari segala makna-makna yang ada pada logonya.

d. Jenis

Adapun jenis produk yang ditawarkan, yaitu: SDIT Putra, SDIT Putri, SMPIT Putra, SMPIT Putri, SMPIT Fullday, SMAIT Fullday, MA Plus, SMAIT.

Menurut peneliti, dari produk yang ditawarkan ada termasuk keunggulan-keunggulan dari lembaga tersebut, sehingga dengan memperlihatkan keunggulannya maka mereka dapat menjangir para calon peserta didik untuk dapat mendaftarkan diri di lembaga tersebut. Kemudian untuk merek/namanya mengambil makna bahwa lulusan

¹⁰³ *Ibid.*

dari pondok pesantren Abu Hurairah dapat menghafal banyak hadist-hadist sehingga dari hal ini mereka tidak hanya fokus dan berpatokan pada Al-Qur'an saja, namun pada hadist-hadist juga. Selanjutnya motto dan logo, motto berkarakter dalam ilmu amal dan adab, sehingga dapat dilihat bahwa ketika mendapatkan ilmu kita juga harus bisa mengamalkannya terutama pada orang-orang sekitar, dan dalam mengamalkan ilmu tersebut kita harus memiliki adab, karena ketika kita memiliki adab pastinya kita berilmu. Sejalan dengan logonya, logo memiliki banyak makna, karena ketika mendesain logo, pastilah ada makna dibalik itu semua, contohnya sudut 8 pada logo tersebut, artinya bahwa pondok pesantren Abu Hurairah ini akan melihat dengan baik dari mana calon peserta didiknya berasal, mereka akan memberikan jatah tersendiri walaupun peserta didiknya dari pelosok desa yang terpencil. Terakhir, jenis yang ada yaitu ada dari SDIT Putra/Putri, SMPIT Putra/Putri, SMPIT Fullday dan selanjutnya itu dapat memberikan pilihan untuk calon peserta didik apakah ada yang asrama atau fullday.

2. *Price* (harga)

Kata *price* merupakan bahasa Inggris dari harga. *Price* menjadi sangat penting karena akan menentukan juga ketertarikan dari suatu kelompok atau individu. Pondok Pesantren Abu Hurairah mengatur tingkatan dan golongan yang akan dibayar oleh santri. Berikut adalah biaya sekolah di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram¹⁰⁴.

Harga dalam konteks pendidikan merupakan keseluruhan dari biaya yang dikeluarkan oleh peserta didik untuk mendapatkan pendidikan yang ditawarkan oleh sekolah/pondok pesantren. Dalam elemen harga lembaga pendidikan dipertimbangkan mengenai penetapan harga (contohnya seperti biaya bangunan, SPP, biaya laboratorium, dan biaya-biaya lainnya).¹⁰⁵

¹⁰⁴ *Dokumentasi*, Brosur, Biaya Sekolah dan Daftar Ulang Pesantren Abu Hurairah Mataram, 20 Juni 2023

¹⁰⁵ Maisah, dkk, *Penerapan*,...hlm. 329

Tabel 3.1 : Biaya Sekolah dan Daftar Ulang Pondok Pesantren Abu Hurairah¹⁰⁶

Lembaga	Gol.	Kuota (%)	SPP/IBS (Rp)	Uang Pangkal (Rp)	Biaya Seragam (RP)	Biaya Daftar Ulang
SDIT Putra/ SDIT Putri	1	40	500.000	7.000.000	SDIT Putra:	Uang Pangkal + Biaya Seragam
	2	40	550.000	7.500.000	670.000	
	3	20	600.000	8.000.000	SDIT Putri: 820.000	
SMPIT Putra/ SMPIT Putri	1	25	850.000	9.000.000	SMPIT Putra:	
	2	50	950.000	9.500.000	765.000	
	3	25	1.500.000	15.000.000	SMPIT Putri: 1.020.000	
SMPIT Fullday/ SMAIT Fullday	1	25	850.000	8.000.000	SMPIT Fullday:	
	2	50	950.000	9.000.000	765.000	
	3	25	1.500.000	15.000.000	SMAIT Fullday: 800.000	
MA	1	25	850.000	9.000.000	MA PLUS:	

¹⁰⁶ Dokumentasi, Brosur, Biaya Sekolah dan Daftar Ulang Pesantren Abu Hurairah Mataram, dikutip tanggal 14 September 2023

PLUS/SMAIT	2	50	950.000	9.000.000	800.000	
	3	25	1.500.000	15.000.000	SMAIT Putri: 1.045.000	

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa ada perbedaan mengenai biaya yang akan dikeluarkan oleh golongan 1 sampai golongan ke 3, menunjukkan bahwa perbedaan golongan tersebut yaitu perbedaan penghasilan yang didapatkan oleh orang tua calon santri baru. Menurut peneliti hal ini strategi yang bagus karena dari hal ini bisa memaparkan sesuai kemaampuan orang tua calon santri dalam membayar sekolah anaknya. Akan tetapi sebaiknya dalam menentukan harga bisa diminimalisir karena ketika melakukan pendaftaran ulang sebagian peserta didik baru mengundurkan diri karena masalah biaya.

Dengan begitu Pondok Pesantren Abu Hurairah untuk memberikan calon peserta didik baru yang ingin mendapatkan kuliatas pendidikan yang baik dan fasilitas yang memadai, akan tetapi terhalang biaya maka sebaiknya ada beasiswa dengan kriteria untuk para peserta didik yang tidak mampu tapi berprestasi, maka itu akan mendorong citra dari Pondok Pesantren.

Ketika melakukan pendaftaran ulang, calon santri yang dinyatakan lulus akan membayar daftar ulang, Uang pangkal di tambah biaya searagam. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Eriwati salah satu orang tua dari santri SMPIT Putri, dari Bima, mengungkapkan:

“Karna saya termasuk gol. 2, untuk uang pangkal nya hampir 10 juta, tapi kalau sama uang seragam semuanya 11 juta lebih, terus kalau ditanya murah apa mahal, sebenarnya dibilang mahal iya, tapi jika dilihat dari apa yang anak kami dapat, seperti ilmu atau fasilitas yaa sudah sesuai”¹⁰⁷

Maksud dari pernyataan Ibu Eriwati, bahwa biaya masuk Pondok Pesantren Abu Hurairah terbilang cukup mahal, karena

¹⁰⁷ Eriwati, Orang tua Peserta Didik SMPIT Putri, *Wawancara*, 18 Juni 2023

mencapai belasan juta dan hal tersebut belum termasuk biaya SPP perbulannya, namun hal tersebut tidak menjadikan permasalahan karena dengan harga tersebut mampu memberikan ilmu dan fasilitas yang terbilang bagus. Disamping itu pernyataan dari Ustadz Muhammad Abdul Ma'ad mengenai harga yang ditawarkan:

“Terkait pembiayaan, pembiyaan itu kan mengacu dengan fasilitas dan kualitas yang ada di pondok, artinya pondok tentu sudah menetapkan standar pembiayaan, dan menurut kami sudah wajar untuk pembiyaan yang ada, dan disamping mereka belajar juga ada asrama/mondok, dan ada kegiatan-kegiatan lainnya, dan jika dihitung secara matematika jadi mahal karena siswa yang pulang pergi, artinya masih terjangkau lah.”¹⁰⁸

Berdasarkan pernyataan di atas bahwa pondok pesantren Abu Hurairah menawarkan harga tersebut sesuai dengan apa yang diperoleh oleh peserta didik itu sendiri. Harga yang ditawarkan oleh Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram memanglah tinggi. Yang tinggal diasrama pun bisa mencapai Rp. 850.000 - Rp. 1.000.000, dengan uang pendaftaran ulangnya dari Rp. 8.000.000 – Rp. 15.000.000 akan tetapi dengan kemahalan yang ditawarkan Pondok Pesantren ini menyediakan fasilitas yang memadai, kemudian tenaga pengajar yang berkualitas, keunggulannya, dan program-programnya, sehingga untuk para lulusan Abu hurairah merupakan santri yang benar-benar berkualitas. Harga akan sejalan dengan mutu dan kualitas dari suatu produk/jasa lembaga pendidikan yang ditawarkan. Karena jika suatu lembaga pendidikan tinggi mutu dan kualitasnya maka biasanya harga jasa pendidikan yang ditawarkannya pun akan semakin tinggi.

Menurut peneliti, dengan harga yang ditawarkan tersebut terbilang cukup tinggi, karena pada umumnya yang bisa menjangkau untuk sekolah di pesantren ini hanya untuk orang-orang yang berkecukupan. Sedangkan orang-orang yang memiliki ekonomi rendah tidak mampu menjangkau harga tersebut. Dengan begitu calon peserta didik yang memiliki ekonomi rendah namun ingin mendapatkan fasilitas dan ilmu pengetahuan yang baik, dapat terhalang oleh biaya. Oleh karenanya pihak pesantren dapat memberikan beasiswa bagi calon peserta didik yang ekonomi rendah

¹⁰⁸ Muhammad Abdul Ma'ad, *Wawancara*, Panitia PPDB, dikutip tanggal 20 November 2023.

tetapi memiliki prestasi. Desain dalam menentukan harganya pun dikatakan bagus karena dibagi menjadi 3 golongan dan tergantung kuotanya juga, sehingga para orang tua bisa membayar SPP anaknya sesuai dengan pendapatannya.

3. *Place* (tempat)

Tempat berarti berhubungan dengan lokasi lembaga pendidikan harus bermarkas dan melakukan segala aktivitas kegiatannya. Mengenai *place* dalam buku-buku pemasaran biasanya diterjemahkan sebagai saluran pemasaran. Menurut Kotler, saluran pemasaran merupakan tempat yang dijadikan produk/jasa siap untuk digunakan/dikonsumsi. Para pimpinan lembaga pendidikan berpendapat bahwa lokasi lembaga harus mudah dicapai dan ditemukan, cukup berperan sebagai dasar pertimbangan bagi calon peserta didik dalam memilih lembaga pendidikan.¹⁰⁹

a) **Tata Letak Lembaga**

Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram merupakan pondok yang strategis akan tempatnya, tepat di jantung Kota Mataram. bertempat Jln. Majapahit No. 54B, Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram. Di samping Dinas Kehutanan Provinsi NTB Kota Mataram, sebelah selatan dari Universitas Mataram, Nusa Tenggara Barat. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari narasumber Muhammad Sidik, yang mengatakan¹¹⁰:

“Kalau di Mataram Abu Hurairah ini adalah tempat yang paling strategis karena ditengah kota, di samping ada kampus, dan dikelilingi oleh kantor-kantor”

b) **Tata Letak Gedung**

Tata letak gedung seperti gedung, kelas, masjid, lapangan dan lainnya sudah dikatakan sesuai. Hal ini didukung oleh pernyataan dari para santri yang bernama Rachel Fa'iz yang mengungkapkan:

¹⁰⁹ Maisah, dkk, *Penerapan*,...hlm. 333

¹¹⁰ Muhammad Sidik, *Wawancara*, Bendahara Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru, dikutip tanggal 11 Juni 2023.

“Bagi aku, buat kelasnya udah sesuai sih, karena gedung SMP sama SMA putri dipisah, walaupun dalam satu gedung tapi udah di atur, lantai 1 nya untuk SMP putri dan yang SMA putri di lantai 2, sehingga sudah teratur gitu kak, terus yang putra dan putrinya juga dipisah, nah ditengah-tengah itu ada lapangan tapi yang SMA putri sedangkan yang SMP putri di pisah dekat kantin.”¹¹¹

Tata letak gedung yang ada di Pondok Abu Hurairah sudah sangat detail dan spesifik, akan tetapi tata letak pemisahan antara jenjang SD dan SMP masih susah untuk dibedakan.

Menurut peneliti, dari penempatan Pondok Pesantren Abu Hurairah ini sudah bagus karena berada ditengah-tengah kota, sehingga para pelajar dan orang tua wali dapat mengetahui dengan baik dan benar. Akan tetapi untuk lebih baiknya pintu masuk dari depan jalan raya dipasangkan gapura atau yang menandakan bahwa ini merupakan Pondok Pesantren Abu Hurairah.

4. Promotion (Promosi)

Agar produk yang ditawarkan kepada masyarakat laku terjual, maka perusahaan harus memiliki strategi yang baik untuk menginformasikan produknya kepada masyarakat luas sehingga timbul suatu permintaan akan barang tersebut serta usaha tersebut dapat dilakukan dengan menyusun sebuah strategi promosi.¹¹² Sama halnya dengan produk yang ditawarkan kepada masyarakat untuk menarik minat masyarakat, maka sebuah Pondok Pesantren Abu Hurairah harus bisa dan memiliki strategi yang baik untuk menginformasikan, tujuannya agar masyarakat tau bahwa Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram merupakan lembaga yang bagus dan cocok untuk anaknya.

a) Sosialisasi

Untuk melakukan sosialisasi dari sekolah ke sekolah sudah lama tidak dilakukan oleh pihak Pondok Pesantren, sekitar 5/6 tahun yang lalu. Akan tetapi informasi Pondok Pesantren Abu Hurairah tetap hangat dikarenakan dari orang tua santri itu sendiri

¹¹¹ Rachel Fa'iz, Kelas 9 SMPIT Putri, *Wawancara*, 12 Juni 2023

¹¹² Nurul Arifka, *“Penerapan...”,* hlm.80

yang akan mempromosikan ke orang lain, dan mengajak orang lain untuk masuk ke Pondok Pesantren tersebut. Karena dari santri itu sendiri mengetahui pondok ini yaitu dari saudara atau keluarga terdekat mereka. Hal ini diungkapkan oleh Muhammad Syiar Islam santri SMAIT Putra, yang mengungkapkan:

“tapi saya masuk dipondok ini karena tau dari saudara, karena dikeluarga saya rata-rata anaknya di pondok abu hurairah, jadinya saya disuruh masuk di sini.”

Potensi sisi buruk dari penyampaian orang lain adalah ketika orang itu merasa bahwa pondok ini merupakan pondok mahal, dan penyampaian dari orang lainpun tidak dapat dikendalikan, sehingga dapat menyebarkan *hoax* yang ada.

b) Sosial media (Instagram, Youtube dan Facebook)

Pondok Pesantren Abu Hurairah sangat masif di dunia sosial media, contohnya seperti Instagram, Youtube dan Facebook. Promosi melalui sosial media akan memberikan dampak yang luas dan meningkatnya jumlah peminat masyarakat. Berikut adalah akun dari Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram:



Gambar 2.1: Akun Insagram Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram



Gambar 2.2: Akun Facebook Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram



Gambar 2.3: Akun Youtube Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram

Menurut peneliti, *branding* pihak lembaga melalui sosial media sudah sangat bagus, karena pihak lembaga selalu mengupload segala kegiatan yang ada di pondok pesantren, seperti mengadakan lomba di pondok pesantren, melakukan promosi dengan menggunakan berbagai bahasa daerah, dan lebih pentingnya dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru. Selain itu, pihak lembaga juga selalu mengucapkan selamat melalui poster di media sosial tentang prestasi-prestasi yang diraih oleh para peserta didik di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram, guna untuk menunjukkan bahwa di pondok pesantren ini mendidik para peserta didik tidak hanya dalam nilai tata krama dan beragama saja, tetapi mendidik untuk dapat bersaing dalam berbagai ajang lomba baik tingkat Kabupaten, Provinsi, Nasional, bahkan Internasional.

c) Periklanan (Spanduk/Baliho)

Spanduk dan baliho ini di pasang pada saat masa Penerimaan Peserta Didik Baru. Artinya ketika selesai pelaksanaan PPDB maka pemasangan spanduk dan baliho akan di cabut. Tujuan dari adanya periklanan menggunakan spanduk dan baliho untuk menambah informasi bagi para orang tua calon peserta didik baru.

d) Brosur

Brosur yang disebarakan melalui media sosial seperti instagram dan facebook. Selain itu, membagikan brosur tersebut ke orang tua santri yang melakukan kunjungan di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram. Dengan menyebarkan brosur di media sosial, informasinya dapat dijangkau oleh masyarakat luas.

Dalam menyebarkan informasi, sebaiknya pihak lembaga juga bisa bekerja sama atau mengundang *influencer* ternama untuk mengundang dan meningkatkan peminat dari masyarakat luas.

5. *People (Orang)*

People yang dimaksud dalam sebuah lembaga yaitu mengenai tenaga pengajar. Tenaga pengajar di Pondok Pesantren Abu Hurairah ada yang menggelar Magister bahkan sampai Doktor. Selain itu sebagian tenaga pengajar di pondok tersebut lulusan dari luar negeri khususnya Timur Tengah. Sekolah di Pondok Abu Hurairah akan memberikan akses kemudahan santri dalam melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi di Timur Tengah.

Berikut adalah tenaga pengajar yang memiliki kapasitas dan kapabilitas dalam mendidik santri Pondok Abu Hurairah Mataram, antara lain: ust. Fakhrudin abdurrahman Lc. Lulusan Universitas Muhammadiyah Surabaya Sebagai pimpinan di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram; ust. Mashuri Badrian, Lc.; ust. Zahid Zuhendra, Lc.; ust. Mizan Qudsiah, Lc.; ust. Sofyan Ba fian Zen; ust. Dafitli Ikhsan, Lc.; ust. Saparuddin, Lc.; ust. Jamaluddin, Lc.; ust. Ahmad Firdaus, Lc.; ust. Ahbar Hambali, Lc.; ust. Saofi Rahman, Lc.; ust. Zunnurain, Lc.; ust. Teguh Irfan Atsigoh, Lc.; ust. Helmi Husni,

Lc.; ust. Saifuddin Jaza, Lc.; ust. Muhammad Ardiansyah, M.H.; ust. Junaidi, Lc.; ust. Zakaria, Lc.; ust. Lalu Wirabuana, Lc. M.H.; ust. Rasyid Rido Atsigah, Lc.; ust. Ilham Ramadani, Lc.; ust. Mujiburrahman, Lc.; ust. Widian Wahyudi, Lc.; ust. Darul Tauhid, Lc.; ust. Mahsun, Lc.; ust. Zaenul Fikri, Lc.; ust. Maman Jayadi, Lc.; ust. Muhammad Amin; ust. Sahirman, Lc. M.H.; ust. Lesmana Anthony, Lc.; ust. Mustaan, Lc.; ust. Fauzan Maulad, Lc.; ust. Mukhtasar, Lc.; ust. Lalu Ahmad Yani, Lc.; ust. Zarkani Nur Achmad, Lc.; ust. Rudi Hamdani, Lc.; ust. Syahrul Asim, Lc.; ust. Hamzah Syahbana, Lc.; ust. Mastur, Lc.; ust. Lalu Muhammad Handrian, Lc.; ust. Hamdan, S.Pd.; ust. Suryadi Abidin, Lc.¹¹³

Untuk para tenaga pengajar di Pondok Pesantren ini sudah sangat berkualitas yang mana dibuktikan dengan gelar-gelar yang dimiliki oleh para ustad yang menempuh pendidikannya di timur tengah. Hal ini menjadi pendorong untuk bisa memikat para orang tua dan calon peserta didik baru. Selain itu, ada juga tenaga pengajar yang alumni dari pondok pesantren Abu Hurairah sendiri. Selain itu, tenaga pengajar dari timur tengah pun dapat memberikan dampak positif bagi lembaga tersendiri, karena hal ini menimbulkan pemikiran masyarakat bahwa jika anak mereka di sekolahkan di pondok tersebut pastinya memiliki peluang besar dalam melanjutkan pendidikannya ke perguruan tinggi, baik dalam negeri maupun luar negeri.

6. *Process (Proses)*,

Menurut Zeithmal dan Bitner, proses didefinisikan suatu prosedur, mekanisme, dan rangkaian kegiatan untuk menyampaikan jasa dari Produsen kepada konsumen. (Buchori Alma, 2008) Jadi proses merupakan salah satu faktor yang berpengaruh dalam *marketing* khususnya bentuk jasa.¹¹⁴

Di Pondok Pesantren Abu Hurairah proses masuk dari awal sampai menjadi peserta didik melewati beberapa tahapan seperti contoh pada tabel di bawah ini:

¹¹³ Muhammad Hilmi, *Tahfidz...*, hlm. 145

¹¹⁴ Maisah, dkk, *Penerapan...* hlm. 332



Gambar 2.4, Proses pembukaan pendaftaran peserta didik baru sampai pengumuman kelulusan¹¹⁵

Berdasarkan gambar diatas, penjelasannya bahwa: Proses untuk menjadi peserta didik di Pondok Pesantren Abu Hurairah, *pertama* melakukan sosialisasi dari pihak lembaga dalam rangka menyebarkan informasi ke seluruh masyarakat, *kedua* melakukan pendaftaran oleh calon peserta didik baru melalui link yang disebarakan melalui internet dan sosial media, *ketiga* melakukan proses seleksi yang mana melewati tahapan tes yang diadakan oleh Pondok Pesantren itu sendiri, *keempat* melakukan rapat untuk menentukan kelulusan yang mana para pemimpin melakukan evaluasi siapa saja yang pantas untuk diterima dan harus sesuai dengan nilai yang diperoleh, *kelima* pengumuman kelulusan, *keenam* para peserta didik yang sudah dinyatakan lulus harus melakukan pendaftaran ulang, *ketujuh* para peserta didik yang sudah melewati semua rangkaian tahapan proses dapat mengikuti MPLS (Masa Pengenalan Lingkungan Sekolah).

7. Physical Evidance (Bukti fisik).

Physical Evidance (bukti fisik), adalah lingkungan fisik terciptanya jasa, yang langsung berinteraksi dengan konsumennya. Bukti fisik dalam bauran pemasaran dibagi menjadi dua macam, yaitu: *pertama* desain dan tata letak gedung seperti gedung sekolah, kelas, lapangan, perpustakaan dan lainnya. *Kedua*, bukti pendukungnya adalah nilai tambah seperti rapor, catatan siswa dan lainnya. Komponen penting yang turut mempengaruhi keputusan konsumen juga ada pada sarana fisik, sehingga konsumen memiliki minat untuk masuk ke sekolah/pesantren tersebut.¹¹⁶

¹¹⁵ *Dokumentasi*, Laporan PPDB Pesantren Abu Hurairah Mataram 2023, dikutip tanggal 10 September 2023)

¹¹⁶ *Ibid.*

Ada beberapa contoh bukti fisik yang dimiliki oleh Pondok Pesantren Abu Hurairah antara lain¹¹⁷:

- a. Fasilitas yang memadai (Masjid, kelas yang nyaman, asrama yang komplit, laboratorium, ruangan tata boga, perpustakaan, lapangan olahraga, koperasi, kantin)
- b. Seragam 3 stel untuk peserta didik.



Gambar 2.5: Baju Pramuka digunakan pada hari Jum'at



Gambar 2.6: Seragam dipakai pada hari Rabu dan Kamis



Gambar 2.7: Seragam di pakai pada hari Senin dan Selasa

Menurut peneliti, dari bukti fisik yang di dapat oleh para peserta didik mulai dari 3 stel seragam, dapat di pakai 1 stel dalam 2 hari, seperti baju putih dan merah/biru/abu untuk hari senin dan selasa. Dalam hal ini

¹¹⁷ *Observasi*, Pondok Pesantren Abu Hurairah, tanggal 3 Juli 2023

seragam yang mereka gunakan dapat membedakan di hari-hari berikutnya. Seragam dapat memberikan mereka identitas bahwa mereka merupakan peserta didik di pondok pesantren Abu Hurairah Mataram, karena ada logo pada bagian sakunya. Selain itu, seragam juga dapat memikat hati calon peserta didik, karena jika seragam yang mereka gunakan itu bagus dan menarik, maka orang lain pun yang melihatnya tertarik dengan seragam yang mereka gunakan. Selain dari seragam, yaitu fasilitas yang mereka dapat. Fasilitas yang mereka dapat cukup memadai dan mampu mendukung belajar mengajar antara peserta didik dengan tenaga pengajar. Fasilitas juga dapat memberikan kenyamanan, seperti lapangan olahraga, ruangan laboratorium, perpustakaan, kantin, ruangan komputer, AC, papan tulis, dan masih banyak lagi.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Manajemen yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Abu Hurairah sudah berjalan dengan baik, bahwa Manajemen penerimaan peserta didik baru di Pondok Pesantren Abu Hurairah meliputi perencanaan ada penetapan kuota peserta didik baru, penetapan syarat-syarat penerimaan, persiapan media dan informasi dan persiapan administrasi; untuk pengorganisasian, ada pembagian panitia PPDB dan tugasnya; kemudian pelaksanaan ada pembentukan tim seleksi, penentuan waktu pelaksanaan, seleksi dan tes, terakhir pengumuman kelulusan; pengawasan ada evaluasi kinerja selama pelaksanaan kegiatan.

Dalam menggunakan teori *marketing mix* dari philiph kotler yang berkaitan dengan 7P, yang paling menonjol adalah *Product* (produk), karena menyediakan jasa dan produk yang lengkap, seperti keunggulan yang dimiliki pondok pesantren, merek, motto, logo dan jenis variasi tingkatan, sehingga para calon peserta didik baru bisa memilih sesuai dengan potensi dan minat mereka sendiri. Selain produk *marketing mix* menyediakan *Price* yang meliputi SPP, uang pangkal, dan biaya seragam; *Place* meliputi tata letak lembaga di Jln. Majapahit No. 54B, Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram, dan tata letak gedung yang sesuai; *Promotion* yang melalui sosialisasi, sosial media, baliho dan brosur; *People* yang meliputi tenaga pengajar yang berkualitas lulusan dari luar negeri maupun dalam negeri; *Process* meliputi pendaftaran, pengumuman, proses seleksi, penentuan dan pengumuman kelulusan; *Physical Evidance* meliputi fasilitas yang memadai, seragam yang disediakan dan tenaga pengajar yang berkualitas.

B. Saran

Dalam rangka untuk lebih mengembangkan Manajemen dan Strategi Pemasaran di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram agar dapat meningkatkan lagi jumlah peminat peserta didik baru di tahun-

tahun yang akan datang, peneliti akan memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam Manajemen penerimaan peserta didik baru di pondok pesantren Abu Hurairah, sebaiknya juga mempromosikan pondok pesantren melalui sekolah-sekolah seperti sosialisasi agar informasi yang didapat oleh calon peserta didik baru lebih jelas dan terperinci.
2. Dalam pengorganisasian penerimaan peserta didik baru, lembaga pendidikan harus menentukan siapa yang sesuai untuk menjadi bendahara PPDB, seperti gelar yang sesuai dengan posisi yang di terima.
3. Menurut peneliti hal ini strategi dalam menentukan harga sudah yang bagus, akan tetapi sebaiknya dalam menentukan harga bisa diminimalisir karena ketika melakukan pendaftaran ulang sebagian peserta didik baru mengundurkan diri karena masalah biaya.
4. Lebih baiknya pintu masuk dari depan jalan raya dipasang gapura atau yang dapat menandakan bahwa ini merupakan Pondok Pesantren Abu Hurairah.
5. Dalam menyebarkan informasi, sebaiknya pihak lembaga juga bisa bekerja sama atau mengundang *influencer* ternama untuk mengundang dan meningkatkan peminat dari masyarakat luas.

Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. Rohman, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Malang: Intelegensia Media, 2017).
- Aditiya, *Visi dan Misi Perusahaan*, Penerbit Dramedia Pustaka Umum: Jakarta, 2010).
- Alam, S. *Ekonomi*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2007).
- Arifin, Imamul & Giana Hadi W.. *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Bandung: PT. Setia Purna Inves, 2007).
- Arqom, “Peningkatan Manajemen Madrasah Melalui Manajemen Penerimaan Santri Baru Di Madrasah Aliyah Pondok Pesantren Pancasila Kota Bengkulu”, *Jurnal an-Nizom*, Vol. 4, No. 1, April 2019), hlm 56.
- Atikah, “Manajemen Pemasaran Industri Hamzan Wadi Silver Terhadap Peningkatan Penjualan Perak Di Desa Ungga Kabupaten Lombok Tengah, (*Skripsi*, FEBI, UIN Mataram, 2019).
- Baiq Asmiati Adawiyah, Lalu Ahmad Zaenuri, “Studi Komparasi Manajemen Pondok Pesantren Nurul Haramain Narmada Lombok Barat Dan Al-Aziziyah Gunung Sari Lombok Barat Dalam Meningkatkan Prestasi Santri”, *Jurnal Pendidikan dan Kependidikan*, Vol. 1, No. 2, Desember 2022, hlm 6
- Eri Susan, “Manajemen Sumber Daya Manusia”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 9, No. 2 Agustus 2019), hlm. 953
- Guruh Sugiharto, *Ilmu Manajemen Seni Mengatur*, (Mataram: Sanabil, Cetakan 1, Desember 2022)
- Hasbiallyh, “*Eksistensi Lembaga Pendidikan Salafi: Kajian Resistensi dan Konflik Keyakinan Serta Motivasi Masyarakat Memilih Lembaga Pendidikan Salafil*”, (Disertasi: UIN Mataram, 2021).
- Irwan Nurhamzah, “Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru di Madrasah Ibtidaiyah Hasyim Asy’ari Malang, (*Skripsi*, FITK, UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2018).
- Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017).

- Maisah, dkk, Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Sistem Informasi*, Vol. 1, No. 4, Maret 2020, hlm. 326
- Marissa Grace, dkk, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi*, (Tangerang: Pascal Books, 2021).
- Milatun Nuril A'yuni, Nurlaila Syarifah, "Manajemen Pengorganisasian Dakwah Dalam Perayaan Budaya Sekaten Di Keraton Yogyakarta", *Jurnal Manajemen Dakwah*, Vol. 6, Nomor 2, Juli Desember 2020, hlm. 154
- Mohamad Muspawi dan Sustriana Rindhi, "Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru dengan Pendekatan Manajemen Humas", *Jurnal Ilmiah Universitas Batnghari Jambi*, Vol. 19, No. 3, Oktober 2019), hlm. 611
- Muhamad Hilmi, "Tahfiz Al-Qur'an Sebagai Brand Image Pendidikan Islam Modern: Studi Di Pondok Pesantren Al-Aziziyah, Abu Hurairah, Dan Sdit Anak Sholeh Mataram", (*Disertasi*, Program Doktor PAI, 2022).
- Muhammad Arif, "Tafsir Ayat-ayat Manajemen Dalam Al-Qur'an", *Jurnal Pendidikan dan Kependidikan*, Vol 1-Nomor 1, Januari-Juni 2017), hlm.41
- Muhammad Munir, Wahyu Ilahi, *Manajemen Dakwah*, (Kencana: Jakarta, 2021).
- Muhammad Sidik, "Manajemen Pendidikan Islam Modern (Studi Kasus di Madrasah Aliyah Plus Abu Hurairah Mataram)", (Tesis, FTK, UIN Mataram, 2017).
- Muhammad Sidik, "Respon Guru-Guru Terhadap Penerapan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) Pada Mata Pelajaran MIPA Di Madrasah Aliyah Plus Abu Hurairah Mataram Plus Abu hurairah Tahun Pelajaran 2008/2009", (*Skripsi*, FT, IAIN Mataram, 2009).
- Munawar, A. Wahab Jufri, Muntari, "Analisis Pola Manajemen Madrasah Dalam Mendukung Mutu Pendidikan di MA Plus Abu Hurairah Mataram", *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, Vol. 4, Nomor 1, Mei 2019, hlm. 7

- Nurul Arifka, “Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 7p Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Sambel Layah Arcawinangun)”, (*Skripsi*, Febi Iain Purwokerto, Tahun 2021).
- Panut, dkk, “Implementasi Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2019 Tentang Pesantren Terhadap Pengelolaan Pondok Pesantren”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 7, No. 2, 2021.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi tiga belas Bahasa Indonesia, Jilid 1 dan 2, (Jakarta : Erlangga, 2010).
- QS At Taubah [9]: 122
- Risam, Bung. *Islam dan Pergerakan: Memanusiakan Manusia Dengan Kemanusiaan*. Bogor: Guepedia Publisher, 2020.
- Rofiq A, dkk, *Pemberdayaan Pesantren Menuju Kemandirian dan Profesionalismexc Santi dengan Metode Dakwah Kebudayaan*, (Yogyakarta: PT Lkis Printing Cemerlang, 2005)
- Sugiyono. *Metode Penelitian*. (Bandung: Alfabeta, 2017).
- Suryana, *Kewirausahaan; Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2006).
- Usi Usmara, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, (Yogyakarta: Amara Book, 2008).
- Wijayanti dan Irene Diana Sari, *Manajemen*, (Jogjakarta: Mitra Cendikia Press 2008).
- Zhona Notavia, “Manajemen Program Sosialisasi Penerimaan Santri Baru Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pondok Pesantren Modern Darussalam Kepahiang Bengkulu”, (*Skripsi*, FUAD, UIN Fatmawati Sukarno, Bengkulu, 2022).
- Zur Aprilia, “Manajemen Rekrutmen Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Bandar Lampung”, (*Skripsi*, FTK, UIN Raden Intan Lampung, 2020).

Website

- Nurul Asih Handayani, dkk, *Unsur Unsur Manajemen, Fungsi-Fungsi Manajemen, Dan Pendekatan Dalam Manajemen Pendidikan*, (2021) dari

https://www.academia.edu/download/60819817/handout_upload120191006-119936-pir74.pdf (diakses tanggal 16 Maret 2023)

Ponpes Abu Hurairah Mataram, dari <https://ppdb.ponpesabuhurairah.id/> (diakses tanggal 17 Maret 2023).

Zaenudin. *Times Indonesia*. Januari 07, (2022), dari <https://timesindonesia.co.id/pendidikan/390687/memandang-pesatnya-pondok-didirikan-di-pesantren-abu-hurairah-mataram> (accessed Maret 17, 2023)

Kantor Kemenag Kabupaten Sukoharji, *Peran Humas Bagi Pesantren*, (2017) dari <https://jateng.kemenag.go.id/2017/05/peran-humas-bagi-pondok/> (diakses tanggal 15 Maret 2023)

Wawancara

Arifin, Mataram: 24 Juni 2023

Eriwati, Mataram: 18 Juni 2023

Muhammad Abdul Ma'ad, Mataram: 3 Juli 2023

Muhammad Sidik, Mataram: 17 Maret-11 Juni 2023

Muhammad Syiar Islam: 10 Juni 2023

Rachel Fa'iz, Mataram: 12 Juni 2023



Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 - Daftar Riwayat Hidup

A. Identitas Diri

Nama : Nurul Fadilah
Tempat, Tanggal Lahir : Kore Sanggar, 06 September 2002
Alamat Rumah : Rt. 04, Rw 02, Jln. La Hami Kore,
Kecamatan Sanggar, Kabupaten
Bima.

Nama Ayah : Muhammad Saleh Mahmud

Nama Ibu : Haona

Nama Istri/Suami : -

(bagi yang sudah menikah)

Nama Anak : -

(bagi yang memiliki anak)

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. SDN 1 Kore, tahun lulus 2014
- b. SMPN 1 Sanggar, tahun lulus 2017
- c. SMAN 1 Sanggar, tahun lulus 2020

2. Pendidikan Nonformal

- a. Kursus Bahasa Inggris, Juli-September 2021

C. Riwayat Pekerjaan

- a. Magang selama 45 hari di Majelis Ulama Indonesia
Provinsi NTB

D. Prestasi/Penghargaan

1. Juara 1 Lomba Karya Tulis Ilmiah, se-Nasional pada Festival Al Tazkiah, Prodi BKI, UIN Mataram, Tahun 2023
2. Juara 3 Lomba Essay, Se-Nusa Tenggara Barat, tahun 2023
3. Peraih Medali Emas Olimpiade Biologi Tingkat Nasional, oleh Bimbel Akademi, Tahun 2022
4. Juara 1 Lomba Karya Tulis Ilmiah Nasional, Jurnal Mudabbir, tahun 2022
5. Juara 2 Lomba Essay, Se-Kota Mataram, tahun 2022

6. Juara Harapan 1 Lomba Essay Se-UIN Mataram, tahun 2022
 7. Juara Harapan 2 Lomba Tulis Opini Se-Nusa Tenggara Barat, tahun 2022
 8. Juara 1 Pantun Bima, Se-Kecamatan Sanggar, Tahun 2019
 9. Juara 3 Tari, Se-Kecamatan Sanggar, Tahun 2019
 10. Juara 3 Umum Tingkat SMAN 1 Sanggar, Tahun 2020
 11. Juara 1 Umum Tingkat SMAN 1 Sanggar, Tahun 2019
 12. Juara 2 Umum Tingkat SMAN 1 Sanggar, Tahun 2018
 13. Finalis 10 Besar Karya Terbaik, Lomba Karya Tulis Ilmiah Nasional, Tingkat Mahasiswa se-Indonesia.
- E. Pengalaman Organisasi
1. Formakipsi Universitas Islam Negeri Mataram
 2. ESC (English Studi Club) Universitas Islam Negeri Mataram
- F. Karya Ilmiah
6. Artikel Mudabbir (Jurnal Manajemen Dakwah, Volume 2, No. 2, 2022), Dengan Judul *“Peran Lembaga Dakwah Dalam Mengembangkan Potensi Mahasiswa di Jurusan Manajemen Dakwah”*
 7. Artikel Mudabbir (Jurnal Manajemen Dakwah, Volume 4, No. 1, Juni 2023), Dengan Judul *“Metode Dakwah Jamaah Tabligh Di Masjid Raya At-Taqwa Mataram”*

Perpustakaan UIN Mataram
Mataram, 04 Januari 2024



Nurul Fadilah

Lampiran 2 - Pedoman Wawancara

Narasumber : [] Pengurus [] Santri
Nama :
Usia :
Jabatan :
Masa Jabatan :

TEORI MANAJEMEN

1. Apakah anda mengetahui mengenai visi dari Pondok Pesantren?
2. Apakah anda mengetahui mengenai misi dari Pondok Pesantren?
3. Bagaimana perencanaan (Tujuan dan langkah-langkah dari PPDB) yang dilakukan sebelum PPDB?
4. Bagaimana pengorganisasian dalam melakukan perancangan kelompok kerja panitia Penerimaan Peserta Didik Baru?
5. Bagaimana pembagian tugas/wewenang panitia Penerimaan Peserta Didik Baru?
6. Bagaimana bentuk pelaksanaan atau implementasi dari panitia dalam penerimaan peserta didik baru?
7. Bagaimana pengawasan saat kegiatan Penerimaan Peserta Didik Baru, untuk mengukur hasil kerja?
8. Setelah pelaksanaan usai, langkah apa yang dilakukan oleh panitia selanjutnya?

TEORI PEMASARAN

1. Apakah anda mengetahui strategi pemasaran apa yang digunakan oleh pengelola dan pengurus dari Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram?
2. *Product*: Apa saja jenis produk yang ditawarkan Pondok Pesantren ini, contohnya program, fasilitas, dan beasiswa yang ditawarkan terjamin dan berkualitas?
3. Bagaimana motto yang ada di Pondok Pesantren ini?
4. Apa makna dari Logo Pondok Pesantren?
5. *Price*: Apakah biaya masuk, uang tunggal, uang seragam, dan SPP terbilang cukup mahal atau murah?
6. Berapa biaya masuk Pondok pesantren ini?
7. Berapa uang seragam Pondok pesantren ini?

8. Berapa SPP/Biaya sekolah Pondok pesantren ini?
9. Bagaimana metode pembayarannya?
10. *Place*: Apakah penempatan dari pondok pesantren ini sudah dikatakan strategis?
11. Apakah tata letak seperti gedung, kelas, masjid, sudah sesuai?
12. *Promotion*: Bagaimana bentuk dari promosi atau sosialisasi dari pihak pondok pesantren?
13. Apakah pengelola pondok pesantren mempromosikan menggunakan brosur?
14. Apakah promosinya menggunakan spanduk/baliho?
15. Bagaimana bentuk promosi yang dilakukan menggunakan Sosial media dari Pondok Pesantren ini?
16. *People*: Bagaimana Kualitas tenaga pengajar di Pondok Pesantren ini?
17. Apakah tenaga pengajar banyak lulusan dari Timur Tengah?
18. *Process*: Bagaimana proses awal masuk pondok pesantren ini?
19. Bagaimana proses seleksi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru?
20. Bagaimana proses pengumuman kelulusannya?
21. *Physical Evidance*: Peralatan apa saja yang didapatkan setelah dinyatakan lulus di Pondok Pesantren ini selain seragam?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 3 - Daftar Nama Informan

No.	Kelompok	Nama	Keterangan	Tanggal wawancara
1.	Pengelola	Muhammad Sidik, S.Pd., M.Pd	Perwakilan Pemimpin PonPes Kepala Sekolah SMPIT (Bendahara Panitian PPDB)	11 Juni 2023
2.	Pengelola	Muhammad Abdul Ma'ad, S. Pd.	Kepala Sekolah MA Plus (Panitia PPDB)	3 Juli 2023
3.	Pengelola	Arifin, S.Pd	Tenaga Pengajar SMAIT	24 Juni 2023
4.	Santri	Sofyah	Kelas 7 (SMPIT Putri)	12 Juni 2023
5.	Santri	Rachel Fa'iz	Kelas 9 (SMPIT Putri)	12 Juni 2023
6.	Santri	Muhammad Syiar Islam	Kelas 10 (SMAIT Putra)	10 Juni 2023
7.	Santri	Abdul Kholik Al- Fariji	Kelas 10 (SMAIT Putra)	10 Juni 2023
8.	Orang Tua Wali	Ibu Haona	Ibu dari santri MAPlus	22 Juni 2023
9.	Orang Tua Santri	Ibu Eriwati	Ibu dari santri SMPIT Putri	18 Juni 2023

Lampiran 4 - Pedoman Dokumentasi

1. Brosur PPDB Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2022/2023
2. Buku Pedoman Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2023-2028
3. Laporan PPDB Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram 2022/2023



Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 5 – Surat Izin Penelitian

SURAT IZIN PENELITIAN

**PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT**
BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH
Jalan Bypass DAMPAZ - Desa Leliré - Kecamatan Kediri - Kota Jaye BIRAG
Kabupaten Lombok Barat - Provinsi NTB, E-mail: brida@ntbprov.go.id Website: brida.ntbprov.go.id

SURAT IZIN
Nomor : 070 / 3216 / JS - BRIDA / III / 2023
TENTANG
PENELITIAN

Dasar : a. Peraturan Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat Nomor 14 Tahun 2021 Tentang Perubahan kedua atas perda No 11 Tahun 2016 Tentang Pembentukan Dan Susunan Perangkat Daerah Provinsi NTB.
b. Peraturan Gubernur NTB Nomor 49 Tahun 2021 Tentang Perubahan Ke Empat Atas Peraturan Gubernur Nomor 51 Tahun 2016 tentang Kebijakan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi serta Tata Kerja Badan-Badan Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat.
c. Surat Dan Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Mataram Nomor : 452/Un.12/PP.00.3/FC/04/23 Perihal : Permohonan Izin Penelitian
d. Surat dan BAKESBANGPOLDA/RI Provinsi Nusa Tenggara Barat Nomor : 070/889/VR/KB/SPON/2023 - Perihal : Rekomendasi Izin Penelitian.

MEMBERI IZIN

Kepada :

Nama : Nurd Fadiah
NIK / NIM : 325609460920001 / 200305052
Instansi : Universitas Islam Negeri Mataram
Alamat/HP : Jalan La Hadr Koro, RT 04, RW 02, Desa Kore, Kecamatan Sanggar, Kabupaten Bima / 085.338932721

Untuk : Melakukan Penelitian dengan Judul: "Manajemen Pemisahan Peserta Didik Baru Di Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram Tahun 2022/2023"

Lokasi Waktu : Pondok Pesantren Abu Hurairah Mataram
Mei – September 2023

Dengan ketentuan agar yang bersangkutan menyerahkan hasil penelitian selambat lambatnya 1 (satu) bulan setelah selesai melakukan penelitian kepada Badan Riset Dan Inovasi Daerah Provinsi NTB via email: ibang.aktivitas@brida.com

Demikian surat Izin Penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Lombok Barat
Pada tanggal, 9 Mei 2023
an. Kepala Badan Provinsi NTB
Kepala Bidang Litbang Inovasi Dan Teknologi

Perpustakaan UIN Mataram



LALU SURYADI, SP., MM
NIP. 59691231 199803 1 055

Tembusan, disampaikan kepada Yth:

1. Gubernur NTB (Sebagai Laporan)
2. Walikota Mataram
3. Kepala Kantor Kementerian Agama Kota Mataram
4. Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Mataram
5. Pimpinan Pondok Pesantren Abu Hurairah Kota Mataram
6. Yang bersangkutan
7. Angg.

Dokumen ini telah diarsipkan secara elektronik menggunakan workflow elektronik yang diadopsi BIRI
Untuk memastikan keasliannya, setiap surat QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <http://brida.ntbprov.go.id>



PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI

Jalan Pendidikan Nomor 2 Tlp. (0370) 7503310 Fax. (0370) 7503310
 Email: balakbangpolitik@ntbprov.go.id Website: <http://balakbangpolitikri.ntbprov.go.id>

MATARAM

kode pos 83125

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070 / 065 / V / B / BKS/PDN / 2023

1. Dasar :

- a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Pemberitaan Rekomendasi Penelitian Surat-Dal Dekan Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Mataram Nomor : 452/UH.12/PF.00.SF/DK/4 /2022
- Tanggal : 17 April 2023
- Perihal : Pemohonan Rekomendasi Penelitian

2. Meresponding :

Setelah mempelajari Proposal Survei/Rencana Kegiatan Penelitian yang diajukan, maka dapat diberikan Rekomendasi Penelitian Kepada:

Nama : **NURUL FAJILAH**
 Alamat : Dusun Naman RT.00V 004902 KpdDesa. Kore Kec. Songgar Kab. Bima No. Identitas 5206094000000001 No. Dgn. 08038630711
 Pekerjaan : Mahasiswa Jurusan Manajemen Dakwah
 Bidang/Judul : **MANAJEMEN PEMERINTAHAN PENYERTA DOKU BARU DI PONDOK PESANTREN ABU HURAIRAH MATARAM TAHUN 2022/2023**
 Lokasi : Pondok Abu Hurairah Kota Mataram
 Jumlah Peserta : 1 (Satu) Orang
 Lamanya : Mei - September 2023
 Status Penelitian : Baru

3. Hal-hal yang harus diawasi oleh Peneliti :

- a. Sebelum melakukan Kegiatan Penelitian agar melaporkan kedatangan Kepada Bupati/Walikota atau Pejabat yang ditunjuk.
- b. Penelitian yang dilakukan harus sesuai dengan judul beserta data dan bentuk pada Surat Pemohonan dan apabila melanggar ketentuan, maka Rekomendasi Penelitian akan dicabut sementara dan menghentikan segala kegiatan penelitian.
- c. Peneliti harus menaati ketentuan Perundang-Undangan, norma-norma dan adat istiadat yang berlaku dan penelitian yang dilakukan tidak merugikan, menghina di masyarakat, disingkirkan Sengketa atau konflik SARA Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian telah berakhir, sedangkan pelaksanaan Kegiatan Penelitian tersebut belum selesai maka Peneliti harus mengajukan perpanjangan Rekomendasi Penelitian.
- d. Melaporkan Hasil Kegiatan Penelitian kepada Gubernur Nusa Tenggara Barat melalui Kepala Balakbangpolitik Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Demikian Surat Rekomendasi Penelitian ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

MATARAM

Mataram, 4 Mei 2023
 a.n KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI PROVINSI NTB



Perpustakaan UI Mataram

Tembusan disampaikan Kepada Yth:

- 1. Kepala Badan Penelitian dan Inovasi Daerah Provinsi NTB di Tempat.
- 2. Walikota Mataram Ca. Ka. Kerabango Kota Mataram di Tempat.
- 3. Kepala Kantor Kementerian Agama Kota Mataram di Tempat.
- 4. Pimpinan Pondok Abu Hurairah Kota Mataram di Tempat.
- 5. Yang bersangkutan.
- 6. Arsip.

Lampiran 6 - Gambar Pondok Pesantren



Lampiran 7 - Brosur PPDB 2023

MAHARANI MATARANI

PPDB 2023

**PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
PONDOK PESANTREN ABU NUBAIKIN (PAH) MATARANI
TP. 2023-2024**

Info lengkap di:

<http://ppdb.penerimaan-peserta-didik.id>

Terdapat **BEKTIKUL** (SMP Islam) yang mendapat nilai **1000** sebagai
(sangat & istimewa berprestasi)

Maharani Matarani
Jalan Sripinangka 10, Matarani

Pondok Pesantren "Abu Nubaiyin"
Jalan Sripinangka 10, Matarani

Lokasi strategis
10 Jarak 10 menit dari Bandara Sultan Hassanudin

Amanah di Pajajaran, Candi, Pura, Warisan, STB, dan 100% terakreditasi

Profil Pondok Pesantren

Mengapa memilih salah satu pondok pesantren ini? Jawabnya adalah karena di Indonesia, yang berkembang dan berkembang pesat di Pesantren adalah:

- TENAGA PENGAJAR**
 - 1. Jumlah Dosen/Asisten Dosen/Pendidik: 150, 200, 300, 400, 500, 600, 700, 800, 900, 1000, 1100, 1200, 1300, 1400, 1500, 1600, 1700, 1800, 1900, 2000, 2100, 2200, 2300, 2400, 2500, 2600, 2700, 2800, 2900, 3000, 3100, 3200, 3300, 3400, 3500, 3600, 3700, 3800, 3900, 4000, 4100, 4200, 4300, 4400, 4500, 4600, 4700, 4800, 4900, 5000, 5100, 5200, 5300, 5400, 5500, 5600, 5700, 5800, 5900, 6000, 6100, 6200, 6300, 6400, 6500, 6600, 6700, 6800, 6900, 7000, 7100, 7200, 7300, 7400, 7500, 7600, 7700, 7800, 7900, 8000, 8100, 8200, 8300, 8400, 8500, 8600, 8700, 8800, 8900, 9000, 9100, 9200, 9300, 9400, 9500, 9600, 9700, 9800, 9900, 10000.
- KEUNGGULAN**
 - 1. Terakreditasi Internasional (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z, AA, AB, AC, AD, AE, AF, AG, AH, AI, AJ, AK, AL, AM, AN, AO, AP, AQ, AR, AS, AT, AU, AV, AW, AX, AY, AZ, BA, BB, BC, BD, BE, BF, BG, BH, BI, BJ, BK, BL, BM, BN, BO, BP, BQ, BR, BS, BT, BU, BV, BW, BX, BY, BZ, CA, CB, CC, CD, CE, CF, CG, CH, CI, CJ, CK, CL, CM, CN, CO, CP, CQ, CR, CS, CT, CU, CV, CW, CX, CY, CZ, DA, DB, DC, DD, DE, DF, DG, DH, DI, DJ, DK, DL, DM, DN, DO, DP, DQ, DR, DS, DT, DU, DV, DW, DX, DY, DZ, EA, EB, EC, ED, EE, EF, EG, EH, EI, EJ, EK, EL, EM, EN, EO, EP, EQ, ER, ES, ET, EU, EV, EW, EX, EY, EZ, FA, FB, FC, FD, FE, FF, FG, FH, FI, FJ, FK, FL, FM, FN, FO, FP, FQ, FR, FS, FT, FU, FV, FW, FX, FY, FZ, GA, GB, GC, GD, GE, GF, GG, GH, GI, GJ, GK, GL, GM, GN, GO, GP, GQ, GR, GS, GT, GU, GV, GW, GX, GY, GZ, HA, HB, HC, HD, HE, HF, HG, HH, HI, HJ, HK, HL, HM, HN, HO, HP, HQ, HR, HS, HT, HU, HV, HW, HX, HY, HZ, IA, IB, IC, ID, IE, IF, IG, IH, II, IJ, IK, IL, IM, IN, IO, IP, IQ, IR, IS, IT, IU, IV, IW, IX, IY, IZ, JA, JB, JC, JD, JE, JF, JG, JH, JI, JJ, JK, JL, JM, JN, JO, JP, JQ, JR, JS, JT, JU, JV, JW, JX, JY, JZ, KA, KB, KC, KD, KE, KF, KG, KH, KI, KJ, KK, KL, KM, KN, KO, KP, KQ, KR, KS, KT, KU, KV, KW, KX, KY, KZ, LA, LB, LC, LD, LE, LF, LG, LH, LI, LJ, LK, LL, LM, LN, LO, LP, LQ, LR, LS, LT, LU, LV, LW, LX, LY, LZ, MA, MB, MC, MD, ME, MF, MG, MH, MI, MJ, MK, ML, MM, MN, MO, MP, MQ, MR, MS, MT, MU, MV, MW, MX, MY, MZ, NA, NB, NC, ND, NE, NF, NG, NH, NI, NJ, NK, NL, NM, NN, NO, NP, NQ, NR, NS, NT, NU, NV, NW, NX, NY, NZ, OA, OB, OC, OD, OE, OF, OG, OH, OI, OJ, OK, OL, OM, ON, OO, OP, OQ, OR, OS, OT, OU, OV, OW, OX, OY, OZ, PA, PB, PC, PD, PE, PF, PG, PH, PI, PJ, PK, PL, PM, PN, PO, PP, PQ, PR, PS, PT, PU, PV, PW, PX, PY, PZ, QA, QB, QC, QD, QE, QF, QG, QH, QI, QJ, QK, QL, QM, QN, QO, QP, QQ, QR, QS, QT, QU, QV, QW, QX, QY, QZ, RA, RB, RC, RD, RE, RF, RG, RH, RI, RJ, RK, RL, RM, RN, RO, RP, RQ, RR, RS, RT, RU, RV, RW, RX, RY, RZ, SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH, SI, SJ, SK, SL, SM, SN, SO, SP, SQ, SR, SS, ST, SU, SV, SW, SX, SY, SZ, TA, TB, TC, TD, TE, TF, TG, TH, TI, TJ, TK, TL, TM, TN, TO, TP, TQ, TR, TS, TT, TU, TV, TW, TX, TY, TZ, UA, UB, UC, UD, UE, UF, UG, UH, UI, UJ, UK, UL, UM, UN, UO, UP, UQ, UR, US, UT, UY, UZ, VA, VB, VC, VD, VE, VF, VG, VH, VI, VJ, VK, VL, VM, VN, VO, VP, VQ, VR, VS, VT, VU, VV, VW, VX, VY, VZ, WA, WB, WC, WD, WE, WF, WG, WH, WI, WJ, WK, WL, WM, WN, WO, WP, WQ, WR, WS, WT, WU, WV, WW, WX, WY, WZ, XA, XB, XC, XD, XE, XF, XG, XH, XI, XJ, XK, XL, XM, XN, XO, XP, XQ, XR, XS, XT, XU, XV, XW, XZ, YA, YB, YC, YD, YE, YF, YG, YH, YI, YJ, YK, YL, YM, YN, YO, YP, YQ, YR, YS, YT, YU, YV, YW, YX, YZ, ZA, ZB, ZC, ZD, ZE, ZF, ZG, ZH, ZI, ZJ, ZK, ZL, ZM, ZN, ZO, ZP, ZQ, ZR, ZS, ZT, ZU, ZV, ZW, ZX, ZY, ZZ.

MISI/TEMA/TEMA

1. Amanah amanah-judul yang PPDB (nama)
2. Poin-poin yang harus diperhatikan di
3. Poin-poin yang harus
4. Biaya dengan-informasi profil pesantren
5. Jumlah pesantren (berapa jumlah pesantren)
6. Biaya untuk pesantren (berapa biaya pesantren)
7. Biaya untuk pesantren (berapa biaya pesantren)
8. Biaya untuk pesantren (berapa biaya pesantren)
9. Biaya untuk pesantren (berapa biaya pesantren)
10. Biaya untuk pesantren (berapa biaya pesantren)

MATERI/TEMA/TEMA

- 1. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 2. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 3. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 4. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 5. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 6. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 7. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 8. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 9. Misi/tema yang harus diperhatikan
- 10. Misi/tema yang harus diperhatikan

BIAYA/BIAYA/BIAYA

Biaya	Rp. 100.000	Rp. 200.000	Rp. 300.000
1. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
2. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
3. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
4. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
5. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
6. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
7. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
8. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
9. Biaya/tema yang harus diperhatikan			
10. Biaya/tema yang harus diperhatikan			

DAFTAR/DAFTAR/DAFTAR

- 1. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 2. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 3. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 4. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 5. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 6. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 7. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 8. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 9. Daftar/tema yang harus diperhatikan
- 10. Daftar/tema yang harus diperhatikan

TABEL JADWAL PPDB 2023/2024

NO	TAHAP	ALUR	TAHAP	WAKTU
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
4	4	4	4	4
5	5	5	5	5
6	6	6	6	6
7	7	7	7	7
8	8	8	8	8
9	9	9	9	9
10	10	10	10	10

TABEL BIAYA SEKOLAH DAN DAFTAR ULANG

Kategori	Biaya	Rp. 100.000	Rp. 200.000	Rp. 300.000	Rp. 400.000	Rp. 500.000
1. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
2. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
3. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
4. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
5. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
6. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
7. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
8. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
9. Biaya/tema yang harus diperhatikan						
10. Biaya/tema yang harus diperhatikan						

Lampiran 8 - Dokumentasi dengan Para Narasumber



Narasumber: M. Syiar Islam



Narasumber: A. Kholik Al-Fariji



Narasumber: Ust. Muhammad Sidik, M.Pd



Narasumber: Ibu Eriwati



Narasumber: Ust. Arifin, S.Pd



Narasumber: Rachel Faiz, dan Sofyah



Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 9: Sertifikat Cek Plagiasi



Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 10: Sertifikat Bebas Pinjam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 11: Kartu Konsul



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
 Jalan Gajah Mada No.100 Jempong Baru, Mataram NTB
 Web: fdi@uinmataram.ac.id, email: fdi@uinmataram.ac.id

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

Nama : NURUL FADILAH
 NIM : 200305052
 Pembimbing : Guruh Sugiharto, S.E., M.M

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	21-06-2023	Pengumpulan Data	
2	05-07-2023	Pengumpulan Data	
3	14-09-2023	Skripsi: Pembahasan Rumusan Masalah 1	
4	21-09-2023	Skripsi: Pembahasan Rumusan Masalah 2 dan Kesimpulan	
5	24-09-2023	Revisi	
6	25-09-2023	ACC	
7			
8			
9			
10			

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Judul Skripsi: Manajemen Perencanaan Penerimaan Peserta Didik Baru di Pondok Pesantren Abu Hararah Mataram Tahun 2022/2023



Dr. Muhammad Saleh, M.A.
NIP. 197209121998031001

Mataram, 2023
Pembimbing



Guruh Sugiharto, S.E., M.M.
NIP. 199001132023211019

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
 FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
 Jalan Gajah Mada No 100 Jempong Baru, Mataram NTB
 Web: fdik.uinmataram.ac.id, email: fdik@uinmataram.ac.id

CHECKLIST DETAIL MATERI KONSULTASI

No	Materi	Keterangan
Bab II, III, IV – Temuan dan Paparan Data		
1	Menampilkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi	✓
2	Disusun berdasarkan rumusan masalah dan kerangka konseptual	✓
3	Analisis peneliti, membandingkan teori dengan hasil penelitian	✓
4	Disusun berdasarkan rumusan masalah dan kerangka konseptual	✓
Bab IV – Kesimpulan dan Saran		
1	Menyimpulkan dengan gaya bahasa sendiri	✓
2	Jumlah item kesimpulan menyesuaikan dengan rumusan masalah	✓
3	Saran untuk objek penelitian, peneliti selanjutnya, umum	✓
Lainnya		
1	Daftar pustaka	✓
2	Lampiran: pedoman wawancara, dokumentasi	✓

Perpustakaan UIN Mataram