

**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
DI PONDOK PESANTREN NURUL ISLAM 1 JEMBER**

TESIS



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

Oleh:

M. Ilmil Zawawi

NIM: 223206010023

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
PASCASARJANA UIN KHAS JEMBER
MEI 2024**

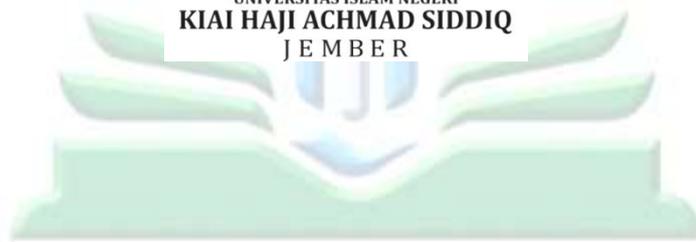
**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
DI PONDOK PESANTREN NURUL ISLAM 1 JEMBER**

TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister Pendidikan (M.Pd.)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Oleh:
M. Ilmil Zawawi
NIM: 223206010023

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
PASCASARJANA UIN KHAS JEMBER
MEI 2024**

PERSETUJUAN

Tesis dengan judul “Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember” yang ditulis oleh M. Ilmil Zawawi, telah dipertahankan di Dewan Penguji Tesis Pascasarjana UIN KHAS Jember pada hari Selasa tanggal 14 Mei 2024 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Pendidikan (M.Pd)

Jember, 20 Mei 2024

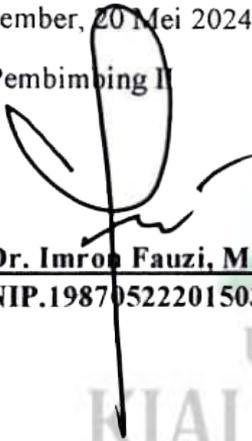
Pembimbing I



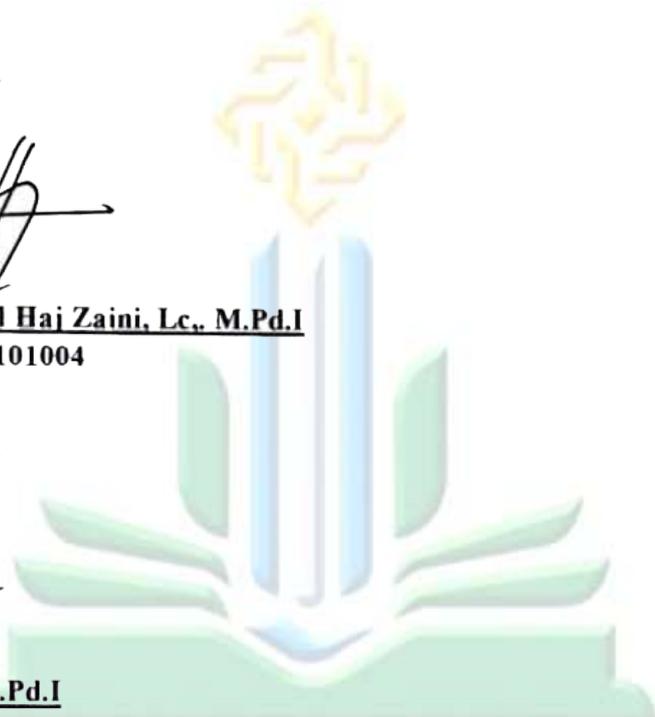
Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc., M.Pd.I
NIP. 197403202007101004

Jember, 20 Mei 2024

Pembimbing II



Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I
NIP.198705222015031005



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

PENGESAHAN

Tesis dengan judul "Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember" yang ditulis oleh M. Ilmil Zawawi, telah dipertahankan di Dewan Penguji Tesis Pascasarjana UIN KHAS Jember pada hari Selasa tanggal 14 Mei 2024 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Pendidikan (M.Pd)

DEWAN PENGUJI

1. Ketua Penguji : Dr. H. Moh. Anwar, S.Pd., M.Pd.
NIP. 196802251987031002
2. Anggota :
 - a. Penguji Utama : Prof. Dr. H. Sofyan Tsauri, M.M
NIP. 195811111983031002
 - b. Penguji I : Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc. M.Pd.I
NIP. 197403202007101004
 - c. Penguji II : Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I
NIP. 198705222015031005

Jember, 20 Mei 2024

Mengesahkan
Pascasarjana UIN KHAS Jember
Direktur,

Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., M.M
NIP. 197107272002121003

ABSTRAK

M. Ilmil Zawawi, 2024. Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember. Tesis Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Pascasarjana Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Pembimbing I: Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc., M.Pd.I Pembimbing II: Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I

Kata Kunci: Manajemen Pemasaran Pendidikan, Pondok Pesantren

Persaingan dalam pemasaran lembaga pendidikan semakin tidak terelakkan lagi, karena menuntut lembaga agar selalu berinovasi untuk memenuhi kebutuhan, memberikan kepuasan, memiliki keunggulan, serta menjaga eksistensinya melalui komponen pemasaran yaitu *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Sedangkan pesantren yang memiliki peran dan tanggung jawab terhadap moral generasi anak bangsa pendidikannya diselenggarakan melalui jalur formal dan non formal.

Fokus penelitian ini 1) Bagaimana *segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, 2) Bagaimana *targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, 3) Bagaimana *positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif, dengan jenis studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi partisipasi pasif, wawancara semi terstruktur, dan dokumentasi. Keabsahan data menggunakan triangulasi dan *member chek*. Analisis data menggunakan kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil kesimpulan penelitian ini 1) *Segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul 1 Jember dimulai dari pemetaan lembaga formal dan non formal secara geografis, demografis, dan psikografis. Dengan menawarkan program unggulan dan pesantren, serta dikelompokkan sesuai tes peminatan dan Sensing, Thingking, Intuinting, filing (STIFin) dan Program Abdi Masyarakat (PAM), Nuris Student Exchange Prgram (NSEP), dan Lembaga Bimbingan Belajar (LBB). 2) *Targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dimulai dari program wajib mondok, target semua kalangan dengan menawarkan varian harga dan beasiswa, program Nuris Excheleant Camp (NEC), Nuris Aswaja Camp (NAC), serta pelayanan servis gratis di Wilayah Keresidenan Besuki. 3) *Positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memosisikan sebagai haluan ASWAJA, dengan segudang prestasi akademik dan non akademik, jaminan hafal Al-Quran 30 Juz serta dididik menjadi sastrawan dan *branding* lembaga.

ABSTRACT

M. Imul Zawawi, 2024. Educational Marketing Management at Nurul Islam Islamic Boarding School 1 Jember. Thesis Islamic Education Management Study Program Postgraduate Program State Islamic University Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Advisor I: Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc., M.Pd.I Advisor II: Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I

Keywords: Educational Marketing Management, Islamic Boarding School

The competition in marketing educational institutions is becoming increasingly unavoidable, as it demands that institutions continually innovate to meet needs, provide satisfaction, maintain excellence, and uphold their existence to service users through marketing components such as segmentation, targeting, and positioning. Meanwhile, pesantren, which have a role and responsibility towards the moral upbringing of the nation's younger generation, conduct their education through formal and non-formal channels.

The focus of this research consists of: 1) How is the segmentation of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember? 2) What is the targeting of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember? 3) How is the positioning of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember? The aim of this research is to describe the segmentation, targeting and positioning of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember

This research adopts a qualitative approach, yielding descriptive data, with a case study design. Data collection techniques include passive participant observation, semi-structured interviews, and documentation. Data validity is ensured through triangulation and member checks. Data analysis involves data condensation, data presentation, and giving conclusions.

The result of research conclusion: 1) Segmentation of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember begins with mapping formal and non-formal institutions geographically, demographically, and psychographically. This involves offering flagship programs and pesantren, categorized based on the STIFin test and Community Service Program (PAM), Nuris Student Exchange Program (NSEP), and Tutorial Institutions (UBH). 2) Targeting of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember begins with the mandatory boarding program, targeting all segments, including variations and scholarships, the Nuris Excellent Camp (NEC) program, the Nuris Aswaja Camp (NAC), as well as free service provision in the Besuki Residency Area. 3) Positioning of educational marketing management at Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember positions itself as the flagship of ASWAJA, with a multitude of academic and non-academic achievements, a guarantee of memorizing the Quran 30 Juz, and nurturing students to become literary figures, thus branding the institution.

H. Moch. Imam Machfudi, S.S., Ph.D.
NIP. 19700126000031002

ملخص البحث

محمد علميل زوازي، ٢٠٢٤. تحسين إدارة التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر. البحث العلمي. برنامج الدراسات العليا بقسم إدارة التربية الإسلامية. جامعة كياهي حاج أحمد صديق الإسلامية الحكومية جمبر. تحت الاشراف: (١) الدكتور الحاج زين الدين الحاج زيني الماجستير، و(٢) الدكتور عمران فوزي الماجستير.

الكلمة الرئيسية: إدارة التسويق التربوي، والمعهد الإسلامي

كان التنافس في تسويق المؤسسات التربوية من الأشياء التي لا يمكن التجنب منه، حيث يتطلب من هذه المؤسسات أن تكون مبتكرة بصورة مستمرة لاستقاء الاحتياجات، وتوفير الرضا، والحصول على ميزة تنافسية، والحفاظ على وجودها لدى مستخدمي الخدمات من خلال مكونات التسويق وهي التجزئة، والاستهداف، والتميز. أما المعهد الإسلامي الذي لديه دور ومسؤولية في بناء الأخلاق لجيل الشباب للأمة، سواء من خلال الطريقة الرسمية أو غير الرسمية.

محور هذا البحث هو: (١) كيف تقسيم إدارة التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر؟ و(٢) كيف استهداف التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر؟ و(٣) كيف توضع التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر؟ يهدف هذا البحث إلى: (١) تحليل تقسيم إدارة التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر، و(٢) تحليل استهداف التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر، و(٣) تحليل توضع التسويق التربوي في المعهد نور الإسلام ١ جمبر.

استخدم الباحث في هذا البحث مدخل البحث الكيفي الوصفي من خلال دراسة الحالة. وطريقة جمع البيانات من خلال الملاحظة التشاركية السلبية والمقابلة شبه المنظمة والتوثيق. واستخدم الباحث تحليل البيانات في هذا البحث بطريقة تحليل البيانات الوصفية معتمدا على ميلز وهوبرمان وسالدانا. صحة البيانات باستخدام تثلث مصادر البيانات، والتقنيات، والزمن، والتحقق من الأعضاء، ومناقشة المجموعات المركزة.

أما النتائج التي حصل عليها الباحث فهي: أنشطة تحسين إدارة التسويق التربوي تقام من (١) والبرنامج الرئيسي STIFIn خلال التصنيف الجغرافي، نتائج اختبار الاختيار، ستيقين (٢)، واستهداف جميع الفئات من خلال تقديم (LBB)، لبيبي (PAM)، بام (NSEP) يعني نسنيب (٣).

برنامج المنح الدراسية والمجموعة المتنوعة من الأساليب والسند العلمي الواضح والتعليم الرسمي المتكامل. وبعد ذلك بناء الصورة للمعهد المعروف بتعاليم أهل السنة والجماعة، وعدد لا يحصى من الإنجازات الأكاديمية وغير الأكاديمية. وضمنان حفظ التوازن جزء

، وكذلك تعليم الطلاب ليصبحوا من الأدباء. Mengetahui,
Kepala UPT Pengembangan Bahasa,

H. Moch. Imam Machfudi, S.S., viiih.D
NIP. 19700126000031002

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur senantiasa dipanjatkan kehadiran Allah SWT atas karunia dan limpahan nikmat-Nya sehingga tesis dengan judul “Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember” ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah menuntun umatnya menuju agama Allah sehingga terciptakanlah kehidupan saat ini.

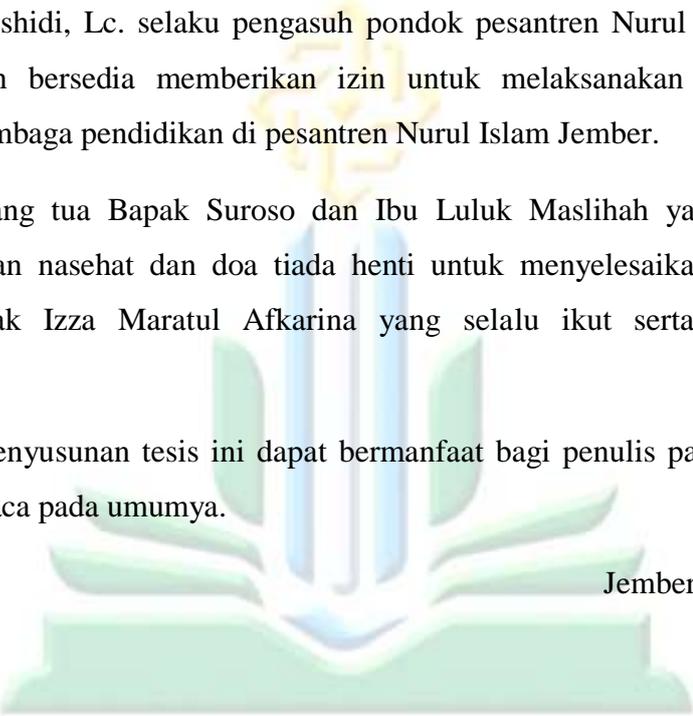
Dalam penyusunan tesis ini, banyak pihak yang terlibat dalam membantu penyelesaiannya. Oleh karena itu patut diucapkan terima kasih teriring doa jazakumullahu ahsanal jaza kepada mereka yang telah banyak membantu, membimbing, dan memberikan dukungan demi penulisan tesis ini.

1. Prof. Dr. Hepni S.Ag., M.M, selaku rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang telah memberikan fasilitas selama proses pembelajaran.
2. Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., M.M. selaku direktur Pascasarjana Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, atas kemudahan layanan yang telah diberikan selama menempuh studi.
3. Dr. H. Moh. Anwar, S.Pd., M.Pd. selaku ketua program studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) Pascasarjana Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang telah memberikan banyak ilmu bimbingan.
4. Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc., M.Pd.I sebagai dosen pembimbing I yang selama ini dengan penuh dedikasi membimbing peneliti dalam penulisan tesis ini sampai selesai.
5. Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I sebagai dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga penelitian ini berjalan dengan lancar sampai selesai.

6. Prof. Dr. H. Sofyan Tsauri, M.M. selaku penguji utama dalam tesis ini yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis sehingga penulisan tesis ini jauh lebih baik dari sebelumnya.
7. Dr. Zainal Abidin, M.S.I selaku ketua LP2M yang telah memberikan rekomendasi melanjutkan S2 di UIN KHAS Jember.
8. Robith Qoshidi, Lc. selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam Jember yang telah bersedia memberikan izin untuk melaksanakan penelitian di seluruh lembaga pendidikan di pesantren Nurul Islam Jember.
9. Kedua orang tua Bapak Suroso dan Ibu Luluk Maslihah yang senantiasa memberikan nasehat dan doa tiada henti untuk menyelesaikan tugas akhir serta kakak Izza Maratul Afkarina yang selalu ikut serta memberikan semangat.

Semoga penyusunan tesis ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Jember, 20 Mei 2024



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

M. Ilmil Zawawi

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	17
C. Tujuan Penelitian.....	17
D. Manfaat Penelitian	18
E. Definisi Istilah	18
F. Sistematika Pembahasan.....	19
BAB II KAJIAN PUSTAKA	21
A. Penelitian Terdahulu	22
B. Kajian Teori.....	38
1. <i>Segmentasi</i>	47
2. <i>Targeting</i>	52
3. <i>Positionig</i>	55
C. Kerangka Konseptual	61
BAB III METODE PENELITIAN	63
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	63
B. Lokasi Penelitian	63
C. Kehadiran Peneliti	63
D. Subjek Peneliti	64
E. Teknik Pengumpulan Data	65

F. Analisis Data.....	73
G. Keabsahan Data.....	75
H Tahap Penelitian.....	77
BAB IV PAPARAN DATA DAN ANALISIS	79
A. Paparan Data dan Analisis	79
B. Temuan Penelitian.....	153
BAB V PEMBAHASAN	158
A. <i>Segmentasi</i> manajemen pemasaran pendidikan	158
B. <i>Targeting</i> manajemen pemasaran pendidikan.....	164
C. <i>Posioning</i> manajemen pemasaran pendidikan.....	168
BAB VI PENUTUP	173
A. Kesimpulan	173
B. Saran.....	174
DAFTAR RUJUKAN.....	175
Pernyataan Keaslian Tulisan	
Lampiran-lampiran	
Riwayat Hidup	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Prestasi siswa-siswi lembaga pesantren Nurul	13
Tabel 1.2 Pencapaian prestasi tahun 2021-2022	14
Tabel 1.3 Data Perkembangan Santri Nurul Islam.....	15
Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Kajian Terdahulu.....	31
Tabel 3.1 Subyek penelitian	64
Tabel 3.2 Pedoman observasi.....	66
Tabel 3.3 Pedoman wawancara.....	68
Tabel 3.4 Kajian dokumen	72
Tabel 3.5 Triangulasi sumber segmentasi.....	75
Tabel 3.6 Triangulasi Teknik	76
Tabel 3.7 Contoh member chek	76
Tabel 4.1 Statistik Kendali Mutu Kemampuan Baca Kitab Kuning Santri	84
Tabel 4.2 Nama Alamat Media yang ada di Pesantren Nuris	89
Tabel 4.3 Lembaga Program Unggulan dan Ekstrakurikuler.....	105
Tabel 4.4 Biaya Masuk Lembaga SMK Nuris Jember	116
Tabel 4.5 Biaya Masuk SMA Nuris Jember	117
Tabel 4.6 Biaya Masuk MA Unggulan Nuris Jember.....	118
Tabel 4.7 Prestasi MI Unggulan Nuris Jember.....	141
Tabel 4.8 Kegiatan Jadwal Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember.....	144
Tabel 4.9 Karya Literasi Santri Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember.....	150
Tabel 4.10 Temuan Penelitian	155

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Pencapaian Prestasi Tahun Pelajaran 2022/2023	83
Gambar 4.2 Brosur Beasiswa Unggulan SMA, SMK, dan MA Nuris.....	91
Gambar 4.3 Brosur Pesantren Nurul Islam Jember.....	94
Gambar 4.4 Sejarah Nuris	98
Gambar 4.5 Nuris Studen Exchange Program (NSEP).....	100
Gambar 4.6 Program Abdi Masyarakat (PAM)	102
Gambar 4.7 Expo Campus	103
Gambar 4.8 Kegiatan Program Kamar Bahasa	108
Gambar 4.9 Sertifikat STIFin	109
Gambar 4.10 Absensi MTs Unggulan Nuris Jember sesuai PG	110
Gambar 4.11 Prestasi Berdasarkan Mesin Kecerdasan SMP Nuris	111
Gambar 4.12 Biaya Awal Masuk Pendidikan MA, SMA, dan SMK	116
Gambar 4.13 Humas Terpadu Pesantren Nurul Islam Jember.....	120
Gambar 4.14 Kunjungan Humas Nuris ke Sekolah SMP	122
Gambar 4.15 Ekstrakurikuler Broadcasting	125
Gambar 4.16 Servis Gratis Oleh SMK Nuris Jember	127
Gambar 4.17 Nuris Excellent Camp (NEC 2023).....	130
Gambar 4.18 Branding Lembaga Pendidikan	136
Gambar 4.19 Alumni MA, SMA, dan SMK Nuris Jember.....	137
Gambar 4.20 Program Unggulan Astronomi	138
Gambar 4.21 Siswa SMA Nuris Jember lolos OSN Provinsi 2023	139
Gambar 4.22 Prestasi MI Unggulan Nuris Jember	141
Gambar 4.23 Prestasi M-Sains SMA Nuris Jember.....	146
Gambar 4.24 Hafidz Hafidzah MA Unggulan Nuris Jember.....	147
Gambar 4.25 Karya Santri Pondok Pesantren Nurul Islam Jember	149
Gambar 5.1 Kerangka teori dan temuan penelitian.....	162
Gambar 5.2 Sanad Keilmuan	163

Gambar 5.3 Teori dan temuan penelitian..... 167
Gambar 5.4 Temuan Penelitian positioning..... 171



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan Tunggal

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (Bunyi)	Simbol	Nama (Bunyi)
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Ba</i>	B	Be
ت	<i>Ta</i>	T	Te
ث	<i>Sa</i>	Š	Es dengan titik di atas
ج	<i>Ja</i>	J	Je
ح	<i>Ha</i>	Ḥ	Ha dengan titik di bawah
خ	<i>Kha</i>	Kh	Ka dan Ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Zal</i>	Ẓ	Zet dengan titik di atas
ر	<i>Ra</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	Es dan Ye
ص	<i>Sad</i>	Ṣ	Es dengan titik di bawah
ض	<i>Dad</i>	ḍ	De dengan titik di bawah
ط	<i>Ta</i>	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	<i>Za</i>	ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	<i>'Ain</i>	'	Apostrof terbalik
غ	<i>Ga</i>	G	Ge
ف	<i>Fa</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	El
م	<i>Mim</i>	M	E m
ن	<i>Nun</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Ham</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	'	Apostrof

ﻱ	Ya	Y	Ye
---	----	---	----

B. Vokal

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (Bunyi)	Simbol	Nama (Bunyi)
ا	<i>Fathah</i>	A	a
اِ	<i>Kasrah</i>	I	i
اُ	<i>Dhammah</i>	U	u

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (Bunyi)	Simbol	Nama (Bunyi)
اِي	<i>fathah dan ya</i>	ai	a dan i
اِو	<i>kasrah dan waw</i>	au	a dan u

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Persaingan antar lembaga pendidikan semakin atraktif, dalam Dunia pendidikan kegiatan pemasaran mutlak diperlukan untuk memenangkan persaingan antar pesaing serta meningkatkan kualitas lembaga sebagai penyedia jasa. Di samping itu pendidikan merupakan proses yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan.

Sebagai lembaga penyedia jasa pendidikan, setiap lembaga mempunyai kemampuan yang beragam untuk melayani berbagai segmen pasar sebagaimana yang telah dipaparkan oleh Philip Kotler dan Gary Armstrong bahwa lembaga harus mengidentifikasi bagian pasar yang dapat dilayani dengan baik, serta membuat strategi untuk membangun hubungan yang benar dengan pengguna jasa yang tepat.¹ Dalam merancang strategi pemasaran diawali dengan *segmentasi* pasar, penetapan target, dan *positioning* sehingga dengan adanya strategi tersebut lembaga bisa membagi kelompok-kelompok pembeli dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda dengan mengevaluasi beberapa segmen untuk menjadi daya tarik yang akan dimasuki menjadi target agar mendapatkan citra positif terhadap lembaganya.

Senada dengan hal itu Ara Hidayat dan Imam Machali mengatakan agar lembaga tidak ditinggalkan oleh pengguna jasa dan terjadi penggabungan (*merger*) lembaga harus memahami, mempertahankan, dan meningkatkan pertumbuhan lembaganya. Karena dalam konteks pemasaran dapat berupa barang atau jasa yang menjadi kebutuhan oleh orang yang tepat, tempat, waktu, harga, promosi, dan komunikasi yang tepat. Secara tidak langsung pemasaran ialah kegiatan manusia yang diarahkan

¹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran edisi 12 Jilid 1*, (Penerbit Erlangga: PT. Gelora Aksara Pratama, 2006), 224.

untuk memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginan melalui proses pertukaran. Dalam hal ini Ara Hidayat mengatakan unsur strategi persaingan (*Mind Share Strategy*) meliputi: *Segmentasi* pasar, *Targeting*, dan *Positioning*.² Buchari Alma dan Ratih Huriyati juga mengatakan apabila lembaga tidak mampu memasarkan lembaganya dan hasil program yang dimiliki maka mutunya tidak akan disenangi oleh pengguna jasa serta tidak bisa memberikan nilai tambah bagi individu maupun kelompok.³ Berkaitan dengan itu Juni Iswanto, Aminarti, Murgiono dalam penelitiannya menyampaikan bahwa dalam peta persaingan pasar ini pemenangnya adalah mereka yang mampu efisien, efektif, melayani dengan baik, mempunyai kualitas, dan berorientasi pasar.⁴

Dengan demikian yang telah disampaikan oleh beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menyelenggarakan pendidikan harus mempunyai strategi, inovasi, dan kreativitas dalam menjaga eksistensi serta mengenalkan programnya, jika tidak akan ditinggalkan oleh pengguna jasa.

Berdasarkan informasi dari beberapa media sosial, di Jawa Timur ratusan lembaga pendidikan digabung akibat peserta didiknya kurang, sebanyak 200 sekolah SD Negeri di Kabupaten Banyuwangi tahun ajaran 2016/2017

² Ara Hidayat dan Imam, Machali, *Pengelolaan Pendidikan Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: Penerbit Kaubaka, 2012), 223-224.

³ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corpotare dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2008), 13.

⁴ Juni Iswanto, Aminarti, Murgiono, "Strategic Management Of Education To Enhance Environmental Oriented Competitiveness On Industrial 4.0.", *Internasional Journal Of Economis Business and Accounting Reasearch* 3, No. 2 (Juni 2019), 142. <http://dx.org/10.29040/ijebar.v3i02>.

lantaran kurang murid.⁵ 5 SDN di Ponorogo tahun ajaran 2023 tidak mendapatkan murid karena kalah dalam kompetisi.⁶ SMP di Kabupaten Blitar kekurangan siswa karena minat orang tua yang menyekolahkan anaknya ke lembaga pendidikan berbasis agama.⁷ SDN di Jember yang difavoritkan di tiga wilayah kecamatan pun kekurangan murid, termasuk SDN Sumbersari 1 dan SDN Karangrejo, SDN Jember Lor 1, dan SDN Patrang di 2 Kecamatan Patrang.⁸, SMPN 3 Puger yang berada di wilayah pantai selatan di jalur lintas selatan (JLS).⁹ Dan masih banyak contoh yang lainnya. Mengacu pada data-data ini dalam memasarkan lembaga pendidikan yang pas bukan hanya digabung dengan yang lain, tetapi lembaga pendidikan yang dikelola harus mampu memikat para hati pengguna jasa pendidikan.

Pemasaran yang bagus ialah yang berorientasi dengan pasara serta mampu melihat kebutuhan, tantangan, dan keinginan pasar. Agar ke depannya dapat menjawab tantangan di era yang akan datang sehingga dapat berkelanjutan. Hal serupa juga disampaikan oleh Ara hidayat dan Imam Machali bahwasanya pemasaran tidak hanya menyampaikan produk atau jasa akan tetapi bagaimana

⁵ Hermawan Arifianto, "Kekurangan Murid Ratusan Sekolah Dasar di Banyuwangi Ditutup" Senin, 01 Agustus 2016 13:05 WIB, <https://m.kbr.id/nusantra/08-2016/kekurangan-murid-sekolah-dasar-di-banyuwangi-ditutup/83619.html>.

⁶ "5 SDN di Ponorogo Tak Dapat Murid Baru, Kadindik: kalah Kompetisi" *Kompas.com Jernih Melihat Dunia* 28 Online, Juli, 18, 2023, <https://surabaya.kompas.com/read/2023/07/18/102048078/5-sdn-di-ponorogo-tak-dapat-murid-baru-kandindik-kalah-kompetensi>.

⁷ Erlian Riady, "Banyak Siswa Baru ke Madrasah, Ratusan Sekolah di Blitar Kekurangan Murid" Jumat, 07 Juli 2023 16:17 WIB, <https://www.detik.com/jatim/berita/d-6811178/banyak-siswa-baru-ke-madrasah-ratusan-sekolah-diblitar-kekurangan-murid>.

⁸ "Sebanyak 758 SDN di Jember kekurangan Murid setelah PPDB Jalur Zonasi ditutup" *Antara Jatim Online, Mei, 26, 2021, 20:39 WIB*, <https://jatim.antaranews.com/berita/487986/sebanyak-758-sdn-di-jember-kekurangan-murid-setelah-ppdb-jalur-zonasi-ditutup>.

⁹ Safitri, "Banyak SMP Negeri di Jember Kekurangan Siswa" Rabu, 5 April 2023 13:05 WIB *Radarjember.id Online*, <https://radarjember.jawapos.com/pendidikan/791126340/banyak-smp-negeri-di-jember-kekurangan-siswa>.

produk atau program dan jasa tersebut memberikan kepuasan kepada pengguna jasa.

Karena dalam persaingan pemasaran terdapat unsur yang meliputi: *Segmentasi, Targeting, Positioning*, Nilai dan unsur taktik. Hal tersebut sesuai dengan konsep inti pemasaran yang mencakup kebutuhan, keinginan, permintaan, program, nilai pelanggan, kepuasan pelanggan, pertukaran, transaksi, hubungan, jaringan, dan pemasar atau calon pembeli.¹⁰

Persaingan dalam dunia pendidikan itu diperbolehkan dengan syarat bersaing secara baik, hal ini sesuai dengan Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 148 tentang anjuran berlomba dalam kebaikan:

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيَهَا فَاسْتَبِقُوا الْحَيْرَاتِ ۚ إِنَّ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada akibatnya sendiri yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah dalam membuat kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian pada hari kiamat. Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu” (Q.S Al Baqarah:148)

Ayat di atas menjelaskan bahwa setiap persaingan dalam kebaikan diperbolehkan, begitu pula tentang persaingan lembaga yang dimana untuk mencerdaskan anak bangsa serta mempunyai tujuan yang mulia. Persaingan ini termasuk dalam *fastabiqul khoirot* (berlomba-lomba dalam kebaikan, sehingga

¹⁰ Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan Konsep Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah* (Yogyakarta: Penerbit Kaubaka, 2012), 224-228.

dapat menarik minat masyarakat untuk bergabung serta meningkatkan kualitas lembaganya.¹¹

Bagi lembaga pendidikan untuk mengidentifikasi kekuatan serta kelemahan itu penting untuk evaluasi demi kemajuan lembaganya. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Quran Surat Ali Imron ayat 160:

إِنْ يَنْصُرْكُمُ اللَّهُ فَلَا غَالِبَ لَكُمْ ۗ وَإِنْ يَخَذِلْكُمْ فَمَنْ ذَا الَّذِي يَنْصُرُكُمْ مِنْ بَعْدِهِ ۗ وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ ﴿١٦٠﴾

Artinya: Jika Allah menolong kamu, Maka tidak ada yang dapat mengalahkan kamu: tetapi jika Allah membiarkan kamu (Tidak memberi pertolongan), Maka siapa yang dapat menolongmu setelah itu? Karena itu, hendaklah kepada Allah saja orang-orang mukmin bertawakal.¹²

Setiap anggota dalam lembaga pendidikan harus paham dan ikut serta menjadi unsur dalam pemasaran untuk meningkatkan pelayanan kepuasan pengguna jasa pendidikan.¹³ Pelaku pemasaran dalam menjalankan programnya harus dilandasi dengan sikap takwa serta selalu ingat kepada Allah SWT. Hal ini sesuai dengan Al-Quran surat At-Taubah 9:119

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ ﴿١١٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.¹⁴

¹¹ Al-Jumanatul Ali, *Al-Quran dan Terjemah*, (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2014), 276.

¹² Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah Tajwid*, (Bogor: PT. Wijaya Karya Tbk, 2017), 71.

¹³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), 4

¹⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan terjemah* (Bandung: Pustaka Hidayah, 2020), 301.

Dengan demikian strategi yang digunakan dalam pemasaran lembaga harus bisa menyesuaikan dengan lingkungan, karena tantangan lembaga pendidikan ke depan semakin atraktif.

Dengan demikian dari beberapa ahli di atas dapat disimpulkan dengan demikian sebuah instansi lembaga pendidikan perlu memiliki kemampuan serta kekuatan untuk menangani perihal permasalahan, daya saing, peluang, dan tantangan ke depan agar lembaga yang dikelola memiliki nilai jual yang baik serta mendapatkan citra positif kepada masyarakat. Karena setiap lembaga pendidikan memiliki kesempatan untuk berkompetisi agar tingkat kepercayaan masyarakat itu ada, permasalahan yang terjadi cukup banyak mulai dari hilangnya kepercayaan, sarana prasarana yang kurang memadai, lembaga kurang *update* informasi, pengguna jasa sudah pintar dan mengerti untuk memilih lembaga yang sesuai dengan kebutuhan putra-putrinya, lembaga belum mampu memenuhi serta menerapkan kurikulum yang dilaksanakannya.

Manajemen pemasaran menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh. Hal itu karena pendidikan bersifat lebih kompleks yang dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab, hasil pendidikan mengacu ke depan, membina kehidupan warga negara serta generasi para ilmuan di masa yang akan datang. Karena semua pengguna jasa pendidikan berhak untuk memilih pendidikan serta menyekolahkan anak-anaknya, hal ini tertuang dalam Undang-undang No. 20 Tahun 2003 pasal 7 ayat 1 mengenai Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS) bahwa setiap

wali murid berhak memilih lembaga pendidikan serta memperoleh informasi mengenai perkembangan putra-putrinya.¹⁵

Buchari Alma dalam bukunya juga mengatakan lembaga pendidikan harus mampu bersaing agar memperoleh pengguna jasa serta memberikan pelayanan formal maupun non formal dengan baik.¹⁶ Karena jika tidak ada pelayanan yang memuaskan maka lembaga dan programnya tidak akan laku. Hal itu yang dipaparkan oleh Ratih Hurriyati.¹⁷ Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Abidatun Khasana dalam penelitiannya ialah kepuasan pengguna jasa merupakan faktor penting yang harus diperhatikan. Hal ini disebabkan karena pendidikan merupakan proses yang saling berkelanjutan.¹⁸

Senada dengan itu Aditya Fradito, Suti'ah, dan Mulyadi juga mengatakan bahwa kepuasan yang dirasakan oleh pengguna jasa akan menimbulkan respons positif, karena terjadinya proses pembelian menganjurkan masyarakat lainnya untuk memilih tempat yang sama. Hal ini, menjadikan suatu keuntungan bagi lembaga pendidikan melalui informasi positif dari pengguna jasa lainnya.¹⁹ Karena pemasaran dalam dunia pendidikan bertujuan memberikan informasi, dalam menawarkan harus mempunyai perbedaan

¹⁵ Sekretariat Negara Republik Indonesia. Undang-undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pasal 7 ayat (1)

¹⁶ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Jasa*, 224.

¹⁷ Ratih Huryati, *Manajemen Corpotare dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta: 2008), 13.

¹⁸ Abidatun Khasana, "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden", *Journal Pendidikan* 8 no. 2 (2015), 165.

¹⁹ Aditya Fradito, Suti'ah, Mulyadi, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah", *Jurnal Kependidikan Islam* 10, no. 1 (2020): 18,

keunggulan dengan pesaing lainnya. Seperti pelayanan yang memuaskan, program unggulan, dan kinerja guru yang berkualitas.²⁰

Menarik kesimpulan dari penjelasan di atas bahwa dalam memasarkan lembaga pendidikan ialah lembaga mempunyai keunggulan yang berbeda dengan pesaing, pelayanan yang memuaskan, berorientasi pasar, dan menumbuhkan citra positif serta nilai jual yang baik terhadap masyarakat. Akan tetapi sebelum mengenalkan lembaganya sebaiknya pelaku pemasaran harus memahami betul dari berbagai tantangan, unsur pemasaran, lingkungan, target, posisi pasar, program yang akan ditawarkan, dan sarana prasarana yang memadai untuk menunjang keyakinan pengguna jasa pendidikan. Karena jika tidak sesuai dengan yang dipromosikan pengguna jasa akan kecewa.

Perkembangan dalam dunia pendidikan terus berkembang, apalagi dengan era teknologi yang semakin canggih, sehingga pengelolaan pendidikan dituntut untuk menyesuaikan. Sebagaimana yang dikatakan oleh Zainuddin Al Haj Zaini bahwa pendidikan pesantren juga ikut beradaptasi dengan perkembangan zaman.²¹ Senada dengan itu Imron Fauzi menyampaikan bahwa untuk menjaga eksistensinya pesantren juga memiliki peran penting dalam barometer pendidikan di nusantara karna bisa mengikuti dinamika dalam memenuhi

²⁰ Ade Wulandari, Kasinyo harto, Mardiah Astuti, Arisandi, "Implementasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Muhammadiyah Pagar Alam" *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 2 (2021), 286.

²¹ Zainuddin Al Haj Zaini, "Manajemen Marketing Mix Pendidikan Pesantren", *Radar Digital* 2021. <https://radarjember.jawapos.com/pascasarjana-iaian/791103726/manajemen-marketing-mix-pendidikan-pesantren> Mei 2021

kebutuhan masyarakat serta menjawab tantangan ke depan sehingga kehidupan pesantren selalu dinamis.²²

Pondok pesantren sebagai pusat keilmuan agama dengan ciri khas menggunakan pembelajaran kitab kuning karangan para ulama terdahulu serta menjadi contoh dalam miniatur masyarakat.²³

Undang-undang Nomor 18 Tahun 2019 tentang Pesantren mengatur mengenai penyelenggaraan fungsi pendidikan, fungsi dakwah, dan fungsi pemberdayaan masyarakat.²⁴ Melalui Undang-undang tentang Pesantren, penyelenggaraan pendidikan pesantren diakui sebagai bagian dari pendidikan nasional.

Undang-undang Nomor 18 Tahun 2019 tentang Pesantren memberikan landasan hukum bagi rekognisi (pengakuan) terhadap peran Pesantren dalam membentuk, mendirikan, membangun, dan menjaga Negara Kesatuan Republik Indonesia, tradisi, nilai dan norma, varian dan aktivitas, profesionalisme pendidik dan tenaga kependidikan, proses dan metodologi penjamin mutu.²⁵ Serta menjadi sejarah baru bentuk rekognisi (pengakuan) negara terhadap pesantren yang eksistensinya sudah ada berabad-abad silam, jauh sebelum Indonesia merdeka. Tidak hanya rekognisi, Undang-undang tersebut juga bagian dari afirmasi dan fasilitas kepada pesantren.

²² Imron Fauzi, "Dialektika Elite Pesantren dalam Pengembangan Kurikulum Lokal Madrasah di Pesantren Nurul Islam 1 dan Al-Qodiri Jember", *Jurnal Pendidikan Islam* 7, no. 1 (2019) 74.

²³ Yasid Abu, *Paradigma Baru Pesantren* (Yogyakarta: IRCiSoD,2018), 12.

²⁴ Sekretariat Negara Republik Indonesia. Undang-undang Nomor 19 tahun 2020 tentang Pesantren

²⁵ Panut, Giyoto, Yusuf Rohmadi, "Implementasi Undang-undang Nomor 18 Tahun 2019 Tentang Pesantren Terhadap Pengelolaan Pondok Pesantren", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7 no. 2 (2021), 816-828. DOI: <https://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2671>.

Mengkaji pendidikan Islam harus juga merujuk pada Undang-undang Pesantren dan Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 30 Tahun 2020 tentang Pendirian dan Penyelenggaraan Pesantren dan PMA Nomor 31 Tahun 2020 Pasal 2 tentang Pendidikan Pesantren, yaitu: pesantren yang menyelenggarakan pendidikan dalam bentuk Dirasah Islamiah dengan pola pendidikan mualimin atau pendidikan dalam bentuk lain terintegritas dengan pendidikan umum.²⁶

Dengan demikian dapat disimpulkan dari pemaparan di atas bahwa manajemen pemasaran pendidikan merupakan suatu strategi untuk mengenalkan lembaga serta memasarkan programnya melalui unsur strategi pemasaran yaitu, *segmentasi*, *targeting* dan *positioning*. Sedangkan pendidikan pesantren memiliki tujuan untuk mencetak serta melahirkan manusia Al-Insan al-Kamil (manusia yang sempurna) juga dapat dijadikan arah khususnya dalam pendidikan Islam di Nusantara.

Pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember merupakan salah satu pondok modern namun tidak meninggalkan ciri khas sebagai pesantren yang mengkaji kitab kuning karangan ulama terdahulu, pesantren Nuris juga dikenal sebagai haluan Ahlu Sunnah Wal Jamaah (ASWAJA) yang memiliki segudang prestasi baik akademik juga non akademik. Seiring berjalannya waktu KH. Muhyidin Abdussomad sebagai pendiri pesantren terus melakukan perubahan dan pengembangan pendidikan dari yang sederhana menjadi sistem yang modern, perkembangan ini terjadi cukup pesat sejak tahun 1981 hingga

²⁶ Abd. Halim Soebahar, "Pergeseran Paradigma Pendidikan Islam", *Radar Jember*, 28 Januari, 2021, <https://radarjember.jawapos.com/pascasarjana-iain/791100977/pergeseran-paradigma-pendidikan-islam>.

sekarang. Perkembangan yang tampak ialah sistem modern dengan membangun pendidikan formal dan non formal. Pendidikan formal di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memiliki sepuluh unit pendidikan diantaranya Tempat Penitipan Anak Sekolah Alam Nurul Islam (TPA SANI), Play Group Nuris, TK Bina Anaprasa, MI Unggulan Nuris, MTs. Unggulan Nuris, SMP Nuris, MA Unggulan Nuris, SMA Nuris, SMK Nuris, dan Perguruan Tinggi Islam S1 Ma'had Aly Nurul Islam di jalur non formal Nuris memiliki sepuluh program pesantren yaitu, Pondok Tahfidz Kidz (PTK), Madrasah Diniyyah Tarbiyatul Muallimin, Madrasah Diniyyah Tarbiyatul Muallimat, Madrasah Quran (MQ), Madrasah Huffadz Alquran (MHQ), Manajemen Pengembangan Kitab Kuning Santri (MPKis), Madrasah Sains (M-Sains), Lembaga Pengembangan Bahasa Arab (LPBA), Lembaga Pengembangan Bahasa Inggris (LPBI), lembaga Bahtsul Masail, Lembaga Nuris Aswaja Center (NAC) dan Nuris Internasional Office (NIO).²⁷

Pondok pesantren Nurul Islam memulai kegiatan pemasarannya dimulai dari kegiatan keagamaan yaitu istighosah pada Kamis legi dan sosialisasi di sekitar pesantren kepada masyarakat. Seiring berjalannya waktu banyak dari jamaah yang menitipkan putra-putrinya untuk didik di pesantren dengan alasan untuk mendapatkan barokah Kiai dan pesantren. Selain itu KH. Muhyidin Abdussomad merupakan pendiri sekaligus tokoh NU di Wilayah Kabupaten Jember dan pesantren Nuris sering menjadi tempat acara organisasi kemasyarakatan Islam Nahdlatul Ulama (NU) menjadikan kemudahan

²⁷ Observasi di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, 2 Oktober 2023.

memperlihatkan serta mengenalkan lembaganya. Dalam mengikuti perkembangan zaman pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam memanfaatkan kecanggihan teknologi melalui media *Online* seperti website, instagram, tiktok, dan *youtube* serta *Offline* meliputi brosur, kalender, bener, dan majalah Nuris (MN).

Pesantren Nuris yang menaungi sepuluh lembaga ini, santrinya sering juara tingkat kabupaten bahkan internasional. Hal ini tidak lepas dari *branding* pesantren untuk terus dikenal oleh kalangan masyarakat luas bahkan luar Negeri. Diantaranya prestasi yang diperoleh melihat dari *websait* pesantrennuris.net²⁸ dalam kategori PRESTASI.

Senada dengan itu Ahmad Faisal selaku mantan kesiswaan mengatakan pemasaran pendidikan di Nurul Islam ini tidak lepas dari ide pengasuh yang dimana beliau menginginkan untuk mengenalkan lembaganya melalui media sosial dan media cetak, kebetulan saya juga pemegang akun *websait* pesantrennuris.net selalu *update* tentang perkembangan yang terjadi dilembaga ini. Dengan memanfaatkan media kami juga mengenalkan berbagai program, dan lembaga serta prestasi-prestasi yang diraih oleh santriwan-santriwati Nurul Islam Jember.²⁹

²⁸ Pesantren Nuris, "Kategori Prestasi" <https://pesantrennuris.net/category/prestasi/>

²⁹ Ahmad Faisal wawancara, Jember, 1 November 2023.

Tabel 1.1
Prestasi Siswa-siswi Lembaga Pendidikan Pesantren Nurul Islam

No.	Tahun	Kategori lomba	Prestasi
1	2	3	4
1	04 September 2023	Siswa MI Unggulan Nuris raih juara olimpiade matematika tingkat nasional	Medali Perak
2	02 September 2023	Pelajar SMA Nuris Jember berhasil membawa pulang medali perak ajang OSN 2023	Medali Perak
3	30 Agustus 2023	Siswa MA Unggulan Nuris mengikuti Kompetisi Indonesia Merdeka Tingkat Nasional	11 Medali Perak
4	29 Agustus 2023	Ajang PUSPRES prestasi siswa MA Unggulan Nuris	21 Medali Emas
5	23 Oktober 2023	MTs Unggulan Nuris sabet juara MQK Cabang Kitab Imriti dan Safinatun Najah	2 Piala
6	18 Oktober 2023	Tim Esai MA Unggulan Nuris juara 3 tingkat nasional berkat Gagasan Inovasi <i>Smart Trash</i>	2 Medali Emas
7	13 Oktober 2023	MTQ tingkat Provinsi 2023	Umroh dari Bupati Hendy
8	02 Oktober 2023	Siswa MI Unggulan Nuris Olimpiade Matematika tingkat Nasional	Medali emas
9	20 September 2023	Pelajar SMA Nuris Jember mengikuti lomba Bidang Kebahasaan Tingkat Nasional	2 medali emas dan 2 medali perunggu
10	12 September 2023	Pelajar SMA Nuris mengikuti lomba Ajang KSPI Tingkat Nasional	15 Medali Perak

Sumber : Dokumentasi 2023
Website Pesantren Nuris.net
Kategori Prestasi

Perolehan data tersebut, peneliti memperoleh dari website pesantren Nuris dengan kategori prestasi, bahwasanya dengan melalui website tersebut dapat

mengenalkan berbagai program, prestasi, dan kegiatan yang diselenggarakan baik pesantren maupun lembaga formal.

Sebagaimana pemaparan tabel diatas merupakan capaian prestasi yang diraih oleh siswa-siswi semua lembaga pendidikan di Pesantren Nurul Islam. Tidak hanya disitu seluruh lembaga pendidikan ini selalu menorehkan prestasi dalam setiap tahun ajaran, di mana setiap lembaga mempunyai *branding* masing-masing. Bangkit Basovi selaku humas yayasan mengatakan bahwa, pemasaran di lembaga pendidikan pondok pesantren Nurul Islam tidak lepas dengan prestasi dan orang mengenal Nuris sebagai gudang prestasi dan pondoknya terkenal sebagai rujukan aswaja,³⁰

Tabel. 1.2
Pencapaian Prestasi Tahun Pelajaran 2021-2022

No.	Lembaga	Kategori	Jumlah
1	2	3	4
1	MI Unggulan Nuris	Internasional 3	372
		Nasional 128	
		Provinsi 29	
		Kabupaten 212	
2	MTs Unggulan Nuris	Internasional 1	76
		Nasional 48	
		Provinsi 8	
		Kabupaten 19	
3	SMP Nuris	Internasional 1	91
		Nasional 63	
		Provinsi 5	
		Kabupaten 22	
4	MA Unggulan Nuris	Internasional 1	190
		Nasional 124	
		Provinsi 10	
		Keresidenan 2	
		Kabupaten 53	
5	SMA Nuris	Internasional 4	358
		Nasional 311	

³⁰ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 9 November 2023.

		Provinsi 19	
		Keresidenan 2	
		Kabupaten 22	
6	SMK Nuris	Nasional 7	14
		Provinsi 1	
		Keresidenan 1	
		Kabupaten 5	

Sumber : Dokumentasi 2023
Website Pesantren Nuris.net
Kategori Prestasi

Senada dengan itu Abu Bakar selaku Koordinator Staf Departemen Pesantren mengatakan bahwa Kiai sendiri sudah banyak membuat buku, salah satunya yang terkenal yaitu Fiqih tradisional yang hampir setiap kalangan NU di Jawa timur mengetahuinya.³¹

Berkat usaha yang dilakukan dalam melakukan kegiatan pemasaran serta mengenalkan program melalui kegiatan keagamaan, memanfaatkan media *Online* dan *Offline* pesantren Nurul Islam memperoleh peningkatan santri sebanyak 3668 pada tahun 2023 yang awalnya sejak didirikan pada tahun 1981 berjumlah 12 santri. Berikut peneliti sajikan data tabel perkembangan santri Nurul Islam 1 Jember yang peneliti peroleh dari hasil wawancara kepada informan terkait dan didukung oleh dokumen yang peneliti dapatkan.

Tabel 1.3
Data Perkembangan Santri Nurul Islam Jember

No.	Tahun	Jumlah Santri
1	2	3
1	1981	12
2	1983	62
3	1989	114

³¹ Abu Bakar, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 9 November 2023.

No.	Tahun	Jumlah Santri
1	2	3
4	1993	342
5	1998	423
6	2002	652
7	2006	841
8	2011	1127
9	2014	1370
10	2018	2885
11	2019	3096
12	2020	3289
13	2021	3437
14	2022	3595
15	2023	3668

Sumber : Dokumentasi 2023
Data Perkembangan Santri
Pesantren Nurul Islam 1 Jember

Melihat dari tabel tersebut bahwasanya strategi pemasaran pendidikan yang digunakan oleh Pesantren untuk mendapatkan minat masyarakat bisa dibidang berhasil.³² Hal itu disebabkan meningkatnya kepercayaan pengguna jasa terhadap Pesantren Nurul Islam 1 Jember.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi bahwasanya pemasaran di lembaga pendidikan pondok pesantren Nurul Islam yaitu dengan kegiatan keagamaan, program yang dimiliki, memanfaatkan media sosial baik *online* maupun *offline*. mengikuti lomba dari tingkat kabupaten sampai internasional. Untuk menguasai benak pengguna jasa lembaga pendidikan Nuris menggiring opini melalui media dan segudang prestasi, fasilitas yang

³² Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Data Perkembangan Santri" 6 Oktober 2023.

mewadahi, serta setiap lembaga pendidikan mempunyai *branding* masing-masing, dan peneliti menampilkan 3 lembaga MA terkenal sebagai keagamaan dan program kitab, SMA dengan programnya M-sains dan SMK dikenal dengan kejuruannya.

Berdasarkan landasan filosofis, spiritual, yuridis, teoretis, dan didukung oleh penelitian yang relevan peneliti mengkaji penelitian dengan judul “Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, timbul beberapa pokok permasalahan yang dikaji dan dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana *segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?
2. Bagaimana *targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?
3. Bagaimana *positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?

C. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian mempunyai tujuan, karena dengan tujuan semua akan mudah diketahui maksud serta arah penelitian yang akan dilakukan. Berpijak pada fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Mendeskripsikan *segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

2. Mendeskripsikan *targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.
3. Mendeskripsikan *positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoretis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan tentang pemasaran pendidikan.
2. Secara Praktis penelitian ini mempunyai manfaat bagi
 - a. Bagi peneliti dapat menjadi rujukan untuk penelitian selanjutnya.
 - b. bagi pondok pesantren diharapkan mampu memberikan masukan dalam mengembangkan potensi serta menjaga eksistensinya.
 - c. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember mampu memberikan kontribusi serta khasanah keilmuan tentang manajemen pemasaran pendidikan.
 - d. Bagi masyarakat umum diharapkan mampu menambah wawasan terutama dalam manajemen pemasaran pendidikan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisikan tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik penting di dalam judul penelitian, yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen pemasaran merupakan suatu kegiatan untuk mengenalkan dan mempromosikan lembaga yang dikelola, pemasaran bertujuan untuk

mendapatkan kepuasan, citra positif, serta meningkatkan kualitas dengan menggunakan komponen pemasaran yaitu, *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*.

2. Pondok Pesantren

Pondok pesantren merupakan sebuah lembaga pendidikan agama Islam yang sudah lama berdiri di Indonesia, keberadaan pesantren masih dirasakan oleh masyarakat sampai saat ini sebagai pembentukan karakter, kader ulama, dan pusat keilmuan agama Islam. Pondok pesantren juga memiliki peran penting dalam pendidikan Islam di Indonesia dan pendidikannya diselenggarakan melalui jalur formal dan non formal.

Dengan demikian dapat disimpulkan dari pemaparan di atas bahwa manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren merupakan suatu cara untuk mengenalkan lembaga serta memasarkan programnya melalui komponen pemasaran yaitu, *segmentasi*, *targeting* dan *positioning*. Sedangkan pendidikan pesantren memiliki tujuan untuk mencetak serta melahirkan manusia Al-Insan al-Kamil (manusia yang sempurna) juga dapat dijadikan arah khususnya dalam pendidikan Islam di Nusantara.

F. Sistematika Penulisan

Bab satu sebuah pembahasan yang meliputi pendahuluan konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian. Masalah yang diangkat ialah manajemen pemasaran pendidikan.

Bab dua mencakup kajian kepustakaan, kajian teori yang relevan sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan. Guna memperoleh *originalitas*

penelitian, maka dicantumkan landasan teori untuk memberikan pembahasan yang lebih kompleks.

Bab tiga tentang metode penelitian meliputi metode penelitian, pendekatan, jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data dan keabsahan data.

Bab empat hasil dan pembahasan yang berisi seputar obyek penelitian, penyajian data dan analisis data pembahasan masalah. Dari bab ini fokus penelitian terjawab dengan menggunakan pendekatan penelitian sehingga melahirkan penemuan yang bermakna.

Bab lima pembahasan perihal keterkaitan dengan teori-teori yang ditemukan dalam hasil penelitian yang dikaitkan dengan data yang diperoleh saat di lapangan.

Bab enam penutup yang berisi tentang kesimpulan serta saran-saran dari peneliti. Pada bab ini juga dicantumkan hasil penelitian secara jelas dan disertai rekomendasi peneliti terhadap peneliti selanjutnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini menyajikan perbedaan dan persamaan bidang kajian yang diteliti antara peneliti dengan peneliti-peneliti sebelumnya. Dengan demikian akan diketahui isi perbedaan antara penelitian kita dengan penelitian yang terdahulu sehingga menciptakan kebaruan atau orisinalitas.

Berdasarkan tinjauan terhadap hasil penelitian terdahulu, ada beberapa hasil penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian yang dilakukan yaitu:

- a. Sintia Putri Damayanti, Amrozi Khamidi, Karwanto pada tahun 2021 meneliti “Private Junior High School Marketing Management to Face the New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya”. Tujuan penelitian ini berfokus pada a) strategi pemasaran meliputi program sekolah dan bauran pemasaran, serta pelayanan, b) faktor internal mencakup kekuatan sekolah, kelemahan, dan organisasi struktur, c) faktor eksternal yaitu, peluang, ancaman, teknologi politik, dan organisasi. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis studi kasus, teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis interaktif yaitu kondensasi, triangulasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian a) strategi pemasaran yang digunakan kedua lembaga tersebut membentuk tim PPDB, pelaksanaan analisis terhadap perkembangan dan kebutuhan masyarakat, pembuatan brosur, pamflet, baliho, iklan media cetak dan

internet, menyebarkan media promosi, membuka pendaftaran *online* dan *offline* sesuai kebutuhan masyarakat, selain itu mengikuti berbagai kompetisi tingkat nasional dan internasional, hal ini bertujuan agar nama baik sekolah dikenal dengan luas dan menarik minat masyarakat. lembaga ini juga menawarkan program unggulan yaitu, Sholat Dhuha, peningkatan karakter, wajib senyum sapa, dan program literasi. b) faktor internal kekuatan sekolah yang dapat menunjang pemasaran ialah mempunyai nama besar di UNSA, lokasi yang strategis, memiliki sumber daya manusia yang mendukung program sekolah, serta sistem yang awalnya manual beralih ke basis teknologi. Kelemahannya sulit menemukan ciri-ciri dibanding dengan SMP Labschool UNESA. c) faktor eksternal peluangnya mendapatkan kesempatan untuk dibimbing langsung oleh para ahli yang ada, ancamannya yaitu jumlah sekolah negeri di wilayah yang sama sehingga standar masyarakat lebih tinggi dalam memilih sekolah, kondisi teknologi secara tidak langsung mempengaruhi pada strategi pemasaran sekolah terutama dalam minat dan persepsi masyarakat dalam memilih sekolah.³³

Persamaan yang diperoleh ialah sama-sama mengkaji tentang manajemen pemasaran lembaga, teknik pengumpulan data, dan metode penelitian, dalam mempromosikan lembaga pendidikan, serta cara untuk mengenalkan nama baik lembaga. Sedangkan perbedaannya penelitian ini

³³ Sinta, Amrozi, Karwanto, "Private Junior High School Marketing Management to Facethe New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya", *Internasional Journal for Education and Vocational Studies* 3, No. 1 (2021): 64. <https://doi.org/10.29103/ijevs.v3i1.3389>.

lebih mengarah ke kebijakan baru yang dikeluarkan oleh lembaga, serta tentang penerimaan peserta didik baru. Yang dilakukan oleh peneliti membahas keseluruhan manajemen pemasaran pendidikan dengan menggunakan komponen pemasaran dan alat bauran pemasaran yaitu 7P.

- b. Fernanda Riccomini, Samara De Carvalho Pedro, Claudia Brito Cirani, Daniela Menezes garzaro pada tahun 2021 meneliti “Innovation in Educational Marketing: a Study Applied to Brazillian Private Higher Education Insitutions” Tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan menyiapkan tindakan untuk meningkatkannya daya saing khususnya dibidang pendidikan serta praktik manajemen yang berfokus pada inovasi di sektor swasta Brasil. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus dan analisis konten. Hasil penelitian menunjukkan a) poin utama yang dikembangkan oleh manajer pemasaran di HEI, replikasi praktik yang baik terutama membantu mereka yang memiliki sumber daya keuangan, b) orientasi pasar mengacu pada kinerja organisasi, perluasan wilayah, c) promosi dari mulut ke mulut.³⁴ Persamaan dalam penelitian ini dalam metode penelitian yaitu kualitatif, mengkaji pemasaran pendidikan, strategi promosi, berorientasi pasar. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti tidak menggunakan analisis swot, komponen pemasaran, dan strategi promosi tidak memanfaatkan media hanya peluasan wilayah menggunakan diskusi dengan lembaga yang di sana.

³⁴ Fernanda, Claudia, Samara, Daniela, Kambou, “Innovation in Educational Marketing: a Study Applied to Brazilian Private higher education Institutions”, *Journal of Marketing for Higher Education* (Agustus 2021) 1. <https://doi.org/10.1080/08841241.2021.1966157>.

- c. Elisah Fanisyah pada tahun 2022 meneliti “Manajemen Pemasaran Pendidikan Melalui Strategi *Branding* di SMP Islam Al Falah Kota Tangerang Selatan”. Tujuan penelitian ini untuk mengeksplor dan mendeskripsikan terkait a) perencanaan, b) pelaksanaan, dan c) pengendalian pada kegiatan pemasaran pendidikan melalui strategi *branding*. Penelitian ini menggunakan model penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, sumber data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian memperoleh strategi yang dipakai melalui perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian. a) Perencanaan menggunakan strategi *brand identity* dan selanjutnya menentukan orang yang terlihat mampu dalam pemasaran, b) pelaksanaan menggunakan *brand communication*, kemudian c) pengendalian menggunakan evaluasi *weekly meeting* dan *monthly meeting*.³⁵
- Persamaan penelitian ini terdapat pada metode yang digunakan dalam pengumpulan data, jenis penelitian dan pendekatan kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada kajian manajemen pemasaran pendidikan karena penelitian ini fokus pada strategi *branding*, tidak menjelaskan macam-macam *branding* hanya fokus 3 macam saja padahal dalam bukunya Hermawan Kartajaya menyebutkan *brand customer relationship*, *citizen brand goes spiritual* serta yang dikemukakan oleh Andi Sadat yaitu *brand belief*.

³⁵ Elisah Fanisyah, “Manajemen Pemasaran Pendidikan Melalui Strategi *Branding* di SMP Islam Al Falah Kota Tangerang Selatan” (Master thesis, Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta, 2022) v.

- d. Asyharul Muttaqin pada tahun 2022 meneliti “Strategi Marketing dalam Meningkatkan Animo Masyarakat Bidang Pendidikan (Studi Multi Kasus di MTs Ma’arif NU 2 Sutojayan Blitar dan SMP Mambaus Sholihin Sumber Sanankulon Blitar). Tujuan penelitian ini berupaya menganalisis *marketing mix* 4P di kedua lembaga. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis studi kasus dengan rancangan multi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam, observasi partisipan, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan 4P di kedua lembaga yaitu: produk meliputi kompetisi akademik dan pesantren. *Price* meliputi pembiayaan terjangkau dan subsidi silang dan beasiswa. *Place* lokasi pendidikan di dalam pesantren. *Promotion* meliputi wali santri, media cetak elektronik dan medsos.³⁶
- Persamaan dalam penelitian ini ialah pendekatan penelitian, teknik pengumpulan, mengkaji bauran pemasaran. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini memfokuskan 4P, jenis penelitian, dan lembaga yang diteliti mencakup SMP dan MTs.
- e. Yoga Anjas Pratama, Wilda Widiawati, Ritman Hendra, Ahmad Fadil, Afif, pada tahun 2022 meneliti “Manajemen Pemasaran Pendidikan di MTs. Al-Ikhlas”. Tujuan penelitian untuk mengetahui manajemen pemasaran pendidikan yang dilakukan oleh lembaga serta faktor yang mempengaruhi. Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan

³⁶ Asyharul Muttaqin, “Strategi Marketing mix dalam Meningkatkan Animo Masyarakat Bidang Pendidikan (Studi Multikasus di MTs Ma’arif NU 2 Sutojayan Blitar dan SMP Mambaus Sholihin Blitar)”. (Disertasi, UIN Sayyid Ali Rahmatullah tulunagung) xi.

dokumentasi. Hasil penelitian ialah program dan layanan cukup baik sehingga menarik minat masyarakat, promosi yang dilakukan membentuk tim khusus, dengan menyebar brosur, memasang spanduk, iklan dan sosialisasi ke sekolah lain, lokasi yang strategis, biaya terjangkau. Faktor persaingan ketat dan kurang dana untuk promosi pendidikan.³⁷

Persamaan dalam penelitian ini membahas perihal manajemen pemasaran, metode penelitian, teknik pengumpulan data, kegiatan promosi, serta dijelaskan berdasarkan *segmentasi* dan *positioning*. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini tidak menjelaskan secara spiritual, lingkup satu lembaga, yang akan dilakukan oleh peneliti menjelaskan tiga komponen pemasaran meliputi *segmentasi*, *targeting*, dan *postioning* beserta alat bauran pemasaran yaitu 7P.

- f. Astri Ibadiyah, Agus Hermawan, Imam Mukhlis pada tahun 2022 meneliti “Marketing Mix Strategy 7Ps for Islamic Boarding School-Based School Marketing”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi kedua lembaga yaitu, SMP Mambaus Sholihin Sanankulon Blitar dan SMP Bustanul Muta’alimin Dawuhan Blitar menggunakan bauran pemasaran 7P dengan 3 unsur yaitu orang, proses, dan bukti fisik. Penelitian ini menggunakan kualitatif dengan jenis studi kasus dengan desain multi kasus. Hasil penelitian ditemukan bahwa: 1) Orang-orang di bauran pemasaran untuk strategi pemasaran sekolah adalah yang paling mendasar yaitu seleksi siswa baru, mempunyai kompetensi lulusan yang unggul,

³⁷ Yoga Anjas Pratama, Wilda Widiwati, Ritman Hendra, “Manajemen Pemasaran Pendidikan di MTs. Al-Ikhlash”, *Jurnal Pendidikan Tambusi* 6, No. 2 (Agustus 2022) Online 10. DOI: <https://doi.org/10.31004/jptam.v6i2.3741>.

unggul dalam bidang Al-Quran sebagai pedoman bagi umat Islam, dan layanan keuangan yang akurat, ramah, dan cepat. 2) Proses dalam bauran pemasaran untuk strategi pemasaran sekolah adalah melalui penyelenggaraan pendidikan pesantren, kemudian promosi melalui *website*, brosur, media sosial. Kemudian publikasi melalui guru spiritual, dan promosi melalui program sekolah saudara. 3) Bukti fisik dalam bauran pemasaran strategi pemasaran sekolah yang strategis, lingkungan yang bersih dan hijau, gedung yang megah, dan fasilitas lengkap.³⁸

Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti ialah menggunakan bauran pemasaran, strategi promosi menggunakan media sosial dan media cetak serta program sekolah. Sedangkan perbedaan yang akan diteliti cakupan penelitian ini terhadap dua lembaga pendidikan, tidak menjelaskan secara landasan spiritual, bauran pemasaran hanya menggunakan tiga unsur, sedangkan yang dilakukan peneliti menggunakan komponen pemasaran yaitu *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*, bauran pemasaran 7P, menjelaskan secara spiritual, semua lembaga pendidikan yang ada di Pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, strategi promosi melalui kegiatan keagamaan serta media sosial dan cetak yang dijelaskan di persamaan yaitu kalender yang lengkap menjelaskan semua lembaga pendidikan formal maupun non formal, dan jalur prestasi.

- g. Rohwatin, Taufik Churrahman pada tahun 2023 meneliti “Marketing Management of Educational Services at the Al Fatah Buduran Islamic

³⁸ Astri Ibadiah, Agus Hermawan, Imam Mukhlis, “Marketing Mix Strategy 7Ps for Islamic Boarding School-Based Marketing”, *Internasional Journal Of Humanities education And Social Sciences* 2, No. 1 (Agustus 2022) 180-189. DOI: <https://doi.org/10.55227/ijhess.v2i1.222>.

Boarding School Sidoarjo”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis implementasi serta kendala dalam implementasi pemasaran pendidikan di Pesantren Al Fattah. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis deskriptif, teknik penelitian menggunakan teknik *purposive* sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi pemasaran dilihat dari produk jasa pendidikan berupa SMP, SMA dan Madrasah Diniyah (madin) atau pesantren, harga pada kisaran 12 juta rupiah, lokasi mudah diakses, promosi melalui media *online dan offline*, menerapkan sistem *full day school* dan kelas internasional, kondisi bangunan layak, kendala implementasi yakni terdapat pesantren modern yang sejenis, tidak ada SDM khusus bagian humas, dan promosi, kurangnya kesadaran orang tua untuk masuk pesantren, promosi kurang intens serta tampilan *website* kurang maksimal.³⁹

Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan peneliti memasarkan pendidikan pada pesantren, metode penelitian menggunakan teknik *purposive*, secara teoretis menggunakan 7P yang dipaparkan oleh Philip Kotler, menjelaskan keseluruhan alat bauran pemasaran. Sedangkan perbedaan penelitian ini tidak dijelaskan secara yuridis dan spiritual, pendidikan non formal tidak dijelaskan, promosi yang dilakukan melalui media yang kurang maksimal, sedangkan yang dilakukan peneliti menjelaskan secara keseluruhan meliputi komponen pemasaran, bauran

³⁹ Rohwatin dan Taufik Churrahman, “Marketing Management of Educational Services at the Al Fattah Buduran Islamic Boarding School Sidoarjo”, *Jurnal UMSIDA* 1 No. 1 (Februari 2023), 1-7. DOI: <http://doi.org/10.21070/ijccd.v4i1.843>.

pemasaran, dengan didukung secara yuridis, spiritual, dan berbagai teori yang relevan dengan penelitian.

- h. Siska Kurnia Putri pada tahun 2023 meneliti “Manajemen Pemasaran Pendidikan untuk Meningkatkan Minat Pelanggan di MA Nur El Falah Kubang Petir dan MA Nurul Huda Baros”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui manajemen pemasaran, faktor pendukung, dan faktor penghambat. Penelitian ini menggunakan kualitatif dengan menggunakan pendekatan langsung yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan kedua lembaga sudah melaksanakan dengan baik fungsi manajemen mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi. Akan tetapi belum berhasil dikarenakan faktor penghambat yang seimbang dengan faktor pendukung, yang dibuktikan dengan penurunan dari tahun ke tahun di kedua lembaga tersebut.⁴⁰

Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas manajemen pemasaran pendidikan, metode pengumpulan data dan jenis penelitian. Sedangkan perbedaan penelitian ini merumuskan fungsi manajemen untuk pemasaran pendidikan di kedua lembaga, menggunakan faktor penghambat dan pendukung. Penelitian yang akan dilakukan membahas seputar pemasaran pendidikan melalui komponen pemasaran dan seluruh lembaga pendidikan yang ada di Pesantren Nuris.

⁴⁰ Siska Kurnia Putri, “Manajemen Pemasaran Pendidikan untuk Meningkatkan Minat pelanggan di MA Nur El Falah Kubang Petir dan MA Nurul Huda Baros”, (Master thesis UIN Sultan Maulana Hasanuddin), v.

- i. Moh. Abdul Wasi pada tahun 2023 meneliti “Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan *Brand Image* Pondok Pesantren di Yayasan Kanzus Sholawat Kraksan”. Tujuan penelitian ini ialah mengetahui manajemen pemasaran pendidikan, implementasi pemasaran pendidikan, dan bagaimana meningkatkan *brand image*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data wawancara terbuka, observasi partisipasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan dengan cepat dan singkat untuk memikat pengguna jasa, memiliki 2 kurikulum kemenag dan pesantren, tarif yang relatif murah, serta tempat yang strategis, promosi secara *online* dan *offline* juga sarana prasarana yang memadai.⁴¹ Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang manajemen pemasaran, metode penelitian dan teknik pengumpulan data. Perbedaannya penelitian ini menggunakan *brand image* dalam pemasaran pendidikannya sedangkan yang dilakukan oleh peneliti dengan cara *segmentasi, taergeting, dan positioning*.
- j. Erah Jurerah, Anis, dan Macdum pada tahun 2023 meneliti “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Mempromosikan dan Meningkatkan Daya Saing Lembaga (Studi di SMK Bismillah Padarincang dan SMK Darunnajah Pabuaran)”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kedua lembaga yang telah sukses dalam mencapai prestasi pendidikan tinggi dan menerapkan strategi manajemen pemasaran. Penelitian ini menggunakan

⁴¹Moh Abdul Wasi, “Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Brand Image Pondok Pesantren di Yayasan Kanzus Sholawat Kraksan”, *Journal Of Social Science Research* 3 no. 2 (Mei 2023), 4. DOI: <https://doi.org/10.31004/innovative.v3i2.533>.

metode pendekatan kualitatif analisis data induktif. Hasil penelitian di keduanya memperoleh bahwa SMK Bismilah menawarkan berbagai kompetensi unggulan dan pendekatan pembelajaran, sedangkan di SMK Darunnajah menggunakan pendekatan promosi yang lebih modern, memanfaatkan media *online*, dan media sosial.⁴²

Persamaan penelitian ini dalam metode penelitian, mengkaji manajemen pemasaran, kegiatan promosi lembaga pendidikannya. Sedangkan perbedaan dengan yang dilakukan oleh peneliti ialah penelitian ini membahas dua lembaga ditempat yang berbeda, lebih ke pemasaran jasa dan penelitian penulis di satu lembaga pendidikan tempat yang sama.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Kajian Terdahulu

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
1	Sintia Putri Damayanti, Amrozi Khamidi, Karwanto, 2021. "Private Junior High School Marketing Management to face teh New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya"	strategi pemasaran yang digunakan membentuk tim PPDB, menganalisa kebutuhan masyarakat, memanfaatkan media cetak dan iklan untuk promosi, membuka pendaftaran secara <i>online</i> dan <i>offline</i> , mengikuti lomba di kanca nasional	sama-sama mengkaji tentang manajemen pemasaran lembaga, teknik pengumpulan data, dan metode penelitian, cara memasarkan lembaga melalui media cetak dan membuka	penelitian ini lebih mengarah ke kebijakan baru yang dikeluarkan oleh lembaga, serta tentang penerimaan peserta didik baru. Yang dilakukan oleh peneliti membahas keseluruhan manajemen

⁴² Erah, Anis, dan Machdum, "Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Mempromosikan dan Meningkatkan Daya Saing Lembaga (Studi di SMK Bismillah Padarincang dan SMK Darunnajah Pabuaran)", *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran* 6, No. 2 (2023). 458. DOI: <https://doi.org/10.31004/jrpp.v6i4.20066>.

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		dan internasional, menawarkan program unggulan dan literasi.	pendaftaran secara <i>online</i> dan <i>offline</i> serta mengikuti di setiap lomba dari tingkat kabupaten sampai internasional.	pemasaran pendidikan dengan menggunakan komponen pemasaran dan alat bauran pemasaran yaitu 7P.
2	Fernanda Riccomini, Samara De Carvalho Pedro, Claudia Brito Cirani, Daniela Menezes garzaro, 2021. "Innovation in Educational Marketing: a Study Applied to Brazillian Private Higher Education Insitutions	Poin utama yang dikembangkan oleh manajer pemasaran di HEI, replikasi praktik yang baik terutama membantu mereka yang memiliki sumber daya keuangan, orientasi pasar mengacu pada kinerja organisasi, perluasan wilayah, promosi dari mulut ke mulut.	metode penelitian yaitu kualitatif, mengkaji pemasaran pendidikan, strategi promosi, berorientasi pasar.	Peneliti tidak menggunakan analisis <i>swot</i> , komponen pemasaran, dan strategi promosi tidak memanfaatkan media hanya peluasan wilayah menggunakan diskusi dengan lembaga yang di sana.
3	Elsah Fanisyah pada tahun 2022 meneliti "Manajemen Pemasaran Pendidikan Melalui Strategi <i>Branding</i> di SMP Islam Al Falah Kota Tangerang Selatan	Strategi yang dipakai melalui perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian. Perencanaan menggunakan strategi <i>brand identity</i> dan selanjutnya menentukan orang yang terlihat mampu dalam pemasaran, pelaksanaan menggunakan <i>brand communication</i> ,	Terdapat pada metode yang digunakan dalam pengumpulan data, jenis penelitian dan pendekatan kualitatif.	Terletak pada kajian manajemen pemasaran pendidikan karena penelitian ini fokus pada strategi <i>branding</i> , tidak menjelaskan macam-macam <i>branding</i> hanya fokus 3 macam saja padahal dalam bukunya Hermawan Kartajaya

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		kemudian pengendalian menggunakan evaluasi <i>weekly meeting</i> dan <i>montly meeting</i> .		menyebutkan <i>brand customer relationship</i> , <i>citizen brand goes spritual</i> serta yang dikemukakan oleh Andi Sadat yaitu <i>brand belief</i> .
4	Asyharul Muttaqin, 2022. "Strategi <i>Marketing</i> dalam Meningkatkan Animo Masyarakat Bidang Pendidikan (Studi Multi Kasus di MTs Ma'arif NU 2 Sutojayan Blitar dan SMP Mambaus Sholihin Sumber Sanankulon Blitar).	4P di kedua lembaga yaitu: produk meliputi kompetisi akademik dan pesantren. <i>Price</i> meliputi pembiayaan terjangkau dan subsidi silang dan beasiswa. <i>Place</i> lokasi pendidikan di dalam pesantren. <i>Promotion</i> meliputi wali santri, media cetak elektronik dan medsos.	Pendekatan penelitian, teknik pengumpulan, mengkaji bauran pemasaran.	Memfokuskan 4P, jenis penelitian, dan lembaga yang diteliti mencakup SMP dan MTs.
5	Yoga Anjas Pratama, Wilda Widiawati, Ritman Hendra, Ahmad Fadil, Afif, 2022. "Manajemen Pemasaran Pendidikan di MTs. Al-Ikhlash".	Program dan layanan cukup baik sehingga menarik minat masyarakat, promosi yang dilakukan membentuk tim khusus, dengan menyebar brosur, memasang spanduk, iklan dan sosialisasi ke sekolah lain,	Membahas perihal manajemen pemasaran, metode penelitian, teknik pengumpulan data, kegiatan promosi, serta dijelaskan berdasarkan <i>segmentasi</i> dan <i>positioning</i> .	Penelitian ini tidak menjelaskan secara spiritual, lingkup satu lembaga, yang akan dilakukan oleh peneliti menjelaskan tiga komponen pemasaran meliputi <i>segmentasi</i> , <i>targeting</i> , dan

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		lokasi yang strategis, biaya terjangkau. Faktor persaingan ketat dan kurang dana untuk promosi pendidikan.		<i>positioning</i> beserta alat bauran pemasaran yaitu 7P.
6	Astri Ibadiyah, Agus Hermawan, Imam Mukhlis, 2022 . “Marketing Mix Strategy 7Ps for Islamic Boarding School-Based School Marketing”.	Ditemukan bahwa: 1) Orang-orang di bauran pemasaran untuk strategi pemasaran sekolah adalah yang paling mendasar yaitu seleksi siswa baru, mempunyai kompetensi lulusan yang unggul, unggul dalam bidang Al-Quran sebagai pedoman bagi umat Islam, dan layanan keuangan yang akun tabel, ramah, dan cepat. 2) Proses dalam bauran pemasaran untuk strategi pemasaran sekolah adalah melalui penyelenggaraan pendidikan pesantren, kemudian promosi melalui <i>website</i> , brosur, media sosial. Kemudian publikasi melalui guru spiritual, dan promosi melalui program sekolah saudara. 3) Bukti	Menggunakan bauran pemasaran, strategi promosi menggunakan media sosial dan media cetak serta program unggulan.	Cakupan penelitian ini terhadap dua lembaga pendidikan, tidak menjelaskan secara landasan spiritual, bauran pemasaran hanya menggunakan tiga unsur, sedangkan yang dilakukan peneliti menggunakan komponen pemasaran yaitu <i>segmentasi</i> , <i>targeting</i> , dan <i>positioning</i> , bauran pemasaran 7P, menjelaskan secara spiritual, semua lembaga pendidikan yang ada di Pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, strategi promosi

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		fisik dalam bauran pemasaran strategi pemasaran sekolah yang strategis, lingkungan yang bersih dan hijau, gedung yang megah, dan fasilitas lengkap.		melalui kegiatan keagamaan serta media sosial dan cetak yang dijelaskan di persamaan yaitu kalender yang lengkap menjelaskan semua lembaga pendidikan formal maupun non formal, dan jalur prestasi.
7	Rohwatin, Taufik Churrahman pada tahun 2023 meneliti “Marketing Management of Educational Services at the Al Fattah Buduran Islamic Boarding School Sidoarjo”.	Implementasi pemasaran dilihat dari produk jasa pendidikan berupa SMP, SMA dan Madrasah Diniyah (madin) atau pesantren, harga pada kisaran 12 juta rupiah, lokasi mudah diakses, promosi melalui media <i>online dan offline</i> , menerapkan sistem <i>full day school</i> dan kelas internasional, kondisi bangunan layak, kendala implementasi yakni terdapat pesantren modern yang sejenis, tidak ada SDM khusus bagian humas, dan promosi, kurangnya kesadaran orang	Memasarkan pendidikan pada pesantren, metode penelitian menggunakan teknik <i>purposive</i> , secara teoretis menggunakan 7P yang dipapakan oleh Philip Kotler, menjelaskan keseluruhan alat bauran pemasaran.	Menggunakan <i>brand image</i> dalam pemasaran pendidikannya sedangkan yang dilakukan oleh peneliti dengan cara <i>segmentasi, taergeting, dan positioning</i> .

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		tua untuk masuk pesantren, promosi kurang intens serta tampilan <i>website</i> kurang maksimal.		
8	Siska Kurnia Putri. 2023. “Manajemen Pemasaran Pendidikan untuk Meningkatkan Minat Pelanggan di MA Nur El Falah Kubang Petir dan MA Nurul Huda Baros”.	Kedua lembaga sudah melaksanakan dengan baik fungsi manajemen mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi. Akan tetapi belum berhasil dikarenakan faktor penghambat yang seimbang dengan faktor pendukung, yang dibuktikan dengan penurunan dari tahun ke tahun di kedua lembaga tersebut.	Sama-sama membahas manajemen pemasaran pendidikan, metode pengumpulan data dan jenis penelitian.	Merumuskan fungsi manajemen untuk pemasaran pendidikan di kedua lembaga, menggunakan faktor penghambat dan pendukung. Penelitian yang akan dilakukan membahas seputar pemasaran pendidikan melalui komponen pemasaran dan seluruh lembaga pendidikan yang ada di Pesantren Nuris.
9	Moh. Abdul Wasi pada tahun 2023 meneliti “Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan <i>Brand Image</i> Pondok Pesantren di Yayasan	Pemasaran yang dilakukan dengan cepat dan singkat untuk memikat pengguna jasa, memiliki 2 kurikulum kemenag dan pesantren, tarif yang relatif murah, serta tempat yang	Membahas tentang manajemen pemasaran, metode penelitian dan teknik pengumpulan data, strategi promosi, dan prasarana yang	Menggunakan <i>brand image</i> dalam pemasaran pendidikannya sedangkan yang dilakukan oleh peneliti dengan cara <i>segmentasi, taergeting, dan</i>

No.	Nama, Tahun, Judul, dan Lembaga	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Kanzus Sholawat Kraksan”.	strategis, promosi secara <i>online</i> dan <i>offline</i> juga sarana prasarana yang memadai.	mewadahi.	<i>positioning</i> .
10	Erah Jurerah, Anis, dan Macdum. 2023. “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Mempromosikan dan Meningkatkan Daya Saing Lembaga (Studi di SMK Bismillah Padarincang dan SMK Darunnajah Pabuaran)”.	Keduanya memperoleh bahwa SMK Bismillah menawarkan berbagai kompetensi unggulan dan pendekatan pembelajaran, sedangkan di SMK Darunnajah menggunakan pendekatan promosi yang lebih modern, memanfaatkan media <i>online</i> , dan media sosial.	Metode penelitian, mengkaji manajemen pemasaran, kegiatan promosi lembaga pendidikannya.	Penelitian ini membahas dua lembaga ditempat yang berbeda, lebih ke pemasaran jasa dan penelitian penulis di satu lembaga pendidikan tempat yang sama.

Berdasarkan tabel di atas, kaitan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama mengambil subjek penelitian tentang manajemen pemasaran pendidikan. Posisi peneliti di sini adalah untuk menguatkan kembali penelitian sebelum-sebelumnya dan membahas lebih luas tentang manajemen pemasaran pendidikan, yaitu dengan judul tentang Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember.

B. Kajian Teori

Bagian ini membahas tentang teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara luas dan mendalam akan semakin memperluas wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan.

Grand theory yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teori Manajemen Pemasaran (Philip Kotler , Gary Armstrong) untuk mengkaji manajemen pemasaran. Sedangkan *midle theory* yang digunakan sebagai kerangka setiap fokus penelitian diantaranya: (1) Teori *Segmentasi* (Hermawan, Hidayat, dan Buchari Alma) untuk mengkaji fokus utama (2) Teori *Targeting* (Freddy Rangkuti, David Wijaya dan Kartajaya) untuk mengkaji fokus kedua, serta *Positioning* Teori (Hermawan Kartajaya, Ratih Hurriyati dan Andi Sadat) untuk fokus ketiga.

1) Manajemen Pemasaran Pendidikan

a. Pengertian Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen pemasaran ialah gabungan dari dua kata yaitu manajemen dan pemasaran.⁴³ Beberapa ahli menjabarkan manajemen pemasaran dalam bukunya Buchari Alma itu saling berkaitan, hanya saja ada beberapa teori yang tidak mengara ke lembaga pendidikan. Namun Teori itu sering dipakai untuk memadukan teori-teori yang relevan dengan penelitiannya.

⁴³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2007), 137.

Kotler memberikan penjelasan mengenai pemasaran ialah suatu proses sosial yang di dalamnya terdapat satu orang atau lebih guna mendapatkan kebutuhan serta keinginan dengan menciptakan penawaran secara bebas untuk pertukaran produk dengan lembaga lain.

Sedangkan David Wijaya menjelaskan pemasaran merupakan lembaga non profit yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa pendidikan.⁴⁴

Berbeda dengan teori yang ditulis oleh Sisk dalam bukunya Imam Junaris yang menyatakan bahwa manajemen pemasaran merupakan bagian pengoordinasian dari berbagai sumber-sumber melalui proses yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pemberian bimbingan, serta pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁴⁵

Senada dengan itu Larroche dan Walker sependapat dengan teori Kotler yang telah dijelaskan di atas, bahwasanya pemasaran bagian dari proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak lain untuk membangun jaringan pertukaran.⁴⁶

Dengan demikian manajemen pemasaran pendidikan bisa ditarik kesimpulan ialah mencakup semua usaha lembaga pendidikan yang meliputi identifikasi kebutuhan, menentukan program, tarif, promosi,

⁴⁴ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah", *Jurnal Pendidikan Penabur* 7, no. 11 (Desember 2008), 42.

⁴⁵ Siks Henry, *Pinciples of Management* (ohio: South-Western Publishing Company, 1969), 10.

⁴⁶ Walker dan Larreche, *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global* (Edisi Kedua Jakarta: Erlangga, 2020), 17.

dan jual. Semua dilakukan agar mendapatkan posisi yang baik dalam benak masyarakat untuk mengenalkan lembaga yang dikelola serta memenangkan persaingan pasar pendidikan.

Secara umum produk dari pendidikan ialah program yang ditawarkan, kualitas *output*, pelayanan, dan pengetahuan. Ke empat rangkaian itu terlihat sederhana namun membutuhkan kinerja yang ekstra sesuai dengan tuntutan dan tantangan zaman. Karena semua lembaga pendidikan mempunyai hal tersebut, jadi lembaga yang dikelola harus memiliki nilai lebih dari lembaga mereka sehingga stakeholder tertarik dengan kita serta memperoleh nilai citra lembaga.⁴⁷

Pada kesimpulannya tugas lembaga yang utama ialah menciptakan nilai unggul berdasarkan tuntutan oleh berbagai pihak serta diaplikasikan dengan program, standarisasi lokal maupun global, kurikulum, skil, pengetahuan, dan strategi. Karena yang menjadi acuan ialah kepuasan dan umpan balik pengguna jasa. Artinya tidak hanya sekedar mencari calon peserta didik sebanyak-banyaknya melainkan bertanggung jawab mulai dari perekrutan yang sesuai dengan tujuan lembaga.

Berhasil tidaknya suatu usaha terletak pada pihak yang terkait dalam memasarkan program serta mampu mengkoordinasikan. Dalam pemasaran pendidikan disebut dengan jasa, kata jasa memberikan

⁴⁷ Eka Prihatin, "UU No. 9 Tahun 2009 Tentang Badan Hukum Pendidikan Dalam Konteks Manajemen dan Pemasaran Pendidikan", *Jurnal Administrasi Pendidikan* 6, no. 1 (April 2017), 23. DOI: <https://doi.org/10.17509/jap.v9i1.6300>.

makna yang luas namun pengertiannya sederhana.⁴⁸ Pengadopsian teori manajemen pemasaran ini dilaksanakan dengan melihat bahwa lembaga pendidikan sebagian dari organisasi layanan jasa.⁴⁹ Dan yang terakhir agar eksistensi lembaga pendidikan tetap terjaga serta tidak ditinggalkan oleh pengguna jasa pihak lembaga pendidikan harus bisa meyakinkan bahwa pelayanan masih relevan dengan kebutuhan masyarakat sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surah An-Nisa' 58 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan menyuruh kamu apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberikan yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah maha mendengar lagi maha melihat.⁵⁰

Lembaga pendidikan dan masyarakat mempunyai kepentingan yang saling berkelanjutan serta memiliki peran masing-masing. Pendidikan formal bertanggung jawab untuk mendidik dan membekali calon penerus masa depan bangsa. Sedangkan pengguna jasa

⁴⁸ Fatkuroji, "Desain Model Manajemen Pemasaran Berbasis Layanan Jasa Pendidikan pada MTs Swasta Se-Kota Semarang", *Jurnal Pendidikan Islam* 9, no. 1 (April 2015), 72-73. DOI: <https://10.21580/nw.2015.9.1.522>.

⁴⁹ Kacung Wahyudi, "Manajemen Pemasaran Pendidikan", *Jurnal Pendidikan Keislaman* 4, no.2 (September 2018), 74. DOI: <https://doi.org/10.52185/kariman.v4i2.43>.

⁵⁰ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: CV Putra Sejati Raya, 2018), 128.

pendidikan sebagai implikasi dan konsumen atas proses pendidikan tersebut.⁵¹ Tujuan pemasaran pendidikan yaitu:

- a) Memberitahukan program jasa lembaga pendidikan
- b) Meningkatkan minat masyarakat terhadap program yang dimiliki
- c) Membedakan jasa pendidikan dari lembaga lainnya
- d) Memberikan nilai lebih dari program tersebut
- e) Menstabilkan peran pendidikan di masyarakat.⁵²

Ketika lembaga pendidikan mampu bersaing maka secara tidak langsung para peserta didik yang akan tertarik.⁵³ Senada dengan itu Elsbree dalam bukunya Ismaya menjelaskan bahwa tujuan adanya hubungan antara kedua pihak untuk meningkatkan kualitas belajar dan pertumbuhan anak. Setelah mengetahui pentingnya pendidikan terjadilah kerja sama yang baik untuk saling tolong-menolong guna kemajuan kedua pihak.⁵⁴

Penjelasan teori di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pemasaran pendidikan tidak hanya sekedar promosi mengenalkan lembaganya melainkan harus bisa meyakinkan serta mempunyai strategi yang tepat untuk mencapai sebuah tujuan agar lembaga pendidikan yang dikelola bermutu dan nilai baik dimata masyarakat.

⁵¹ Afiful Ikhwan, *Penerapan Manajemen* 3.

⁵² Tim Dosen Administrasi Pendidikan 2009 3.

⁵³ Mohamad Muspawi, *Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik*, 609.

⁵⁴ Bambang Ismaya, *Pengelolaan Pendidikan*, 159.

Secara historis pengembangan strategi pemasaran memiliki unsur dalam pembuatan strategi untuk menjadi pedoman. Dalam pemasaran terdapat beberapa unsur, yaitu:

- a) Unsur strategi persaingan meliputi *segmentasi* pasar, *targeting*, dan *positioning*.
- b) Unsur taktik pemasaran mencakup diferensiasi dan bauran pemasaran.
- c) Unsur nilai pemasaran berkaitan dengan *brand*, pelayanan, dan proses.⁵⁵

Secara epistemologi lembaga pendidikan harus bisa mengerti situasi dan kondisi lingkungan sekitarnya dengan menyelesaikan permasalahan yang ada dimasyarakat. Di mana tujuan pendidikan tidak boleh menyimpang dari kebijakan yang sudah ada. Sedangkan dalam pandangan politik ialah untuk memikirkan kehidupan yang praktis bagi generasi anak bangsa, karena banyaknya permasalahan harus ditangani oleh para ahli yang dicetak oleh lembaga pendidikan.⁵⁶

Pendidikan merupakan produk yang berupa jasa, Kotler menjelaskan bahwa segala aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun.⁵⁷ Dalam

⁵⁵ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), Cet 12, 48-51.

⁵⁶ Yoyon Bahtiar dan Eka Prihati, *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2009), Jurnal dalam Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia Cet. 1, 338.

⁵⁷ Buchari Alma, *Pemasaran Strategi Jasa Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2003), 3.

kaitannya jasa dengan pendidikan ialah untuk memberikan pelayanan atau menyampaikan jasa kepada pengguna jasa pendidikan.

Gronroos dalam bukunya Fandy Tjiptono mengemukakan bahwa jasa adalah suatu proses serangkaian aktivitas *intangible* yang biasanya dilakukan antara pengguna jasa dengan karyawan, sumber daya fisik, sistem yang ada sebagai solusi atas permasalahan masyarakat.⁵⁸

Senada dengan itu Henry menjelaskan jasa sebagai alat untuk memersepsikan, memahami, dan memenuhi kebutuhan pasar.⁵⁹

Jasa memiliki ciri utama yang sangat mempengaruhi rancangan program pemasaran yaitu: Intangibility (tidak berwujud), Inseparability (tidak terpisahkan), Variability (bervariasi) dan Perishability (mudah musnah).⁶⁰

Dengan demikian pemasaran jasa pendidikan merupakan suatu proses menawarkan mutu pelayanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh baik menggunakan bantuan produk fisik maupun tidak, untuk memenuhi kebutuhan pengguna jasa pendidikan.

Konsep pemasaran memiliki beberapa tahap yang dilakukan untuk menghadapi persaingan sebagai berikut: Konsep Produksi, Konsep

⁵⁸ Fandy Tjiptono, *Service quality dan Staisfaaction* (Yogyakarta: Andi Publisher, 2011), 17

⁵⁹ Henry, "Kualitas Pelayanan Jasa Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Steiner salon Manado" *Jurnal EMBA* 1 no. 4 (Desember, 2013), 505. <https://doi.org/10.35794/emba.1.4.2013.2724>.

⁶⁰ Imam Faizin, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah", *Jurnal Madaniyah* 7 no. 2 (Agustus 2017), 265.

Produk, Konsep Penjualan, Konsep Pemasaran, Konsep Respons Terhadap Masyarakat.⁶¹

Bauran pemasaran (*marketing mix*) telah didefinisikan sebagai elemen dari manajemen pemasaran di mana organisasi dapat mengkoordinasikan dan mengontrol berbagai posisi di pasar tujuan.

Kotler dan Fox menyatakan bahwa pemasaran jasa pendidikan akan menawarkan jasa pendidikan dengan bauran pemasaran yang terdiri dari tujuh alat pemasaran pendidikan yang dikenal dengan 7P, yaitu: Product (produk), Price (harga), Place (tempat), People (orang), Promotion (promosi), Process (proses), Physical Evidence (bukti fisik).⁶²

Bauran pemasaran menjadi salah satu yang sangat dibutuhkan dan menjadi keharusan bagi lembaga pendidikan, karena dengan bauran pemasaran dapat meningkatkan minat masyarakat dari berbagai sisi serta mengenalkan lembaga dan program yang dimilikinya.⁶³

Dengan demikian proses dalam konteks pendidikan merupakan sebuah kegiatan yang diberikan oleh lembaga pendidikan dan dirasakan langsung oleh seluruh pengguna jasa serta peserta didik, seperti prosedur, kebijakan, kegiatan belajar mengajar, pembayaran, dan lulusan yang diharapkan orang tua.

⁶¹ Munir, "Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 1 no. 2 (April 2018), 81.

⁶² Arif, *Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan* (Malang: Bayu Media Publishing, 2007), 60.

⁶³ Suyono, "Optimalisasi Pemasaran dalam Mengembangkan Lembaga Pendidikan di Sekolah Dasar Islam Baitul Makmur Malang", *Jurnal Mahasiswa Manajemen Pendidikan* 2 no. 1 (Desember 2020), 13. DOI: <https://10.32478/leadership.v2i1.584>.

Memang sulit membayangkan hidup tanpa keyakinan, sebab dengan keyakinan yang kita miliki arah dan tujuan agar dapat menatap hari esok dengan optimis. Senada dengan itu Andi sadat menjelaskan dalam bukunya bahwa untuk mengukuhkan eksistensinya dalam jangka panjang untuk menghadapi pengguna jasa pendidikan, persaingan teknologi, inovasi, penciptaan nilai, visi jangka panjang dan seterusnya sehingga merek dapat tumbuh dalam samudra persaingan yang begitu luas.⁶⁴

Kegiatan saling mengenal antara seseorang dengan sekitarnya juga tercantum dalam Al-Quran pada surat Al-Hujarat ayat 13:

يَأْتِيهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقْوَاهُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Artinya: “Hai manusia, sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling mengenal, sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha mengenal. (Q.S Al-Hujarat:13).⁶⁵

Berdasarkan ayat di atas bisa disimpulkan bahwa program yang dimiliki oleh lembaga pendidikan merupakan sebuah identitas untuk tidak membohongi pengguna jasa pendidikan, baik menyangkut

⁶⁴ Sadat, *Brand Belief Strategi Membangun Merek Berbasis Keyakinan*, 33.

⁶⁵ Kemenag RI, *Alquran dan Terjemahan*, 82.

besaran kuantitas maupun kualitas. Hal itu sesuai dengan surat Asy-Syu'ara ayat 181-183 yang berbunyi:

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ
 الْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعَثُوا فِي الْأَرْضِ
 مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾

Artinya: “Sempurnakanlah takaran dan janganlah kalian termasuk orang-orang yang merugikan; dan timbangkanlah timbangan yang lurus. Dan janganlah kalian merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kalian merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”. (Q.S Asyu'ara:181-183).⁶⁶

Penjelasan ayat di atas memberikan pedoman kepada kita bahwa pentingnya menjaga kualitas program yang kita kenalkan dengan tidak manipulasi atau merugikan pengguna jasa pendidikan dengan kekurangan yang kita buat.

b. Komponen manajemen pemasaran pendidikan

1) Segmentasi pasar pendidikan

Salah satu bentuk keberhasilan dalam mengelola lembaga pendidikan serta memenangkan persaingan dengan yang lainnya. Karena dalam hal ini lembaga harus bisa mengenali serta menganalisa berbagai kebutuhan dan tantangan yang diminta oleh pengguna jasa pendidikan.

⁶⁶ Depag RI, *Alquran dan Terjemahan*, 43.

Segmentasi yang dimaksud di sini ialah suatu usaha untuk mengelompokkan pasar, dari pasar yang bersifat heterogen menjadi homogen. Lembaga pendidikan harus melakukan *segmentasi* pasar agar mendapatkan pemasaran yang optimal. Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Atika dan Imam Machali dalam penelitiannya mengatakan bahwa proses *segmentasi* menjadi salah satu kunci sukses lembaga pendidikan untuk mengalahkan pesaing dengan memandang pasar dari sudut yang unik dan cara yang berbeda. Karena keberhasilan pemasaran pendidikan tergantung pada pengguna jasa pendidikan.⁶⁷

Kotler juga menyampaikan bahwa pasar terdiri dari pembeli yang berbeda-beda dalam keinginan, daya beli, letak geografis, perilaku konsumen, dan praktik pembeli.⁶⁸

Hermawan Kartajaya menyebutkan bahwa dalam memilih pasar harus memperhatikan beberapa peranan dari *segmentasi* yaitu: a. Peran *segmentasi* dapat memungkinkan untuk lebih fokus untuk mengalokasikan sumber daya dan keunggulan lembaga, b. *Segmentasi* memungkinkan untuk mendapatkan *insight* (fakta di lapangan) posisi pasar, *Segmentasi* merupakan basis untuk memudahkan mempersiapkan langkah-langka berikutnya, d.

⁶⁷ Atika dan Imam Machali, "Segmentasi dan Positioning Jasa Pendidikan Di MAN 3 Yogyakarta", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 1, no. 2 (2016) 156.

⁶⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia* (Yogyakarta: Andi, 2002), 351.

Segmentasi merupakan faktor kunci mengalahkan pesaing dengan memandang pasar dari sisi unik.⁶⁹

Senada dengan itu Riadhus Sholihin juga mengemukakan mengenai langkah-langkah untuk memasuki segmen pasar perlu memperhatikan sebagai berikut:

- 1) Menetapkan pelengkap atau atribut yang dianggap penting dan mengidentifikasi pasar yang berbeda.
- 2) Menentukan luas segmen pasar.
- 3) Menentukan merek-merek yang ada dipasar.
- 4) Mencari peluang dari segmen pasar yang belum dilayani oleh kompetitor dan mencari berbagai segmen pasar geografis, demografis, dan piktografi.⁷⁰

Dengan demikian *segmentasi* nantinya akan menjadi hal utama yang harus dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk mencapai hasil yang maksimal.

Allah SWT berfirman dalam Al-Quran surah Al-Hasyr ayat 18 menjelaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.⁷¹

⁶⁹ Hermawan Kartajaya, *On Segmentasi*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 18.

⁷⁰ Riadhus Sholihin, *Digital Marketing di Era 4.0* (Yogyakarta: Quadrant, 2019), 131.

⁷¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Ar-Rahim Bandung Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), 548.

Penjelasan ayat di atas bahwa lembaga pendidikan yang melakukan kegiatan pemasaran hendaknya memperhatikan langkah ke depan untuk keberlangsungan lembaganya dikemudian hari agar lembaga pendidikan tidak sampai salah dalam memilih segmen pasar, karena kesalahan dalam memilih segmen yang salah akan berakibat menurunnya peminat pengguna jasa yang mendaftar.

Saifuddin, Zayyin, dan Hinggil Permana dalam penelitiannya mengatakan bahwa segmentasi seni untuk mengenali serta mendapatkan kesempatan yang terdapat di pasar, memandang calon wali murid atau santri yang ada, hingga lembaga pendidikan wajib kreatif serta inovatif dalam menyikapi pertumbuhan yang terjalin, sebab *segmentasi* ialah langkah dini yang memastikan kegiatan lembaga pendidikan.⁷²

Segmentasi pasar dapat dikelompokkan menjadi lima, yaitu:

- a. Segmentasi geografis
Pembagian pasar secara wilayah, negara, provinsi, kota, dan kepulauan.
- b. Segmentasi demografis
Pembagian berdasarkan jenis kelamin, pendidikan, jumlah penduduk, usia, ukuran keluarga, siklus hidup, agama, ras, kewarganegaraan, dan kelas sosial.
- c. Segmentasi psikografi
pembagian mencakup gaya hidup, nilai, dan kepribadian.

⁷² Saifuddin, Zayyin, dan Hinggil Permana, "Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Perspektif Islam di MA Al-Ahliyah Cikampek Karawang", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 7, No. 1 (Juli 2021) 81. DOI: <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/Elidare/article/view/9231>.

d. Segmentasi perilaku

Dibagi berdasarkan status pemakai, kesetiaan, penggunaan, kesiapan pembeli, dan sikap.

e. Segmentasi manfaat berdasarkan atribut.⁷³

Pengguna jasa pendidikan akan mencari program yang bisa memberikan manfaat khusus untuk memuaskan kebutuhannya.

Hermawan Kartajaya menyebut segmentasi adalah sebuah metode melihat pasar secara kreatif.⁷⁴ Sedangkan Buchari Alma untuk merumuskan lembaga harus mengidentifikasi dulu apa programnya, menetapkan visi misi dan tujuannya.⁷⁵

Dengan demikian segmentasi pasar bertujuan untuk membagi pengguna jasa atau pemangku kepentingan yang berbeda ke dalam kelompok yang lebih homogen guna mengidentifikasi kebutuhan, keinginan, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keinginan dan kebutuhan.

Hasil dari pemaparan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa yang akan dilakukan nantinya untuk mengetahui *segmentasi* dalam memasarkan lembaga pendidikannya ialah observasi fokus 1 dengan 1) melihat sesuai dengan keunggulan, 2) mendapatkan *insight*, 3) mendapatkan langkah selanjutnya, 4) segmentasi dari sisi unik, dan untuk wawancara 1) bagaimana proses segmentasi

⁷³ Nila, "Segmentasi Pemasaran Pendidikan di Era 4.0 di Madrasah Ibtidaiyah Negeri 4 Kebumen", *An-Nidzam Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 6 no. 2 (April 2019), 25. DOI: <https://doi.org/10.33507/an-nidzam.v6i2.338>.

⁷⁴ Hermawan Kartajaya, *On Segmentasi* (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 17.

⁷⁵ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2018), 265.

lembaga pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, 2) bagaimana lembaga pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memenangkan persaingan.

2) *Targeting*

Targeting atau penetapan sasaran pasar adalah suatu kegiatan menilai dan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasukinya. Beberapa ahli mengemukakan bahwa targeting ialah sasaran yang optimal⁷⁶ Kriteria untuk mencapai pasar sasaran yang optimal itu adalah sebagai berikut. Responsif, Potensi penjualan, Pertumbuhan memadai, dan Jangkauan media.⁷⁷

Kotler dalam mengevaluasi berbagai segmen pasar harus memperhatikan tiga faktor yaitu: ukuran dan pertumbuhan pasar, daya tarik struktural segmen, tujuan dan sumber daya memperkenalkan programnya.⁷⁸

Senada dengan itu Rhenaldi Kasali juga mengungkapkan bahwa produk dari *targeting* adalah target *market* (pasar sasaran) yaitu satu atau beberapa segmen pasar yang akan menjadi kegiatan pemasaran.⁷⁹

⁷⁶ Novan Yurindera, “ Analisis Targeting dan Positioning Pasar Jasa Pendidikan untuk Institusi Bisnis Nusantara”, *Jurnal ESENSI* 4 no. 1 (Mei 20211), 99. DOI: <https://doi.org/10.55886/esensi.v15i3.185>.

⁷⁷ Rhenaldi Kasali, *Membididk Pasar Indonesia, Segmentasi, Targeting, Positioning* (PT Gramedia Pustaka Utama, 1998), 23.

⁷⁸ Philip Kotler, *Marketing Management, Analysis, Planing, Implementation, and Control, eight Edition* (Prentice Hall : New Jersey, 1994) 274-275.

Menurut Lubis yang dikutip oleh Lutfatul Maliha menjelaskan bahwa ada lima strategi pemilihan sasaran pasar yang dapat digunakan, mengingat banyaknya segmen pasar dan produk yang ingin ditawarkan, yaitu:

a. Konsentrasi Pasar Tunggal (*segment concentration*)

Dengan menggunakan pendekatan ini, lembaga harus memahami kebutuhan segmen tersebut secara mendalam untuk mencapai posisi yang unggul.

b. Spesialisasi Produk (*selective specialization*)

Lembaga harus melakukan spesialisasi produk yang akan ditargetkan pada beberapa segmen pasar untuk membangun citra lembaganya.

c. Spesialisasi Pasar (*spesialisasi pasar*)

Lembaga hanya fokus memenuhi kebutuhan satu kelompok segmen pasar tertentu. Hal ini dapat membantu mendapatkan citra positif atas pelayanan yang disesuaikan dengan kelompok tersebut.

d. Spesialisasi Selektif

Kemudian pada strategi ini lembaga dapat memilih beberapa segmen yang tepat serta menargetkan produk sesuai dengan sumber daya dan tujuan lembaga.

e. Cakupan Semua Pasar (*full market coverage*)

Terakhir lembaga berusaha melayani semua segmen pasar yang ada dengan semua produk yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing.⁸⁰

Targeting dilakukan karena dalam pemasaran mengajarkan bahwa tidak mungkin semua pasar dapat dipuaskan secara bersamaan dengan satu program, jadi harus memilih pasar.

Senada dengan itu Hermawan Kartajaya memaparkan bahwa *targeting* merupakan strategi dalam mengalokasikan sumber daya secara efektif. Hal itu dilakukan guna memudahkan penyesuaian proses sumber daya yang dimiliki oleh lembaga pendidikan.⁸¹

Kotler dalam bukunya Suparno juga menjelaskan *targeting* merupakan tindakan untuk mengevaluasi dan menyeleksi satu atau lebih segmen pasar yang hendak dimasuki.⁸²

Hermawan Kartajaya menyebutkan 4 kriteria yang harus ada dalam proses *targeting* yaitu: a) harus yakin dalam memilih segmen pasar, b) lembaga pendidikan perlu mengamati potensi pertumbuhan pasar, c) *targeting* harus didasarkan keunggulan lembaga pendidikan, d) *segmen* pasar yang didasarkan harus disesuaikan persaingan.

Dengan demikian proses *targeting* mencerminkan kenyataan bahwa lembaga pendidikan harus mengidentifikasi pengguna jasa

⁸⁰ Lutfatul Malihah, "Targeting", *Bee* (blog). October 24, 2023, <https://www.bee.id/blog/targeting-adalah/>.

⁸¹ Hermawan Kartajaya, *On Targeting* (Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2006), 16.

⁸² Suparso, *Marketing Process* (Jakarta: Ukrida Press:, 2021), 232.

pendidikan, mulai dari yang dibutuhkan serta bisa menarik minat untuk memilih lembaga tersebut. Dalam menentukan target pasar lembaga pendidikan harus bisa melihat lembaga lain agar tidak ketinggalan zaman dalam memasarkan lembaganya dan tidak berlebihan dalam membuat janji-janji.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa nantinya akan dilakukan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan *targeting* lembaga pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 dengan cara observasi fokus 2 dengan a) *targeting* berdasarkan keyakinan, b) mengamati pasar, c) berdasarkan keunggulan d) disesuaikan pesaing. Dan wawancara a) bagaimana *targeting* di lembaga pendidikan pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, b) apa saja target yang ditentukan oleh lembaga, dan c) bagaimana cara mengimplementasikan proses *targeting*. dan dokumentasi a) program unggulan b) konten promosi, c) data prestasi.

3) *Positioning*

Positioning merupakan strategi komunikasi untuk memasuki benak pengguna jasa agar program atau merek nama memiliki keunggulan tersendiri. *Positioning* memiliki makna bahwa suatu kegiatan pemasaran yang baik akan menghasilkan persepsi yang baik pula dari pengguna jasa. Aritinya bahwa *positioning* ini merupakan suatu metode atau cara yang digunakan oleh lembaga

untuk menciptakan citra baik, sehingga dapat menarik minat pengguna jasa dari pesaing lainnya.

Positioning itu sendiri berperan sebagai penghubung antara program yang dimiliki oleh lembaga pendidikan dengan calon pengguna jasa pendidikan. Allah SWT berfirman dalam Al-Quran surat Al-Jatsiyah ayat 18:

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيعَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: Kemudian, Kami jadikan engkau (Nabi Muhammad) mengikuti syariat dari urusan (agama) itu. Maka, ikutilah ia (syariat itu) dan janganlah engkau ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui.⁸³

Ayat ini menjelaskan bahwa persepsi yang baik merupakan syarat utama untuk kemajuan suatu lembaga pendidikan, jadi lembaga pendidikan harus mengikuti semua aturan-aturan yang sudah ditetapkan oleh lembaga, negara, agama, dan tidak melanggar peraturan yang sudah ditetapkan demi terciptanya citra persepsi yang baik dimasyarakat.

Mengadaptasi pemikiran Kartajaya untuk membangun *positioning* yang tepat memiliki empat cara yaitu: *Positioning* harus bisa meyakinkan, *Positioning* harus bisa memberikan keunggulan, *Positioning* harus mempunyai keunikan, *Positioning* harus berkelanjutan.⁸⁴

⁸³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Ar-Rahim Bandung: Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), 500.

⁸⁴ Kartajaya, *On Positioning Seri 9 Elemen Marketing*, 14-16.

Menurut Kotler dalam bukunya Wijaya menyebutkan beberapa kesalahan *Positioning* yang perlu dihindari dalam melakukan penentuan posisi pasar, yaitu sebagai berikut:

- a. *Underpositioning* ialah pelanggan tidak mengenal kekhususan produk, merek, dan atribut yang dikomunikasikan oleh lembaga.
- b. *Overpositioning* yaitu pengguna jasa pendidikan memiliki gambaran yang terlalu sempit mengenai suatu atribut jasa pendidikan.
- c. *Confused positioning* ialah pengguna jasa tidak merasa pasti dengan citra produk jasa pendidikan, karena terlalu banyak janji yang diberikan serta posisi pasar yang sering berubah.
- d. *Doubful positioning* yaitu pelanggan jasa pendidikan merasa ragu terhadap janji suatu produk jasa pendidikan seperti kemampuan produk, harga, dan manfaat jasa pendidikan.⁸⁵

Kegiatan *Positioning* merupakan serangkaian terpadu dalam strategi pemasaran. Sehingga komponen-komponen lainnya dari bauran pemasaran seperti harga, manfaat, tempat, dan promosi tetap penting untuk dipertimbangkan.⁸⁶

ini diharapkan dapat menjadi suatu metode dalam memasarkan lembaga pendidikan untuk lebih memudahkan masyarakat dalam memilih lembaga. Jadi strategi ini digunakan dalam rangka untuk mengkomunikasikan dan interaksi antara lembaga dengan pengguna jasa pendidikan serta masyarakat.

⁸⁵ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 59.

⁸⁶ Philip Kotler and Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1* (Jakarta: Erlangga, 2008), 266-230.

2) Pendidikan Pesantren

Pesantren merupakan lembaga pendidikan yang unik, tidak karena keberadaannya saja yang sudah lama melainkan budaya, metode, dan relasi yang dapat diterapkan oleh lembaga agama tersebut. Hal ini dikarenakan pada zaman penjajahan pesantren menjadi basis perjuangan kaum nasionalis pribumi serta sebagai subkultur masyarakat Indonesia (khususnya Jawa).

Keberadaan pesantren sampai saat ini masih dirasakan oleh masyarakat sebagai contoh utama dalam pembentukan karakter, kader ulama, dan pusat keilmuan agama Islam. Proses pengembangan pesantren selain menjadi tanggung jawab internal pesantren, juga harus didukung oleh pemerintah secara serius sebagai proses pembangunan manusia seutuhnya.⁸⁷

Pesantren biasanya dipimpin oleh Kiai untuk mengatur kehidupan pesantren, Kiai menunjuk santri senior untuk mengatur santri-santri yang lain. Tujuan para santri dipisahkan dari orang tua dan keluarga mereka agar belajar hidup mandiri. Ada beberapa elemen pesantren yang membedakan dengan lembaga pendidikan lain, yaitu: a) Pondok tempat menginap santri, b) Santri: Peserta didik, c) Masjid : sarana ibadah dan pusat kegiatan pesantren, d) Kiai : tokoh atau sebutan seseorang yang memiliki kelebihan dari sisi agama dan kharisma yang dimilikinya, e) Kitab kuning : sebagai referensi pesantren dalam kajian keislaman.

⁸⁷ Imam Syafe'i, " Pondok Pesantren : Lembaga Pendidikan Pembentukan Karakter", *Jurnal Pendidikan Islam* 8, (Mei 2017), 86.

Perkembangan pesat lembaga pendidikan pesantren tidak lepas dari peran dan perjuangan pimpinan, yang mana tugasnya menata, mengembangkan, dan menghidupkan pesantren secara total. Pimpinan pesantren harus tekun, menguasai perihal sistem, materi maupun program pendidikan.⁸⁸

Menurut prinsip-prinsip ajaran Islam, segala sesuatu tidak boleh dilakukan sembarangan, tetapi dilakukan secara terorganisir, terstruktur, teratur, dan tertata dengan baik. Pesantren merupakan lembaga pendidikan Islam dan berbasis kemasyarakatan. Pemerintah mengatur dan mengakui masing-masing lembaga pendidikan tersebut dalam Undang-undang No. 20 Tahun 2003 Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS). Begitupun pada UU No. 18 Tahun 2019 tentang Pesantren disusun untuk menjamin penyelenggaraan pesantren dalam fungsi pendidikan, fungsi dakwa, dan fungsi pemberdayaan masyarakat.⁸⁹

Tujuan pendidikan pesantren secara umum, tidak ada rumusan tertulis yang baku mengenai tujuan pendidikan pesantren. Namun tidak berarti pesantren didirikan tanpa tujuan, karena tidak mungkin pesantren mampu bertahan hingga saat ini tanpa adanya tujuan yang hendak dicapainya.⁹⁰

⁸⁸ Awaludin, "Manajemen Pendidikan Pesantren dalam Perspektif Dr. KH. Abdullah Syukuri Zarkasyi, M.A), *Jurnal At-Ta'dib* 6 no. 2 (Desember 2020), 244.

⁸⁹ Fata Asyrofi Yahya, "Problem Manajemen Pesantren, Sekolah, Madrasah : Problem Mutu dan Kualitas Input-Proses-Output," *ElTarbawi Jurnal Pendidikan Islam* 7, no. 1 (2015). 24. DOI:

[https://www.academia.edu/33094083/MANAJEMEN\)PENGELOLAAN_PONDOK_PESANTREN_Copy_docx](https://www.academia.edu/33094083/MANAJEMEN)PENGELOLAAN_PONDOK_PESANTREN_Copy_docx).

⁹⁰ Mohammad Muchli Solicin, "Rekontruksi Pendidikan Pesantren sebagai Character Building Menghadapi Tantangan Kehidupan Moderen", *Jurnal Karsa* 20 no. 1 (2012) 60.

Senada dengan itu Achmad Muchaddam Fahham mengatakan bahwa sementara itu disisi lain pesantren memiliki tiga peran utama dalam masyarakat, yaitu: (1) sebagai pusat berlangsungnya transmisi ilmu-ilmu Islam tradisional, (2) sebagai penjaga dan pemelihara keberlangsungan Islam tradisional, (3) sebagai pusat reproduksi ulama.⁹¹

Sebagaimana yang tertuang dalam Peraturan Menteri Agama (PMA) No. 31 Tahun 2020 tentang Pendidikan Pesantren Pasal 3 ayat 2 mengatakan bahwa pendidikan pesantren diselenggarakan dengan tujuan membentuk Santri yang unggul dalam mengisi kemerdekaan Indonesia dan mampu menghadapi perkembangan zaman. Santri yang dimaksud mempunyai akhlak mulia, kedalaman ilmu agama Islam, keteladanan, kecintaan terhadap tanah air, kemandirian, keterampilan, dan wawasan global. Pendidikan yang diselenggarakan melalui jalur formal dan non formal melalui satuan pendidikan Muadalah, Diniyah formal, dan Ma'had Aly.⁹²

Dengan demikian pendidikan pesantren diselenggarakan melalui jalur formal dan non formal dalam bentuk satuan pendidikan Muadalah, Diniyah Formal, dan Ma'had Aly. Satuan pendidikan muadalah terdiri dari muadalah salafiyah dan mualimin. Begitupun dengan diniyah formal meliputi ula dan wustha. Dan Ma'had Aly pendidikan akademik dengan

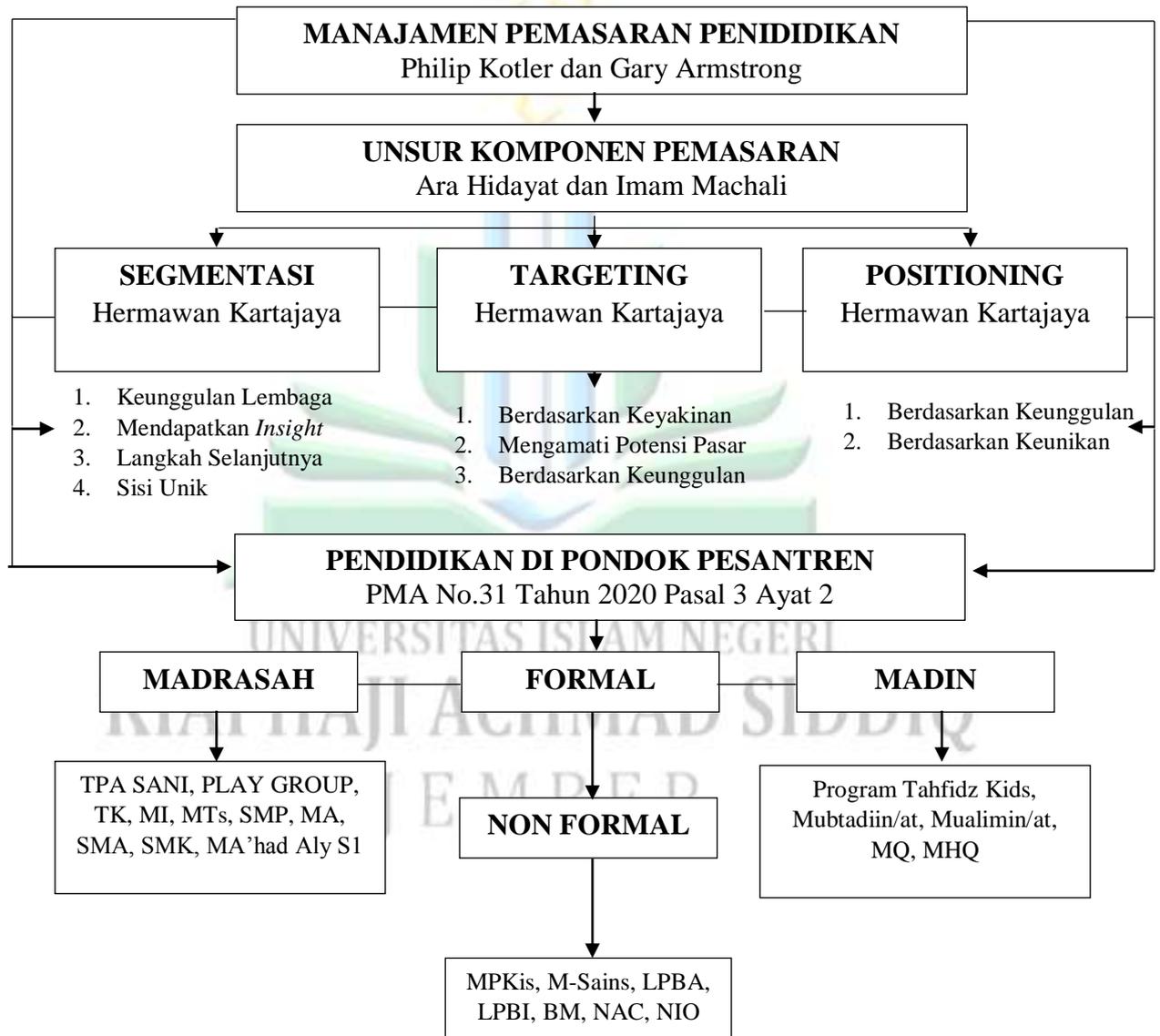
⁹¹ Achmad Muchaddam Fahham, *Pendidikan Pesantren Pola Pengasuh, Pembentukan Karakter, dan Perlindungan Anak* (Jakarta: PUBLICA INSTITUTE, 2020), 38.

⁹² Sekretariat Negara Republik Indonesia, Peraturan Menteri Agama Nomor 31 Tahun 2020 tentang Pendidikan Pesantren, Pasal 3 ayat 2

program sarjana (marhalah ula), magister (marhalah tsaniyah), dan doktor (marhalah tsalisah).

3) Kerangka Konseptual

Kerangka berpikir dalam penelitian ini dijabarkan dan digambarkan peneliti dalam skema alur penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

Semakin tahun, persaingan antara lembaga pendidikan yang terjadi semakin tinggi. Dunia yang tidak terbatas memberi dampak pada semua aspek kehidupan masyarakat termasuk pada dunia pendidikan, oleh karena itu lembaga pendidikan dalam memasarkan lembaganya harus bisa memenuhi kebutuhan para pengguna jasa melalui komponen pemasaran yaitu, *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* agar mudah untuk mengenalkan lembaganya serta memenangkan dalam persaingan. Sedangkan pendidikan yang ada di pondok pesantren diselenggarakan melalui jalur formal dan non formal.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari informan dan fenomena yang terjadi, adapun jenis penelitian menggunakan studi kasus untuk menghimpun data berkenaan dengan permasalahan. Dalam hal ini yang ditekankan ialah manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember untuk mengenalkan serta menjaga eksistensinya. Sehingga bisa lebih mendalam dan terperinci dalam mengeksplorasi masalah tersebut.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, nama organisasi, peristiwa, teks dan sebagainya). Adapun lokasi yang dijadikan objek penelitian adalah di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember yang terletak di Desa Antirogo, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti ialah suatu penekanan pada *output* penelitian untuk mengamati pada pengambilan data, peneliti dalam hal ini menjadi alat kunci untuk menghimpun data, menganalisa, menafsirkan serta melaporkan pengamatan. Hubungan baik yang diciptakan antar peneliti dengan pemberi informasi di pengamatan ketika ada di lapangan merupakan suatu kunci

keberhasilan dalam mengumpulkan data dengan menggunakan pedoman wawancara, observasi, dan dokumentasi.

D. Subyek Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive* yang dipilih didasarkan pertimbangan dan tujuan tertentu. *Purposive* menunjukkan informasi didasarkan atas ciri-ciri atau sifat-sifat tertentu yang dipandang memiliki sangkut paut yang erat yang sudah diketahui sebelumnya.⁹³

Adapun Subyek penelitian ini adalah:

Tabel 3.1
Subyek Penelitian

No.	Nama	Jabatan	Alasan
1	KH. Muhyidin Abdusshomad	Syaikhul Ma'had PP. Nurul Islam	Pendiri pondok pesantren
2	Robith Qoshidi, Lc	Pengasuh/Koordinator Bidang PP. Nurul Islam	Sebagai pengasuh yang bertindak evaluator dan motivator
3	Rahmat Rijal, S.Sos	Majelis Pengasuh	Sebagai penanggung jawab asrama Nuris 3 dan tes STIFin
4	Abdurrahman, M.Si.	Kepala Bidang Humas Pesantren	Sebagai pemangku kebijakan pemasaran pesantren
5	Mila Karmilah, S.Pd.I	Kepala Bidang Pendidikan Formal	Sebagai penanggung jawab seluruh kegiatan program formal
6	Abu Bakar, S.E	Staff Koordinator Kabid Departemen Pesantren	Generasi santri pertama serta yang mengurus kegiatan pondok
7	Nur Hamida, S.Pd	Asisten Pengasuh	Sebagai kesekretariatan informasi data lembaga dan pondok
8	Bangkit Basovi, S.T	Staf Humas	Pelaku pemasaran semua lembaga pendidikan formal
9	Samsul Huda	Wali Santri	Pengguna jasa
10	Burhanuddin	Wali Santri	Pengguna jasa

⁹³ Tim Penyusun IAIN Jember, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember (Jember: IAIN Jember Press, 2020), 47.

E. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti memakai teknik observasi partisipasi pasif, wawancara semi terstruktur, dan dokumentasi sebagai bentuk untuk mengumpulkan data sesuai yang dibutuhkan

1. Observasi Partisipasi Pasif yang dilakukan dengan mendatangi lokasi namun tidak terlibat dalam kegiatan, namun hanya mengamati, mendengar, dan mencatat hasil dari observasi tersebut. Aspek yang diamati dalam penelitian meliputi:

- a. Perkembangan pembangunan proses pendidikan
- b. Data pencapaian prestasi di kalender
- c. Media pesantren Nuris
- d. Website sejarah Nuris
- e. Hasil tes STIFin dan prestasi berdasarkan mesin kecerdasan
- f. Data biaya masuk MA,SMA, dan SMK Nuris
- g. Program layanan servis gratis SMK Nuris
- h. Program NEC dan NAC
- i. *Branding* lembaga
- j. Ikon alumni

Observasi di atas peneliti paparkan hasil kegiatan dalam pengamatan yang dilakukan dalam bentuk tabel kegiatan sebagai berikut:

Tabel 3.2
Kegiatan Observasi

No.	Hari/Tanggal	Fokus	Aspek yang diamati	Hasil pengamatan
1	Rabu, 10 Januari 2024	1	Perkembangan pembangunan proses pendidikan	Berkembangnya pendidikan yang ada dilingkungan pesantren Nurul Islam 1 Jember ini tidak lepas dari santri yang terus bertambah, sarana prasarana yang semakin memadai, kurikulum yang relevan dengan zaman serta permasalahan dan tantangan yang pernah dihadapi.
2	Senin, 15 Januari 2024	1	Data pencapaian prestasi di kalender	Semua lembaga pendidikan yang dibawa naungan pesantren Nuris ini menorehkan prestasi di setiap tahunnya
3	Rabu, 17 Januari 2024	1	Program pendidikan	Pesantren Nuris memiliki 5 pendidikan pondok pesantren, 8 program unggulan pesantren, dan 10 pendidikan formal.
3	Senin, 29 Januari 2024	1	Pencapaian hafalan Al-Quran	Capaian yang diraih santri Nuris dalam menghafal Al-Quran mulai dari Juz 1 sampai Juz 30.
	Jumat, 2 Februari 2024	1	Brosur beasiswa unggulan SMA, SMK, dan MA Unggulan Nuris	Setiap lembaga mempunyai 3 kategori meliputi beasiswa prestasi tanpa tes, beasiswa reward alumni, dan beasiswa prestasi jalur tes.
3	Jumat, 2 Februari 2024	1	Media pesantren Nuris	Semua lembaga mempunyai media untuk mempromosikan lembaganya masing-masing
	Senin, 5 Februari 2024	1	Website pesantren Nuris kategori NSEP	Program NSEP merupakan pertukaran pelajar di 3 Negara yang berlangsung 30 hari, 25 hari di thailand, 2 hari di malaysia dan 3 singapura.

No.	Hari/Tanggal	Fokus	Aspek yang diamati	Hasil pengamatan
4	Selasa, 13 Februari 2024	1	Website Sejarah Nuris	Sejarah berdirinya pesantren dan lembaga formal merupakan hasil keprihatinan Kiai dan lembaga pertama kali didirikan ialah SMP.
5	Senin, 19 Februari 2024	1	Hasil tes STIFin dan Prestasi berdasarkan Mesin Kecerdasan	Lembaga MTs dan SMP dikelompokkan sesuai hasil tes STIFin dan lembaga MA,SMA, dan SMK berdasarkan hasil tes seleksi dan peminatan.
6	Senin, 19 Februari 2024	2	Data Biaya Masuk MA,SMK, SMA Nuris	Harga yang diberikan bervariasi selain ada beberapa kualifikasi pesantren Nuris juga memberikan berbagai beasiswa.
7	Jumat, 23 Februari 2024	2	Program layanan servis gratis SMK Nuris	SMK Nuris memberikan program layanan servis gratis di berbagai wilayah se tapal kuda, dan tujuannya selain mengenalkan lembaga juga membantu masyarakat untuk servis sepeda dan barang elektronik.
8	Rabu, 28 Februari 2024	2	Program NEC dan NAC	Program ini diberikan untuk mengenalkan dunia pesantren Nuris kepada peserta lembaga luar, di dalamnya terdapat program SMK dan SMA yang diikuti oleh peserta tingkat SMP/MTs sederajat.
9	Jumat, 2 Maret 2024	3	<i>Branding</i> lembaga	Lembaga pendidikan formal mempunyai <i>branding</i> masing-masing diantaranya, SMP : sains dan Al-Quran, MTs : Kitab dan Tahfid MA: kitab dan Aswaja, SMA: sains (toefl, M-Sains), SMK: Kejurusan dan Ma'had Aly: Aswaja

No.	Hari/Tanggal	Fokus	Aspek yang diamati	Hasil pengamatan
10	Kamis, 29 Februari 2024	3	Ikon alumni	Pesantren Nurul Islam selain menampilkan capaian prestasi yang diraih juga menampilkan alumninya yang sudah sukses dalam jenjang pendidikan dan dunia kerja.

2. Wawancara Semi Terstruktur untuk menemukan permasalahan lebih terbuka dengan menggunakan pedoman wawancara yang akan ditanyakan kepada informan.

Tabel 3.3
Pedoman Wawancara

Syaikhul Ma'had KH. Muhyiddin Abdussomad	
Fokus I segmentasi keunggulan kompetitif lembaga	
Indikator	Pertanyaan
Proses Sejarah Pendidikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana proses berdirinya pesantren Nurul Islam 1 Jember? 2. Dan sejak tahun berapa proses pembangunan lembaganya?
Koordinator Departemen Pesantren Abu Bakar S.E	
Perkembangan Pendidikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sejarah perkembangan pendidikannya?
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc.	
Program Unggulan Pendidikan Pesantren dan Formal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja program yang ditawarkan kepada pengguna jasa/masyarakat? 2. Serta apa saja keunggulan setiap lembaga?
Koordinator Ekstrakurikuler Kutwatil Fitriyah, S.Pd.I	
Capaian data prestasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja kegiatan programnya serta alasan program itu dibuat?
Koordinator Humas Yayasan Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Kualitas dan kuantitas lembaga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagai pendidikan berbasis pesantren bagaimana cara mengikuti suatu perkembangan dan tuntutan zaman? 2. Apakah setiap tahunnya mengalami

	peningkatan peserta didik?
Fokus I segmentasi untuk mendapatkan insight	
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc	
<i>Branding</i> lembaga	1. Setiap lembaga mempunyai ciri khas masing-masing lalu bagaimana langkah untuk mempersiapkannya agar mereka bisa unggul?
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Media promosi yang sesuai	1. Media apa saja yang mejadi alat untuk mengenalkan pesantren dan lembaga? 2. Lalu siapa saja sasarannya? 3. adakah nama-nama medianya? sebutkan
Majelis Pengasuh Rahmat Rijal, S.Sos	
Program pesantren dan formal	1. Bagaimana cara pembagian tempat tinggal para santri? 2. Adakah kriteria khusus untuk memasuki tempat tersebut?
Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Mila Karmilah, S.Pd	
Pembagian program	1. Bagaimana untuk memudahkan serta merealisasikan program yang sudah ditetapkan? 2. Apakah setiap program tersebut ada keunggulan tersendiri?
Staf Koordinator Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Alat komunikasi pemasaran	1. Bagaimana cara lembaga memberikan informasi program tersebut kepada masyarakat? 2. adakah strategi khusus untuk merealisasikannya?
Fokus I segmentasi untuk mempersiapkan langkah selanjutnya	
Staf Koordinator Departemen Pesantren Hosaini, M.Pd.I	
Perencanaan pembangunan pesantren dan formal	1. Bagaimana awal mula berdirinya pesantren? 2. Apakah selama berdiri mengalami hambatan?
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc	
Tingkat Pendidikan	1. Berapa jumlah lembaga pendidikan formal di pesantren? 2. Apakah itu sudah sesuai kualifikasi kebutuhan masyarakat?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Pelayanan dan implementasinya	1. Melihat banyak sekali program unggulan yang ditawarkan lalu bagaimana cara pelayanannya?
Anggota Biro Departemen Pesantren Maimun, S.Pd.I	

Keunggulan program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa keunggulan dari program tersebut mohon dijelaskan? 2. Siapa saja yang terlibat dalam program itu?
Fokus I <i>segmentasi</i> melihat dari sisi unik	
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Manfaat program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa manfaat program yang sudah ditawarkan?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Capaian prestasi santri dan program unggulan pesantren	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendidikan di pesantren ini terkenal sebagai apa? 2. Dan apakah programnya sudah sesuai?
Rani Dwi Sharly Ustazah selaku penanggung jawab kamar bahasa	
Keunggulan program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana kegiatan ini dijalankan? 2. Apakah hanya ada program kamar bahasa saja?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Keunikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa keunikan lembaga dengan pesaing lainnya? 2. Apa saja program yang membedakan dari pesaing serta keunggulannya? mohon dijelaskan
Fokus II <i>targeting</i> berdasarkan keyakinan	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Kriteria target lembaga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adakah kriteria khusus dalam mencari calon peserta didik? 2. Lalu apa alasan itu dibuat? 3. dan siapa saja sasarannya?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Implementasi program promosi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selain media cetak dan sosial adakah cara lain untuk mengenalkan lembaga ini? 2. Lalu berapa biaya yang harus dibayarkan oleh
Fokus II <i>targeting</i> dengan mengamati potensi pasar	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman, S.H., M.H	
Pertumbuhan potensial pasar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana cara mengamati perkembangan pasar?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Penyesuaian program	<ol style="list-style-type: none"> 1. bagaimana cara pesantren menjawab tantangan zaman dan memenuhi kebutuhan masyarakat?
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Implementasi program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana penyesuaian dengan lembaga pendidikan formal dan pesantren? 2. Dengan program apa pesantren dan formal merealisasikannya?

Mila Karmilah Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)	
Identifikasi posisi pasar	1. Bagaimana cara mengidentifikasi peluang diluar sana dengan pesaing?
Koordinator Departemen Pesantren Abu Bakar, S.E	
Kelemahan, kekuatan, dan tantangan	1. Apa kelemahan, kekuatan, dan tantangannya pesantren dengan pesaing lainnya?
Fokus II <i>targeting</i> berdasarkan keunggulan	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman, S.H., M.H	
Berdasarkan keunggulan	2. Melalui program apa saja yang membedakan pendidikan pesantren dengan pesaing? 3. Apa saja program yang diberikan?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Inovasi	1. Apa inovasi pesantren untuk membidik calon pengguna jasa? 2. Melalui program apa saja cara merealisasikannya?
Fokus III <i>positionig</i> berdasarkan keunggulan	
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Citra lembaga	1. Bagaimana cara pesantren membangun citra kepada masyarakat? 2. Apa ciri khas pendidikan di pesantren yang dikenal oleh masyarakat?
Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Mila Karilah, S.Pd.I	
Program	1. Apa yang membedakan program dengan pesaing? 2. Lalu apa tujuan program itu dibuat?
Koordinator Bidang Humas Pesantren Abdu Rahan, S.H., M.H	
Branding	1. Apa saja branding lembaga formal ? sebutkan 2. Mengapa branding itu setiap lembaga berbeda?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Capaian prestasi dan relasi	1. Apakah semua lembaga di sini mempunyai capaian prestasi? 2. Sebutkan dan jelaskan lembaganya?
Fokus III <i>positioning</i> berdasarkan keunikan	
Samsul Huda selaku wali santri	
Alasan memilih lembaga	1. Mengapa memilih lembaga ini padahal diluar sana masih banyak lembaga pendidikan yang tidak kalah menarik?
Burhanuddin selaku wali santri	

Keunikan	1. Apa yang menjadi keunikan pesantren yang bapak ketahui dengan lainnya?
Staf Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Desy Fitriyani	
Program unggulan	2. Lembaga mana saja yang menerapkan program tersebut? 3. dan prestasi apa saja yang sudah didapat? 4. serta karya apa saja yang telah dibuat?

3. Dokumentasi, kajian ini digunakan sebagai pelengkap bukti yang didapatkan dari wawancara serta observasi yang menjadi penguat dalam wawancara, di teknik ini peneliti menggunakan foto serta kajian dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

Tabel 3.4
Kajian Dokumen

No.	Fokus	Indikator	Dokumen
1	Segmentasi	Sesuai keunggulan kompetitif	a. sejarah dan profil lembaga b. capaian prestasi semua lembaga c. statistik kendali mutu baca kitab kuning
		Untuk mendapatkan <i>insight</i> (fakta di lapangan)	a. program pesantren b. alamat semua media pondok dan formal c. brosur beasiswa SMA, SMK, dan MA d. brosur pesantren e. sejarah SMP Nuris
		Untuk mempersiapkan langkah selanjutnya	a. program Nuris Student Exchange Program (NSEP) b. Program Abdi Masyarakat (PAM) c. Expo Campus
		Melihat dari sisi unik	a. program ekstrakurikuler semua lembaga b. program LPBA dan LPBI

No.	Fokus	Indikator	Dokumen
			c. STIFin d. prestasi berdasarkan STIFin
2	Targeting	Berdasarkan keyakinan	a. Biaya awal masuk semua lembaga b. beasiswa unggulan c. humas pusat semua lembaga d. kunjungan sekolah
		Mengamati potensi pasar	a. program broadcasting b. servis keliling
		Berdasarkan keunggulan	a. program Nuris Excellent Camp (NEC) b. Program Nruis Aswaja Camp (NAC)
3	Positioning	Berdasarkan keunggulan	a. branding lembaga b. ikon alumni c. program unggulan astronomi d. prestasi SMA dan MI
		Berdasarkan keunikan	a. kegiatan pondok b. prestasi program M-Sains c. jaminan hafal Alquran 30 Juz d. Karya literasi santri

F. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif dengan model interaktif. Sebagaimana diketahui bahwa analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis, data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, catatan lapangan, dan dokumentasi.

Dapat diketahui secara garis besar komponen analisis datanya sebagai berikut:

a. Kondensasi Data

Kondensasi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi, dan mentransformasikan data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip.⁹⁴

b. Penyajian Data

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, *pie chart*, *pictogram*, dan sejenisnya sehingga mudah dipahami. Peneliti menyajikan data sesuai observasi secara langsung di lembaga pendidikan pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dalam bentuk wawancara dengan 10 informan, peneliti menyajikan dalam bentuk tabel, gambar kegiatan, atau program-program yang ada di lembaga pendidikan pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

c. Penarikan Kesimpulan⁹⁵

Penarikan kesimpulan yang diambil oleh peneliti adalah menjelaskan posisi lembaga pendidikan yang berada di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dengan beberapa program dan layanan yang tersedia. Peneliti menjelaskan manajemen pemasaran pendidikan yang digunakan oleh lembaga pendidikannya sebagaimana berkaitan dengan teori *segmentasi* untuk mempersiapkan langkah selanjutnya, *segmentasi* memandang pasar dari sisi unik, *targeting* untuk mengamati potensi pasar, *targeting*

⁹⁴ Miles, Huberman dan Saldana, *Qualitative Data Analysis* (America: SAGE Publications, 2014), 12.

⁹⁵ Mathew B. Miles, dkk, *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook Edition 3* (Amerika: Sage Publications Inc, 2004), 12.

didasarkan keunggulan, *targeting* yang disesuaikan persaingan, *positioing* melalui keyakinan, kekuatan, dan relevan.

G. Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk memperoleh kevalidan bukti, dikatakan valid jika tidak ada perbedaan laporan dalam pengamatan yang terjadi pada obyek yang diteliti. Dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dan *member chek*.

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ialah triangulasi sumber dan teknik. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek informasi atau data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan, kemudian ditanyakan kepada informan yang berbeda namun terikat satu sama lain. Hal ini dilakukan untuk memperoleh jawaban yang jelas sebagaimana pada contoh hasil wawancara yang ada pada tabel 3.5 sebagai berikut:

Tabel 3.5
Contoh Triangulasi Sumber segmentasi untuk langkah selanjutnya

Pengasuh pondok	Asisten pengasuh
Pendidikan yang kami sediakan tidak lain untuk memenuhi serta menjawab tantangan sesuai zamannya, maka dari itu kami terus menganalisa kebutuhan pengguna jasa untuk terus berkelanjutan ke jenjang pendidikan selanjutnya. Kami memiliki 10 unit pendidikan formal dari jenjang TPA SANI sampai perguruan tinggi S1 Ma'had Aly.	lembaga pendidikan yang secara bertahap didirikan tidak lain untuk menjawab sebuah tantangan serta mengikuti perkembangan, yang dulunya lembaga formal hanya SMP saja sekarang sudah lengkap hingga S1 Ma'had Aly.

Triangulasi teknik peneliti melakukan pengecekan informasi atau data antara hasil wawancara dengan dokumen, sebagaimana dalam tabel 3.6 berikut:

Tabel 3.6
Contoh Triangulasi teknik, wawancara dengan dokumen

Wawancara		Dokumen
Peneliti	Bagaimana cara mengenalkan seluruh unit lembaga?	Media pemasaran Online dan Offline , program unggulan NAC,NEC dan Servis keliling
Jawaban		
Kabid Humas	Untuk memperoleh target yang kami inginkan serta memperoleh fakta di lapangan kami sediakan media <i>online</i> dan <i>offline</i> sebagai alat untuk mengenalkan seluruh lembaga dan program yang kami miliki	
Staf Humas	Selain memanfaatkan media <i>online</i> dan <i>offline</i> kami juga melakukan kunjungan sekolah mengadakan servis keliling serta program NEC dan NAC sebagai media promosi.	

Member Check adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuannya untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh serta mengecek kebenaran data atau informasi yang dikumpulkan oleh peneliti.

Tabel 3.7
Contoh Member Chek

Hasil wawancara <i>targeting</i> mengamati potensi pasar		
Kabid Humas	Staf Humas	Pengasuh
Jadi tiap tahunnya kami terus melakukan evaluasi terhadap perkembangan jumlah peserta didik, hal ini dilakukan untuk memahami kebutuhan calon pengguna jasa	Perkembangan dalam dunia pendidikan memang tidak bisa kita biarkan, sebagai lembaga pendidikan yang berbasis pesantren khususnya, dimana selain dibekali ilmu	Kami hanya ingin menekankan pentingnya fleksibilitas dalam membuat program pendidikan, karena tuntutan pasar pendidikan selalu berubah sesuai perkembangan zamannya,

Hasil wawancara <i>targeting</i> mengamati potensi pasar		
Kabid Humas	Staf Humas	Pengasuh
dan tren yang sedang buming.	agama juga umum kami tidak asal-asalan serta ikutan dalam membuat program	jadi penting untuk terus memantau serta menyesuaikan sesuai perilaku pengguna jasa dan kondisi pasar

H. Tahap-tahap Penelitian

Perlu adanya tahapan yang sistematis dalam menyusun langka yang terencana ialah sebagai berikut:

1. Tahap Pra Lapangan

a. Menyusun rancangan penelitian

Pada tahap ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, pada tanggal 26 November 2023 dimulai dengan pengajuan judul, membuat matriks penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan pada dosen pembimbing. Dan dilanjutkan dengan penyusunan proposal hingga seminar.

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian, peneliti memilih lapangan penelitian yaitu Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, dimana tempat ini sesuai arahan dosen pembimbing pada tanggal 02 Oktober 2023.

c. Perizinan

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu harus mengurus dan meminta surat perizinan dari pihak kampus, setelah itu surat keluar pada tanggal 02 Januari 2024.

d. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti memilih informan dengan pihak yang bersangkutan mengenai pemasaran pendidikan yang ada di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

e. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Pada tahap ini peneliti menyiapkan perlengkapan untuk menggali informasi seperti alat tulis, buku, HP untuk merekam dan memotret serta keutuhan lainnya yang digunakan saat penelitian berlangsung.

2. Tahap Penelitian Lapangan

Pada tahap ini peneliti memahami latar belakang dan tujuan penelitian.

Selanjutnya peneliti mendatangi lokasi penelitian untuk menyerahkan surat permohonan penelitian pada tanggal 08 Januari 2023 serta melakukan observasi, dan mengatur jadwal untuk meminta wawancara, dan dokumentasi penelitian.

3. Tahap Analisis Data

Tahap ini merupakan langkah terakhir dalam proses penelitian. Pada tahap ini peneliti menyusun hasil laporan dengan menganalisa data yang sudah didapat, kemudian dideskripsikan dengan teks secara sistematis, kemudian ditarik kesimpulan dari penyusun data yang telah selesai.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISA DATA

A. Penyajian dan Analisa Data

Berikut adalah uraian pemaparan data dan analisa yang peneliti peroleh selama penelitian mengenai manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Kemudian akan diinput ke dalam bagian yang menjadi konteks penelitian lalu dijelaskan secara rinci sesuai dengan temuan data yang diperoleh dari lokasi penelitian dan sumber data yang diperoleh berasal dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. *Segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Lembaga pendidikan harus mengetahui segmen pasar serta membagi sesuai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku agar mendapatkan hasil yang optimal sesuai visi misi lembaga. Adanya *segmentasi* di lembaga pendidikan memfokuskan dalam mengalokasikan sumber daya yang bisa masuk sesuai keunggulan kompetitif lembaga.

Sebagai lembaga pendidikan Islam, pondok pesantren Nurul Islam pun mengalami proses pertumbuhan sejak didirikan oleh pendirinya, mulai dari pasang surut hingga lonjakan yang signifikan. Proses tersebut memerlukan waktu, tantangan yang tidak muda, tenaga, ketangkasan, dan sumber daya yang mempunyai kemampuan dalam bidangnya masing-masing.

Kegiatan dalam pelaksanaan optimalisasi *segmentasi* pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember ialah sebagai berikut:

a. *Segmentasi* sesuai keunggulan kompetitif lembaga

Pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember mengalami perkembangan yang cukup pesat, hal itu dibuktikan dengan kurikulum yang sesuai dengan zaman, perolehan prestasi baik pesantren maupun lembaga pendidikan, tertatanya pengelolaan pesantren, berdirinya sekolah formal dan pendidikan pondok pesantren serta program-program unggulan lainnya. Hal ini sesuai pemaparan Muhyidin Abdushomad sebagai berikut:

Lokasi pesantren Nurul Islam 1 Jember terletak di tengah perkampungan masyarakat dan waktu itu masih belum banyak tahu tentang pendidikan walaupun jarak dari kota Jember tidak jauh. Sehingga ada keinginan untuk mengolaborasi pendidikan pesantren dengan persekolahan, makannya kami mendirikan madrasah Diniyah dan pendidikan formal walaupun secara bertahap yang tujuannya untuk generasi milenial tidak hanya dibekali ilmu umum saja melainkan juga ilmu agama. Diantaranya lembaga formal yaitu SMP didirikan pertama pada tahun 1982, TK Bina Anak Prasa Nuris pada tahun 1985, SMA Nuris berdiri pada tahun 1989, SMK Nuris pada tahun 2003, MTs Unggulan Nuris berdiri pada tahun 2008, dan MI Unggulan Nuris *Full Day School* berdiri pada tahun 2010.⁹⁶

Berkembangnya pendidikan yang ada dilingkungan pesantren Nurul Islam 1 Jember ini tidak lepas dari santri yang terus bertambah, sarana prasarana yang semakin memadai, kurikulum yang relevan dengan zaman serta permasalahan dan tantangan yang pernah dihadapi.

⁹⁶ Muhyidin Abdushomad, wawancara, Jember, 12 Januari 2024.

Jika dilihat dari beberapa penjelasan diatas menandakan bahwa pendidikan yang ada di pesantren Nurul Islam 1 Jember perkembangan yang signifikan.⁹⁷

Senada dengan itu Abu Bakar juga menyampaikan selaku Koordinator pesantren bahwa:

Sejak berdiri pada tahun 1981 Kiai mendirikan lembaga SMP Nuris terlebih dahulu, jadi santri yang menetap tempatnya di Nuris dan lembaga formalnya di SMP Nuris, dan seiring berkembangnya waktu mulai mendirikan lembaga-lembaga formal yang lain seperti SMA, SMK, MTs, MA, dan MI Unggulan Nuris. Pembangunan dilakukan secara bertahap oleh pesantren guna memenuhi kebutuhan masyarakat serta menjawab tantangan sesuai zaman.⁹⁸

Tidak hanya disitu di dalam pesantren Nurul Islam I Jember selain mempunyai program formal dan non formal juga ada program unggulan pesantren yang ditawarkan kepada pengguna jasa untuk memenuhi kebutuhan putra-putrinya, yaitu sebagaimana yang disampaikan oleh Robith Qosidhi sebagai berikut:

Kami membuat program pendidikan formal, non formal, dan program unggulan pesantren untuk melihat peluang, tantangan, serta memenuhi kebutuhan masyarakat atau pengguna jasa pendidikan. Pendidikan Formal di setiap lembaga yang kami naungi tawarkan program unggulan serta slogan masing-masing di setiap lembaga seperti SMA Nuris (Berprestasi dalam bidang akademik dan non akademik) dan unggul dalam bidang Madrasah Sains (M-Sains) yang sering menjuarai berbagai kategori lomba serta memiliki lembaga bimbingan belajar (LBB) yang difokuskan untuk mencetak siswa-siswi berprestasi, SMK Nuris (terampil di bidang teknik siap terjun ke dunia kerja diterima di perguruan tinggi) dan mempunyai program unggulan Axioo Class Program (ACP), MA Unggulan Nuris (bermartabat berprestasi go International) menawarkan program M-SAINS

⁹⁷ Observasi di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, 10 Januari 2024

⁹⁸ Abu Bakar, wawancara, Jember, 24 Januari 2024.

yang fokus mengkaji kimia, fisika, biologi, matematika dan robotika. Selain itu ada program tahfidz al-Quran serta manajemen pengembangan kitab kuning santri (MPKis), SMP Nuris (mahir baca tulis al-quran ahli dalam SAINS) dengan program baca tulis Al-Quran, literasi, SAINS, dan aswaja. MTs Unggulan Nuris yang terkenal dengan program spesialisasi tahfidz al-quran dan kitab kuning serta mempunyai program unggulan yaitu aswaja training program (ASIG), tahfidz al-quran, kitab kuning, dan literasi. MI Unggulan Nuris (Sekolah Islam berbasis mutu, mendidik dengan cinta dan keteladanan) memiliki program unggulan kitab safinatun najah, kitab aqidatul awam, tahfidz al-quran, literasi, pembinaan SAINS TK Bina Anaprasa Nuris sekolah Islam berakhlak karimah kreatif dan menyenangkan yang mengorientasikan pembelajaran bernuansa alam dan pesantren balita dengan konsep pembelajaran *Fun and Smart Education* pendidikan penuh asih, asah dan asuh. dan terakhir ada tempat penitipan anak sekolah alam Nurul Islam (TPA SANI).⁹⁹

Selain program unggulan dan slogan setiap masing-masing lembaga pendidikan yang ada di pesantren Nurul Islam semua berakreditasi A dan capaian prestasi yang setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan.

Prestasi yang dicapai oleh siswa-siswi Nurul Islam 1 setiap tahunnya mengalami pencapaian yang luar biasa, peneliti juga menanyakan langsung kepada Kutwatil Fitriyah sebagai penanggung jawab ekstrakurikuler sebagai berikut:

Semua ini tidak lepas dari usaha para siswa-siswi untuk terus mengasah kemampuan dalam bidangnya masing-masing, untuk menunjang kemampuan mereka kami sediakan Madrasah SAINS dan Lembaga Bimbingan Belajar serta kegiatan-kegiatan diluar jam pembelajaran, jadi siswa-siswi yang mau mengikuti perlombaan terus kami lakukan arahan dan fasilitas bimbingan belajar pada sore hari, setelah mengikuti semua arahan dan dinyatakan siap kami carikan informasi untuk mendaftarkan berbagai perlombaan yang diselenggarakan baik mulai tingkat

⁹⁹ Robith Qosidhi, wawancara, Jember 15 Januari 2024.

Kabupaten hingga Asean, dan hasilnya memuaskan mereka bisa menorehkan juara.¹⁰⁰



Gambar 4.1
Pencapaian Prestasi Tahun Pelajaran 2022/2023

Di dalam gambar tersebut terdapat lima lembaga formal yang peneliti temukan saat observasi yang terdiri dari MI, SMP, SMK, SMA, dan MA Unggulan Nuris serta MI Unggulan Nuris yang peneliti temukan di kalender dengan rincian sebagai berikut:

MI Unggulan Nuris memperoleh 347 prestasi kategori Nasional 171, Pulau Jawa 13, Provinsi 62, Kabupaten 101, MTs Unggulan Nuris memperoleh 207 prestasi kategori Asean 1, Nasional 147, Provinsi 7, Kabupaten 52, SMP Nuris memperoleh 238 prestasi kategori Nasional

¹⁰⁰ Kutwatil Fitriyah, wawancara, Jember, 17 Januari 2024.

143, Pulau Jawa 1, Provinsi 26, Kabupaten 68, MA Unggulan Nuris memperoleh 234 prestasi kategori Nasional 179, Jawa Bali 3, Provinsi 12, Kabupaten 40, SMA Nuris memperoleh 327 prestasi kategori Asean 1, Nasional 280, Jawa Bali 3, Provinsi 32, Kabupaten 11, dan SMK Nuris memperoleh 14 prestasi kategori Nasional 10, Provinsi 1, dan Kabupaten 3. Jadi total keseluruhan 1367 prestasi dengan kategori Asean 2, Nasional 930, Jawa Bali 6, Pulau Jawa 14, Provinsi 140, dan Kabupaten 275. Tidak hanya di bidang prestasi saja sesuai dengan visi misi pesantren Nurul Islam yaitu menciptakan generasi Ahlusunah Wal jamaah yang berdaya saing global di era 5.0 kompeten di bidang agama, sains, bahasa, literasi, karya ilmiah, dan teknologi inovasi.¹⁰¹

Muhidin selaku Koordinator Biro Pesantren juga mengatakan:

Santri Nurul Islam tidak hanya dibekali dalam bidang ilmu umum saja, saya sebagai penanggung jawab dalam bidang pendidikan pesantren putra dan putri ingin mereka juga paham tentang ilmu agama karena ciri khas pesantren ialah terkenal dengan kitab kuning maka dari itu santri putra dan putri kami berikan fasilitas Madrasah Diniyah serta program Manajemen Pengembangan Kitab Santri (MPKis), pada tahun pelajaran 2022/2023 mengalami pencapaian yang signifikan dibanding tahun sebelumnya.¹⁰²

Tabel 4.1
Statistik Kendali Mutu Kemampuan Baca Kitab Kuning
Santri tahun 2022/2023

Putra	Kitab	Putri	Total
904	Tarbiyatus Shibyan	1087	1991
519	Taysirul Khollaq	582	1101
787	Aqidatul Awam	906	1693
577	Hujjah NU	649	1226
80	Fiqh Tradisional	71	151

¹⁰¹ Pesantren Nurul Islam, “Kalender Pesantren Nurul Islam tahun 2024”, 15 Januari 2024..

¹⁰² Muhidin, wawancara, Jember, 27 Januari 2024.

937	Luqmatas Saighoh	1146	2083
748	Jurumiyah	793	1541
373	Imrithi	410	783
8	Alfiyah	16	24
619	Amsilah Tasrifiyah	742	1361
256	Maqsud	278	534
222	Safinatun Najah	185	407
374	Tagrib	409	783
8	Fathul Qorib	16	24
132	Ulumul Qur'an	187	319
132	Ulumul Hadits	187	319

Pencapaian santri Nurul Islam tidak hanya mampu dalam membaca kitab kuning saja melainkan juga menghafal Al-Quran pada tahun ajaran 2022/2023 santri Nurul Islam sebanyak 308 santri mampu menghafal Al-Quran dengan rincian sebagai berikut: Juz 1 109 santri, Juz 2 20 santri, Juz 3 27 santri, Juz 4 21 santri, 5 Juz 18 santri, 6 Juz 10 santri, 7 Juz 5 santri, 8 Juz 8 santri, 9 Juz 10 santri, Juz 11 2 santri, 12 Juz 5 santri, Juz 13 6 santri, Juz 14 7 santri, 16 Juz 5 santri, 17 Juz 6 santri, 18 Juz 4 santri, 19 Juz 1 santri, 20 Juz 3 santri, 21 Juz 4 santri, 22 Juz 1 santri, 23 Juz 1 santri, 24 Juz 3 santri, 25 Juz 4 santri, 26 Juz 1 santri, dan 30 Juz 20 santri.¹⁰³

Semua ini tidak lepas dari sarana prasarana yang memadai, penataan sumber daya yang sesuai bidang, mengikuti arahan badan akreditasi sekolah atau madrasah, sebagaimana yang disampaikan oleh Abdu Rahman selaku Koordinator Humas Pesantren sebagai berikut:

Seiring berjalanya waktu kami terus berusaha untuk memenuhi serta menjawab tantangan sesuai zamannya, sejak didirikan melakukan penataan dan penempatan sumber daya manusia

¹⁰³ Pesantren Nurul Islam, "Dokumen Pencapaian Hafalan Al-quran" 1 Jember, 29 Januari 2024.

sesuai bidangnya, memberikan fasilitas yang layak untuk menunjang keberhasilan visi misi pesantren dan lembaga pendidikan yang kami naungi, tidak hanya disitu kami juga terus mengikuti arahan dari badan akreditasi baik sekolah maupun madrasah. Karena kami melihat dari lonjakan santri yang masuk semakin banyak dan tuntutan pendidikan tidak bisa dihindarkan lagi akhirnya kami terus berupaya untuk tetap mengoptimalkan seluruh program serta meningkatkan sumber daya manusianya.¹⁰⁴

Dari pemaparan di atas bisa diambil kesimpulan bahwa dalam mengoptimalkan kegiatan *segmentasi* untuk mendapatkan keunggulan sesuai lembaga pendidikan yang dinaungi lebih difokuskan dalam mengalokasikan sumber daya manusia, menawarkan program unggulan sesuai bidangnya, dan terus mengikuti perkembangan pendidikan sesuai zamannya.

Peneliti menyimpulkan dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi bahwa kegiatan optimalisasi *segmentasi* untuk mendapatkan keunggulan kompetitif lembaga pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember ialah dengan memberikan tawaran program formal dan non formal juga program unggulan pesantren, selain itu unggul dalam setiap program yang dimiliki lembaga masing-masing, mampu dalam membaca kitab kuning serta menghafal Al-Quran dan capaian prestasi dalam kategori kabupaten sampai Asean.

b. *Segmentasi* untuk mendapatkan *insight* (fakta di lapangan)

Pasar pendidikan selalu mempunyai berbagai program serta macam-macam pengguna jasa pendidikan, sebagai pengelola lembaga

¹⁰⁴ Abdu Rahman Fathoni, wawancara, Jember, 19 Januari 2024.

jangan sampai tidak mengetahui posisi pasar untuk dijadikan pelanggan.

Tujuannya agar tidak salah pilih karena tidak mungkin calon pengguna jasa masuk ke segmen pasar tapi sumber daya lembaga tidak mampu bersaing. Karena pasar pendidikan selalu tidak bisa dipastikan penuh dengan program dan berbagai macam pengguna jasa pendidikan.

Pendidikan yang ada dilingkungan pesantren Nurul Islam 1 Jember ini selain memiliki jalur pendidikan formal juga mempunyai pendidikan pondok pesantren dan program unggulan pesantren yang semuanya juga diaplikasikan kedalam lembaga formal mulai TPA SANI sampai perguruan tinggi Islam (S1) Ma'had Aly Nurul Islam.

Diantaranya program pendidikan pesantren itu adalah pondok tahfidz kidz (PTK), Madrasah Diniyah Tarbiyyatul Mu'tadiin dan Mu'tadiat, Madrasah Diniyah Tarbiyatul Mu'alimin dan Mu'alimat, Madrasah Al-Quran (MQ), Madrasah Huffadz Al-Quran (MHQ) dan program unggulan pesantren meliputi Manajemen Pengembangan Kitab Santri (MPKis), Madrasah SAINS (M-SAINS) Lembaga Pengembangan Bahasa Arab (LPBA), Lembaga Pengembangan Bahasa Inggris (LPBI), Lembaga Bahtsul Masail (BM), Lembaga Nuris Aswaja Center (NAC), dan Nuris Internasional Office (NIO).¹⁰⁵

¹⁰⁵ Observasi di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, 17 Januari 2024.

Robith Qoshidi selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam 1

Jember menyampaikan bahwa:

Untuk mempersiapkan generasi yang unggul serta mampu bersaing setiap lembaga mempunyai *branding* masing-masing, hal ini dilakukan agar tujuannya jelas serta masyarakat mengetahui lembaga yang kami dirikan selain untuk menjawab tantangan sesuai zaman serta membekali mereka agar selalu siap dalam bersaing nanti ketika mau melanjutkan ke jenjang pendidikan selanjutnya. *Branding* di setiap lembaga mempunyai ciri khas masing-masing seperti SMP fokus pada SAINS dan Al-Quran, MTs kitab dan tahfidz, MA kitab dan Aswaja, SMA SAINS (toefl, M-Sains), SMK Kejuruan dan Ma'had Aly Aswaja. Jadi masyarakat atau wali santri calon pengguna jasa pendidikan mengetahui dan tidak salah pilih lembaga. Informasi ini kami sampaikan lewat media sosial, rapat wali santri, dan media cetak yang bekerja sama dengan Humas pesantren maupun lembaga formal.¹⁰⁶

Senada dengan itu Abdu Rahman Fathoni selaku Humas Pesantren menyampaikan bahwa:

Tidak hanya disitu untuk mendapatkan segmen yang kami inginkan dan persaingan sumber daya yang unggul kami juga mempromosikan segudang prestasi yang telah dicapai baik santri maupun siswa-siswi dilembaga masing-masing yang kami suguhkan dalam bentuk kalender, media, *websait* dan brosur semua lembaga serta beasiswa unggulan yang di dalamnya terdapat 3 lembaga menengah atas yaitu SMA, SMK dan MA Unggulan Nuris tujuannya agar para pengguna jasa pendidikan atau masyarakat mendapatkan informasi. Kami juga memberikan beasiswa untuk alumni jika mau melanjutkan ke jenjang selanjutnya misalnya dari alumni MTs ke MA Unggulan Nuris serta potongan biaya masuk awal. Jadi agar masyarakat atau wali santri tidak salah pilih dalam memilih sekolah ke jenjang selanjutnya untuk putra-putrinya.¹⁰⁷

Informasi di setiap lembaga mempunyai konten media seperti *website* pesantren Nuris.net, Youtube Channel Nuris, SMARIS TV,

¹⁰⁶ Robith Qoshidi, wawancara, Jember, 12 Februari 2024.

¹⁰⁷ Abdu Rahman Fathoni, wawancara, Jember, 29 Januari 2024.

MAYOURIES, dan nama-nama *instagram* setiap lembaga formal pesantrennuris.net, maunggulannurisjember, smanurisjemberofficial, smpnuris, mtsunggulannuris_jember, mi_unggulannurisjember, tpasani, smknurisjbr. Selain itu juga melalui Tiktok seperti pesantrennuris_jember, santri putri Nuris, santrindalembarat serta majalah Nuris (MN) juga menyediakan media cetak sebagai informasi.¹⁰⁸

Tabel 4.2
Nama Alamat Media yang ada di Pesantren Nuris

Nama Media	Jenis	Alamat Media
Pesantrennuris.net	Web site	https://pesantrennuris.net/
Chanel Nuris	Youtube	https://youtube.com/@CHANNELNURIS?si=tFB1KWrkCEBrO17u
SMARIS TV	Youtube	https://youtube.com/@SMARISTV?si=wfpEgqAj0oEc-xgv
MAYOURIS	Youtube	https://youtube.com/@MAYOURIES?si=46dtYrSbu-UoPrR0
Pesantrennuris_jember	Instagram	https://www.instagram.com/pesantrennuris_jember?igsh=MW1pcHkycXhoOXR3bw
Maunggulannurisjember	Instagram	https://www.instagram.com/maunggulannurisjember?igsh=MW1xdThqZ21uaHh6Mw
Smanurisjemberofficial	Instagram	https://www.instagram.com/smanurisjemberofficial?igsh=MWZicTI0anJjdXdtag
Smpnuris	Instagram	https://www.instagram.com/smpnuris?igsh=dG5xNzB5ZWx%ejJr
Mtsunggulannuris_jember	Instagram	https://www.instagram.com/mtsunggulannuris_jember?igsh=ZWI0N3Z3ODdkbjNs
Mi_unggulannurisjember	Instagram	https://www.instagram.com/mi_unggulannurisjember?igsh=NWJva2czN3J3cDN3
Tpasani	Instagram	https://www.instagram.com/tpasani?igsh=MTZnZHF4enB4aTN5Yg

¹⁰⁸ Observasi di Pesantren Nurul Islam 1 Jember, 2 Februari 2024.

Nama Media	Jenis	Alamat Media
Smknurisjbr	Instagram	https://www.instagram.com/smnurisjbr?igsh=MW0ydzVqNHU2ZhwNA
Pesantrennuris_jember	Tiktok	https://vm.tiktok.com/ZSF2Bbgat/
Santri Putri Nuris	Tiktok	https://vm.tiktok.com/ZSF2BgBrb/
Santrindalembarat	Tiktok	https://vm.tiktok.com/ZSF2See6W/
Majalah Nuris	Instagram	https://www.instagram.com/majalahnuris?igsh=YmZ2Z2lwdWk2b2Y2

Di atas merupakan nama dan alamat media yang digunakan pesantren serta lembaga formal untuk memberikan informasi serta mengenalkan program dan kegiatan-kegiatan yang sudah menjadi ketetapan pesantren dan lembaga formal. Media itu terdiri dari 9 *instagram*, 3 *tiktok*, 1 *website*, dan 3 *youtube*. Tidak hanya memanfaatkan media untuk mengkomunikasikan programnya pesantren Nurul Islam 1 Jember juga menyediakan media cetak seperti kalender, bener, dan brosur.¹⁰⁹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹⁰⁹ Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Seluruh Media Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, 2 Februari 2024.

BEASISWA UNGGULAN
SMA, SMK & MA UNGGULAN NURIS JEMBER
Tahun Pelajaran 2024/2025

SMA NURIS

- BEASISWA PRESTASI TANPA TES**
 - 5 PLATINUM**
Syarat: Serifikat prestasi akademik minimal tingkat Provinsi, resmi dari pemerintah
 - 5 GOLD**
Syarat: Serifikat prestasi akademik/non akademik minimal tingkat Kabupaten dari Pemerintah/ Swasta
- BEASISWA REWARD ALUMNI**
- UNTUK 50 SISWA PENDAFTAR PERTAMA**
Lulusan SMP Nuris dan MA Unggulan Nuris Jember. Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,-
- BEASISWA PRESTASI JALUR TES**
 - 5 PLATINUM TAHFIZ**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 155.000,- selama 3 tahun.
 - 5 PLATINUM SAHIB**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 155.000,- selama 3 tahun.
 - 4B GOLD**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 155.000,- selama 3 tahun.
 - 3B SILVER**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 155.000,- selama 3 tahun.

MA Unggulan NURIS

- BEASISWA PRESTASI TANPA TES**
 - 5 PLATINUM IPA**
Syarat: Serifikat prestasi akademik minimal tingkat Provinsi, resmi dari pemerintah
- BEASISWA REWARD ALUMNI**
- UNTUK 50 SISWA PENDAFTAR PERTAMA**
Lulusan SMP Nuris dan MA Unggulan Nuris Jember. Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,-
- BEASISWA PRESTASI JALUR TES**
 - 5 PLATINUM KITAB**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 160.000,- selama 3 tahun.
 - 5 PLATINUM TAHFIZ**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 160.000,- selama 3 tahun.
 - 5 PLATINUM IPA**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 160.000,- selama 3 tahun.
 - 4B GOLD KITAB**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 160.000,- selama 3 tahun.

SMK NURIS

- BEASISWA PRESTASI TANPA TES**
 - 1) Bagi penuntut dan daftar ulang di bulan Januari - Maret 2024, mendapatkan potongan Biaya Daftar Ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan Biaya Bujukan sebesar Rp 150.000,- selama 3 tahun.
 - 2) Bagi penuntut dan daftar ulang di bulan April - Mei 2024, mendapatkan potongan Biaya Daftar Ulang sebesar Rp 1.000.000,-
 - 3) Bagi penuntut dan daftar ulang di bulan Juni - Juli 2024, mendapatkan potongan Biaya Daftar Ulang sebesar Rp 1.000.000,-
- BEASISWA REWARD ALUMNI**
- UNTUK 50 SISWA PENDAFTAR PERTAMA**
Lulusan SMP Nuris dan MA Unggulan Nuris Jember. Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,-
- BEASISWA PRESTASI JALUR TES**
 - 5 PLATINUM TAHFIZ**
Potongan biaya daftar ulang sebesar Rp 1.000.000,- dan potongan biaya bujukan sebesar Rp 155.000,- selama 3 tahun.

KETENTUAN MERAIH BEASISWA

- PLATINUM TAHFIZ**
Lulus tes hafalan 2 Juz Al-Qur'an (Duz 1 & 2)
- PLATINUM SAHIB**
Mendapatkan nilai minimal 80
- GOLD**
Mendapatkan nilai 70-84
- SILVER**
Mendapatkan nilai 60-69

SYARAT DAN KETENTUAN DAFTAR ULANG

- Setiap siswa yang meraih beasiswa Platinum, Gold, Silver harus daftar ulang sebelum ulang tahunnya pada waktu yang telah ditentukan.
- Sebagai persyaratan penerimaan kembali mengikuti program Beasiswa Unggulan, dengan ketentuan:
 - Platinum Sahib**
 - Platinum Sahib: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Platinum Sahib: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Platinum Sahib: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Platinum Kitab**
 - Platinum Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Platinum Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Platinum Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Gold Kitab**
 - Gold Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Gold Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
 - Gold Kitab: 1 semester (2024 dan 2025)
- Wajib mengikuti Karantina Program Beasiswa Unggulan

Jadwal Seleksi dan Daftar Ulang

Gelembung	Tgl Gelembung	Tgl Daftar Ulang	Waktu Pendaftaran
Gelembung 1	28 Januari 2024	Daftar ulang sejak diumumkan sd. 17 Februari 2024	08.00 - 09.30 WIB
Gelembung 2	3 Maret 2024	Daftar ulang sejak diumumkan sd. 23 Maret 2024	08.00 - 09.30 WIB
Gelembung 3	12 Mei 2024	Daftar ulang sejak diumumkan sd. 23 Mei 2024	08.00 - 09.30 WIB

CINDY FAIZA NABILA
Medali Perak OSN (Olimpiade Sains Nasional) Tingkat Nasional

LINK PENDAFTARAN
<https://bit.ly/pendaftaranBeasiswaUnggulan2024>

YAYASAN PONDOK PESANTREN NURUL ISLAM
Play Group | TK Bina Anaprasa Nuris | MI Unggulan Nuris | "Full Day School"
MTs Unggulan Nuris | SMP Nuris | MA Unggulan Nuris | SMA Nuris | SMK Nuris
Informasi lebih lengkap: www.pesantrennuris.net

31 Pemandoran No. 48 Antreng Sumberzari, Jember 68125 | @pesantrennuris.jember | Pesantren NURIS Jember | www.pesantrennuris.net

Gambar 4.2 Brosur Beasiswa Unggulan SMA, SMK, dan MA Unggulan Nuris

Di dalam gambar brosur tersebut terdapat sejumlah informasi mengenai beasiswa unggulan 3 lembaga dari SMA, SMK dan MA Unggulan Nuris. Beasiswa itu setiap lembaga mempunyai 3 kategori meliputi beasiswa prestasi tanpa tes, beasiswa reward alumni, beasiswa prestasi jalur tes yang semuanya memiliki ketentuan dan syarat masing-masing, setelah itu ada salah satu siswa berprestasi atas nama Cindy Faiza Nabila yang berhasil meraih medali perak OSN dalam ajang Olimpiade SAINS Nasional tingkat nasional, juga terdapat syarat

ketentuan daftar ulang dan jadwal seleksi daftar ulang, serta Link pendaftaran <https://bit.ly/pendaftaranBeasiswaUnggulan2024>.¹¹⁰

Hal serupa juga dikatakan oleh Rahmat Rijal selaku majelis pengasuh pondok pesantren Nurul Islam sebagai berikut:

Upaya telah kami lakukan untuk bisa mengenalkan serta mempromosikan program-program yang dimiliki pesantren dan lembaga formal. Agar mereka mengetahui sejumlah informasi di setiap lembaga masing-masing sebelum memutuskan untuk dipilih, tujuannya untuk meyakinkan bahwa lembaga ini benar adanya dari posisi pasar yang strategis jauh dari keramaian transportasi umum sehingga kenyamanan belajar tidak terganggu, akses yang mudah dijangkau, setiap lembaga mempunyai asrama masing-masing baik santri putra maupun putri. Untuk santri putra tingkatan Madrasah Ibtidaiyah (MI) asramanya bertempat di belakang bersebelahan dengan TPA SANI, MTs dan SMP bertempat di Nuris 3, MA, SMA, dan SMK bertempat di Dalem Pusat (DALPUS), untuk santri putri MA, SMK, dan SMK dan untuk tingkatan Mts dan SMP ada di Dalem Barat (DALBAR).¹¹¹

Senada dengan itu Mila Karmila selaku Kepala Bidang Badan Pendidikan Formal (BPF) juga menyampaikan bahwa:

Pembagian tersebut sudah menjadi kebijakan pengasuh agar mereka berkumpul sesuai tingkatannya, meminimalisir terjadinya *bullying*, serta memudahkan untuk komunikasi sesama tingkatannya, selain itu agar lebih fokus dalam penanganan, karena setiap lembaga mempunyai program yang berbeda-beda, untuk SMA kami fokuskan kepada M-SAINS, MA kepada program kitab dan hafalan Al-Quran, dan SMK program kejurumannya, begitupun kepada lembaga MTs, SMP, dan MI Unggulan Nuris.¹¹²

Robith Qosidhi selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam juga menuturkan bahwa :

¹¹⁰ Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Brosur Beasiswa Unggulan SMA, SMK, MA Unggulan Nuris Jember” 2 Februari 2024.

¹¹¹ Rahmat Rijal, wawancara, 22 Januari 2024.

¹¹² Mila Karmila, wawancara, Jember, 1 Februari 2024.

Pembagian ini kami sesuaikan dengan usia mereka, karena setiap kelompok atau masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan mempunyai tujuan, keinginan serta harapan yang berbeda-beda. Misalnya anak usia dini lebih fokus pada pengembangan keterampilan sosial dan motorik, sementara yang remaja lebih tertarik pada program akademik yang menawarkan peluang untuk mempersiapkan mereka ke perguruan tinggi atau karier. Lembaga formal dan asrama yang mereka tempati itu sesuai dengan tingkatannya mulai dari dasar, menengah, tinggi dan non formal. Hal ini kami lakukan karena setiap tingkat pendidikan memiliki tantangan serta kebutuhan yang berbeda.¹¹³

Agar lebih fokus untuk mengetahui posisi pasar serta pengguna jasa tidak salah memilih dalam hal itu, gagasan di atas Diana Retno juga menyampaikan bahwa:

Terkait itu memang sudah kebijakan pengasuh disesuaikan dengan situasi dan kondisi, jadi seperti ini dulu masih digabung semua dari lembaga pertama sampai menengah, hingga akhirnya pengasuh memberikan maklumat agar semua santri dikumpulkan sesuai dengan tingkatannya selain memudahkan penanganan serta mengantisipasi dewasa sebelum waktunya. Istilahnya dibedakan sesuai usia agar pengayoman lebih fokus, jadi di dalbar dikhususkan untuk anak-anak yang baru lulus Madrasah Ibtidaiyah (MI) istilahnya baru lepas dengan orang tuanya dan di daltim untuk anak-anak yang menengah ke atas yang kategori usianya beranjak dewasa dari segi komunikasi, diskusi, dan cara penyelesaian masalah, akhirnya karakter pengurus akan mengikuti.¹¹⁴

Senada dengan itu Bangkit Basovi selaku staf Humas juga menyampaikan bahwa:

Mengkomunikasikan program serta fasilitas yang kami miliki selain memanfaatkan media sosial, *websait* kami juga menggunakan media cetak seperti brosur, kalender, dan bener yang dipasang pinggir jalan raya, hal ini untuk memudahkan para masyarakat yang mungkin tidak bisa teknologi untuk mendapatkan informasi juga kami sediakan pusat layanan bisa datang langsung ke pesantren.¹¹⁵

¹¹³ Robith Qosidhi, wawancara, Jember, 15 Februari 2024.

¹¹⁴ Diana Retno, wawancara, Jember, 9 Februari 2024.

¹¹⁵ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 18 Januari 2024.

Kegiatan komunikasi dalam pemasaran merupakan bentuk aktivitas untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk serta meningkatkan sasaran pasar agar calon pengguna jasa pendidikan siap untuk memilih, menerima, dan setia pada program yang telah ditawarkan oleh lembaga yang bersangkutan. Karena memahami minat dan tujuan karier calon siswa membantu institusi pendidikan untuk menyediakan program yang sesuai dan menarik bagi mereka. Hal ini dilakukan oleh pesantren Nurul Islam 1 Jember dalam bentuk media sosial dan cetak.

TATA TERTIB PESANTREN
 Beberapa hal yang dilarang di Pondok Pesantren, di antaranya:
 1. Pameran/surat-suratan dengan lawan jenis
 2. Dilarang memegang, membawa HP dan barang elektronik lainnya
 3. Merokok
 4. Mencuri/Menggosok (manggunkan tanpa izin)
 5. Main Game (PS, Warez), monopoli, catur, kartu & sejenisnya
 6. Intimidasi, bullying, pemukulan dan pengeroyoakan
 7. Serobot (barang pertolongan pembuat tidak rapi) untuk santri putra
 8. Menyemir rambut, kuku dan bertato
 9. Sekelur atau pulang tanpa izin
 10. Pulang melebihi batas yang sudah ditentukan pengurus
 11. Memegang uang melebihi Rp 50.000
 12. Pulang tidak sesuai prosedur

PROSEDUR DAN TAHAPAN MASUK ASRAMA
 Calon Santri → Ruang Administrasi/Manajemen → Ruang Santri Pesantren → Asrama Pesantren

Jadwal Masuk Asrama
 SMA 5 Juli 2024, SMA 6 Juli 2024, MA 7 Juli 2024, SMP 8 Juli 2024, MTS 9 Juli 2024

KETENTUAN BARANG BAWAAN - SANTRI PUTRA
 1. Kelengkapan pakaian yang boleh dibawa:
 a. Baju putih lengan panjang 2 buah
 b. Baju labes lengan panjang (santri) maks. 8 buah
 c. Wajib membawa 1 buah kopyah putih dan 1 buah kopyah hitam
 d. Kopyah maks. 4 buah (kopas)
 e. Tidak membawa celana jeans/jeans
 f. Bajuang maks. 5 buah
 2. Lemari disediakan oleh pesantren
 3. Sepatu maks. 2 buah (1 sepatu hitam dan 1 sepatu olahraga)
 4. Membawa keperluan pribadi (peralatan mandi, peralatan makan, alas tidur/keasir lipat untuk 1 orang)
 5. Santri wajib kosa/makan di asrama
 6. Wajib membawa masker, vitamin dan madu

KETENTUAN BARANG BAWAAN - SANTRI PUTRI
 1. Lemari dan tempat tidur disediakan oleh pesantren
 2. Membawa keperluan pribadi (peralatan mandi, peralatan makan, alas tidur/keasir lipat untuk 1 orang)
 3. Madrasah wajib terapan
 4. Baju maksimal 7 stel (wajib diberi identitas nama terang)
 a. 1 stel baju labes
 b. 1 stel baju tidur
 c. 1 stel baju walik (rok hitam, baju putih polos, dan kerudung putih polos)
 5. Sepatu maksimal 2 buah (1 sepatu hitam dan 1 sepatu olahraga)
 6. Wajib memiliki alat kerudung dan celana panjang (legging)
 7. Tidak diperkenankan membawa kerudung panti (tersewa) dan jasmani
 8. Tidak diperkenankan membawa baju berbahan kaos, celupan dan outer
 9. Tidak diperkenankan membawa baju bertangan 3/4
 10. Tidak diperkenankan membawa rok sempit
 11. Tidak diperkenankan membawa alat makeup kecuali: pelembab, bedak, vasok
 12. Wajib membawa masker, vitamin dan madu

CONTACT PERSON ASRAMA
 Ust. Bilqiyah Humaidillah: 089294545476
 Ust. M. Pasiq: 08776457097
 Ust. Nurul Huda: 08802237097
 Ust. Nofrihul Mukti: 08802237091
 Ust. Winda Andriani: 08823992502
 Ustah Sari Dewi Zakfar: 087884433439
 Asrama Putra Pusat (SMA dan MA Putra)
 Asrama Putra SMA (SMA Putra)
 Asrama Putra 1 (SMA dan MA 1 Putra)
 Asrama Tahris Putra (MA, MTS, dan MA Putra)
 Asrama Putri Pusat (SMP dan MTS Putri)
 Asrama Putri Daitim (SMA, SMP, dan MA Putri)

JADWAL KEGIATAN PONDOK PESANTREN

Jam	Kegiatan	Jam	Kegiatan
03.30 - 04.00	Sholat Tahajud	16.00 - 17.00	Sholat
04.00 - 05.00	Sholat Subuh Berjamaah	17.00 - 17.30	Musib & Peringatan
05.00 - 06.30	Wudhuq Pagi	17.30 - 17.45	Sholat Magrib Berjamaah
06.30 - 06.45	Bekam, Mandi	17.45 - 18.30	Peringatan Al-Qur'an
06.45 - 08.45	Partisipan Bersekolah Sekolah	18.30 - 18.30	Sholat Isya' Berjamaah
08.45 - 12.30	Sekolah Formal	19.30 - 20.15	Shaykh Mubtin
12.30 - 14.30	Makan	20.15 - 22.00	Shaykh Bersekolah & Kamar Masing-Masing
14.30 - 16.40	Sholat Ashar Berjamaah	22.00 - 03.30	Istirahat

KETENTUAN BERKUNJUNG
 1. Wajib bersekolah setiap hari (pemerintah)
 2. Menunggu bersekolah/ambil buku di depan bersekolah
 3. Wajib menggunakan bus/angkutan resmi pemerintah
 4. Wajib menggunakan bus/angkutan resmi pemerintah
 5. Wajib menggunakan bus/angkutan resmi pemerintah
 6. Menunggu bersekolah/ambil buku di depan bersekolah

KEGIATAN PENUNJANG
 - Asrama Center
 - Madrasah
 - Madrasah (Kelas) - Ulangan Kitab
 - Madrasah
 - Madrasah
 - Madrasah

Gambar 4.3 Brosur Pesantren Nurul Islam Jember

Di dalam gambar tersebut terdapat foto Syaikhul Ma'had dan Pengasuh pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, serta informasi meliputi pendidikan pondok pesantren, pendidikan formal, program unggulan pesantren, jadwal kegiatan pondok pesantren, ketentuan berkunjung, kegiatan penunjang, fasilitas, pencapaian prestasi tahun pelajaran 2022/2023, statistik kendali mutu kemampuan baca kitab kuning santri tahun pelajaran 2022/2023, statistik kendali mutu kemampuan hufadz Qura'an tahun pelajaran 2022/2023, ketentuan barang bawaan santri putra dan putri, tata tertib pesantren, prosedur tahapan masuk asrama, jadwal masuk asrama dan contact person asrama.¹¹⁶

Abdu Rahman Fahtoni selaku Humas pesantren juga mengatakan bahwa:

Kami dalam melakukan pemasaran untuk mengenalkan pesantren serta program yang ditetapkan tidak lepas dari kiprah alumni ikut serta dalam memasarkan serta mengenalkan diluar sana, karena alumni kami yang tersebar di seluruh Indonesia bahkan Negara pada tahun 2022/2023 suda mencapai 1880 santri yang diterima di berbagai universitas bergengsi, hal ini menandakan bahwa alumni Nuris bisa bersaing dalam sumber daya manusianya serta tetap eksis untuk membangun citra positif terhadap masyarakat.¹¹⁷

Demikian juga promosi bisa dilakukan melalui keterlibatan para alumni yang senantiasa ikut mempromosikan, karena hal ini memberikan dampak yang signifikan kepada masyarakat dengan kesaksian orang-orang yang pernah terlibat di dalamnya.

Hasil pemaparan di atas peneliti menyimpulkan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi bahwa kegiatan optimalisasi *segmentasi* untuk mendapatkan *insight* pemasaran pendidikan di pondok

¹¹⁶ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Brosur Pesantren Nurul Islam 1 Jember", 2 Februari 2024.

¹¹⁷ Abdu Rahman Fathoni, wawancara, Jember, 19 Januari 2024.

pesantren Nurul Islam 1 Jember dengan cara menawarkan program unggulan, informasi melalui media sosial juga cetak, kolaborasi dengan alumni, keunggulan setiap lembaga formal SMA, SMK, MA Unggulan Nuris dan pelayanan baik di pesantren maupun di formal.

c. Segmentasi untuk mempersiapkan langkah selanjutnya

Sebagai lembaga pendidikan mempunyai peran yang strategis untuk mempersiapkan generasi milenial menjadi insan yang baik, dalam hal ini kepuasan masyarakat atau pengguna jasa pendidikan menjadi poin utama untuk terus melanjutkan program yang telah ditetapkan berjalan atau tidak.

Sebelum melakukan perencanaan lebih lanjut pesantren Nurul Islam dalam memasarkan pendidikannya dimulai dari menganalisa perkembangan jumlah santri yang mendaftar di setiap tahunnya, agar nantinya fasilitas yang disediakan sesuai dengan kapasitas. Karena jika tidak tepat dalam mempersiapkan segmen pasar maka akan ditinggalkan oleh pengguna jasa serta pelanggan akan bingung dalam memilih program yang dimiliki lembaga.

Hosaini selaku Staf Koordinator Departemen Pesantren mengatakan bahwa:

Awal mulanya pesantren Nurul Islam ini kan babat dari awal bukan meneruskan, yang belum ada jadi ada. Kiai memang sejak awal berdiri mengutamakan pendidikan dan Kiai itu melihat kenapa ya eman banget ketika mayoritas kaum muslim yang peduli dengan pendidikan mencari pendidikan yang bagus dan ketika dari ranah pesantren masih sedikit akhirnya mereka mencarinya ke lembaga lain, kemudian juga semisal sekolah di negeri itu kan agamanya terbatas hanya PAI. Jadi Kiai fokus

utamanya ingin memberikan pendidikan sebaik-baiknya, jadi perjuangannya tidak berhenti di pesantren saja tetapi dikembangkan juga formal, karena memang Kiai ingin menjembatani mereka yang ingin pendidikan tapi bagaimana tetap kita rangkul.¹¹⁸

Pesantren Nuris ini jenjang pendidikannya sudah lengkap dari tingkat dasar hingga perguruan tinggi. Robith Qosidhi menyampaikan bahwa:

Pendidikan yang kami sediakan tidak lain untuk memenuhi serta menjawab tantangan sesuai zamannya, maka dari itu kami terus menganalisa kebutuhan pengguna jasa untuk terus berkelanjutan ke jenjang pendidikan selanjutnya. Kami memiliki 10 program pendidikan formal dari jenjang TPA SANI hingga perguruan tinggi Islam S1 Ma'had Aly. Hal ini dilakukan agar para wali santri tidak kebingungan untuk memilih lembaga pendidikan setelah anaknya lulus sesuai tingkatannya.¹¹⁹

Setelah menganalisa pasar pendidikan sesuai kebutuhan serta preferensi pasar masing-masing pesantren Nurul Islam ini memberikan sebuah layanan tambahan sesuai dengan program pendidikannya. Hal ini peneliti menemukan dalam *website* pesantrennuris.net yang menjelaskan bahwa awal mulanya pesantren ini didirikan hingga lembaga formal yang secara bertahap lengkap, berikut ini peneliti tampilkan paparkan terkait sejarah serta pelayanan-pelayanan yang ada di pesantren Nurul Islam.

¹¹⁸ Hosaini, wawancara, Jember, 7 Februari 2024.

¹¹⁹ Robith Qosidhi, wawancara, Jember, 15 Januari 2024.



Sejarah Nuris

Sejarah SMP Nuris Jember



Tepat pada jam 8 tanggal 8 Agustus tahun 1981, KH Muhyiddin Abdusshomad mendirikan Pondok Pesantren Nurul Islam. Pada tahun pertama berdiri, hanya dihuni oleh belasan santri. Mereka hanya belajar agama secara langsung pada pengasuh. Pada suatu hari, ketika jalan-jalan di pusat kota Jember, KH Muhyiddin Abdusshomad melihat banyak pelajar muslim belajar di sekolah Kristen dari berbagai daerah, dari kecamatan Silo dan lainnya. Keadaan yang sangat miris bagi beliau dan bagi umat Islam. Sehingga, terlintas dalam benak beliau alangkah baiknya jika pesantren memiliki sekolah umum dan masyarakat bisa menyekolahkan putra-putrinya di lembaga sekolah Islam yang profesional.

Gambar 4.4
Sejarah Nuris

Awal mula pesantren berdiri pendidikan formalnya hanya SMP Nuris saja, lembaga ini terletak bersebelahan dengan lembaga SMK, dan asramanya untuk putra berada di ndalem belakang dan putri berada di ndalem barat kumpul dengan rumah Kiai.¹²⁰

Peneliti menemukan dalam *website* pesantrennuris.net yang di dalamnya terdapat informasi sejarah Nuris terkait berdirinya lembaga formal mulai dari SMP sampai Perguruan tinggi Ma'had Aly dalam *websait* tersebut memberikan kutipan dari Muhyidin Abdusshomad selaku Syaikhul Ma'had Nurul Islam 1 Jember bahwa pada suatu hari, ketika jalan-jalan di pusat kota Jember Muhyidin Abdusshomad melihat

¹²⁰ Observasi, di pondok pesantren Nurul Islam, Jember, 13 Februari 2024.

banyak pelajar muslim belajar di sekolah kristen dari berbagai daerah, dari kecamatan Silo dan lainnya.

Keadaan yang sangat miris bagi Kiai dan umat Islam,. Sehingga, terlintas dalam benak Kiai alangkah baiknya jika pesantren memiliki sekolah umum dan masyarakat bisa menyekolahkan putra-putrinya di lembaga sekolah Islam yang profesional.¹²¹

Senada dengan itu Nur Hamida Asisten Pengasuh juga mengatakan bahwa:

Lembaga pendidikan yang secara bertahap didirikan tidak lain untuk menjawab sebuah tantangan serta mengikuti perkembangan zaman, yang dulunya lembaga formal hanya SMP Nuris saja sekarang sudah lengkap sampai ke perguruan tinggi, hal ini dilakukan agar bisa berkelanjutan, contohnya dari lembaga MTs yang programnya terkenal dengan kitab dan tahfidz Al-Quran setelah lulus bisa langsung ke MA Unggulan untuk memperdalam keilmuannya. Soalnya MA juga menyediakan program tersebut jadi kemampuan yang dimiliki oleh siswa-siswi dapat dilanjutkan ke jenjang selanjutnya. Begitupun juga lembaga formal yang lain. Tidak hanya disitu pelayanan yang kami berikan di formal maupun pesantren semua sesuai dengan kebutuhan mereka, selain itu kami juga setiap tahun mengadakan rapat evaluasi kepada semua jajaran yayasan untuk menindaklanjuti hasil program yang telah dijalankan.¹²²

Kepuasan pengguna jasa pendidikan dalam pemasaran menjadi kunci salah satu keberhasilan, sebab jika pengguna jasa tidak puas dengan program serta pelayanan yang diberikan maka lembaga itu akan ditinggalkan oleh pengguna jasa dan mengurangi nilai citra positif terhadap masyarakat.

¹²¹ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “*website* pesantrennuris.net”, 13 Februari 2024.

¹²² Nur Hamida, wawancara, Jember, 3 Februari 2024.

Pesantren Nurul Islam 1 dalam memberikan pelayanan mulai dari siswa-siswi mengikuti perlombaan yang dikawal penuh oleh penanggung jawab M-SAINS, santri yang sakit langsung diberikan informasi kepada wali santri, servis keliling gratis yang diselenggarakan oleh SMK Nuris dan pendampingan program Nuris Internasional Office (NIO) jadi santri diberangkatkan ke tiga Negara selama 30 hari. Sebenarnya tidak hanya disitu kami juga memberikan fasilitas bimbingan belajar secara gratis untuk lembaga menengah ke atas yang mau ke perguruan tinggi dan itu dikawal BK masing-masing lembaga sampai alumni juga menyediakan kegiatan *Expo Campus*, kami juga bekerja sama dengan AHAS serta instansi yang lain, bagi santri SMK yang lulus tidak mau lanjut kuliah dia mau bekerja, itu sudah dipersiapkan mulai mereka PSG¹²³



Gambar 4.5
Nuris Student Exchange Program (NSEP)

NSEP merupakan program pertukaran pelajar untuk kelas 3 dengan pelajar luar negeri, serta mengenalkan program peserta tentang budaya

¹²³ Maimun, wawancara, Jember 5 Februari 2024.

luar. Program NSEP berlangsung selama 30 hari dengan 25 hari di Thailand, 2 hari di Malaysia, dan 3 hari di Singapura. Sebelum diberangkatkan seluruh peserta NSEP dikumpulkan di masjid baitunnur yang dihadiri oleh pengasuh, pengurus, dan seluruh santri Nuris, rangkaian acara dimulai dari pembacaan Rotihubul Hadad, sambutan pengasuh dan ditutup doa oleh Muhyidin Abdusshomad selaku Syaikhul Ma'had pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.¹²⁴

Robith Qosidhi selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember menyampaikan bahwa :

Pertukaran pelajar dengan lembaga di tiga negara tersebut merupakan kelanjutan dan inovasi kegiatan Program Abdi Masyarakat (PAM) yang dilakukan Nuris selama ini. Mereka mengajar Al-Quran, bahasa arab, bahasa inggris, dan kitab kuning di berbagai pesantren di wilayah Jember. Tujuannya untuk mengabdikan sekaligus mengamalkan ilmunya di masyarakat, kalau ke mancanegara selain belajar mengajar, juga dapat mempererat tali persaudaraan khususnya sesama muslim di tiga negara tersebut. Jadi mereka dipersiapkan secara khusus untuk mengemban amanah visi internasional Nuris selama satu bulan di tiga negara serumpun, mereka diberikan tugas untuk mengajar di berbagai lembaga TK, SD, dan SMP.¹²⁵

¹²⁴ Pesantren Nuris, "Website Pesantrennuris.net", Jember, 5 Februari 2023.

¹²⁵ Robith Qoshidi, wawancara, Jember, 15 Februari 2024.



Gambar 4.6
Program Abdi Masyarakat (PAM)

Gambar foto di atas merupakan kegiatan Program Abdi Masyarakat (PAM) bersama jajaran majelis pengasuh dan seluruh peserta PAM yang laki-laki. Program ini merupakan salah satu program yang diterapkan oleh pesantren untuk membentuk karakter siswa menjadi lebih baik, bertanggung jawab, memiliki jiwa kepemimpinan dan berakhlak karimah. Program ini wajib diikuti oleh siswa kelas 2 dari lembaga MA Unggulan Nuris di semester genap, pelaksanaan selama 1 bulan yang mana mereka dituntut untuk mengabdikan kepada masyarakat sekaligus mengamalkan ilmunya.¹²⁶

Sebagaimana yang disampaikan oleh Abu Bakar selaku Staff Koordinator Kabid Departemen Pesantren bahwa :

Latar belakang Program Abdi Masyarakat (PAM) merupakan sebuah harapan pengasuh untuk menjadikan siswa-siswi yang baik setelah lulus nanti dan program ini bertujuan untuk

¹²⁶ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Program Abdi Masyarakat (PAM)", 2 Februari 2024.

membentuk karakter, kepemimpinan serta bertanggung jawab. Pesertanya diambil dari kelas 2 MA pada semester genap, program ini memiliki 3 tahapan sebelum mereka benar-benar kami sebar di seluruh pesantren di wilayah Jember. Dalam tahap ini pengurus dan panitia PAM akan menyeleksi dan membekali siswa, yang kedua pelaksanaan yaitu penerjunan ke lokasi PAM dan terakhir penyelesaian serta penyusunan laporan setiap anggota kelompok PAM.¹²⁷

Tidak hanya disitu pesantren Nurul Islam dalam melakukan tahap selanjutnya untuk menyiapkan lulusannya dalam melanjutkan pendidikan, para siswa-siswi kelas 3 dari lembaga SMA, SMK, dan MA Unggulan Nuris juga dibekali sejumlah informasi dari berbagai informasi perguruan tinggi yang dikemas dalam acara *Expo Campus* yang rutin diselenggarakan untuk mewedahi kelas 3 yang ingin melanjutkan di jenjang perkuliahan.



Gambar 4.7
Expo Campus

Di dalam gambar tersebut merupakan kegiatan expo campus yang diselenggarakan rutin oleh Ikatan Mahasiswa Alumni Nuris untuk

¹²⁷ Abu Bakar, wawancara, Jember, 17 Februari 2024.

mewadahi para siswa-siswi kelas 3 dari lembaga SMA, SMK, dan MA. Kegiatan ini dihadiri oleh pengasuh, alumni, kelas 3, dan BK. Bertujuan untuk memberikan wawasan tentang dunia perkuliahan agar mereka tidak salah pilih jurusan dan disesuaikan dengan minat bakat mereka.

Dapat peneliti simpulkan bahwa dalam kegiatan *segmentasi* untuk mempersiapkan langkah selanjutnya pesantren Nurul Islam 1 Jember melakukan analisis pasar dengan memahami karakteristik, kebutuhan sesuai kebutuhan masing-masing segmen, tidak hanya disitu pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember ini juga menawarkan layanan tambahan yang sesuai dengan program pendidikannya.

d. *Segmentasi* melihat dari sisi unik

Segmentasi pemasaran pendidikan dari sisi unik melibatkan identifikasi dengan penargetan segmen yang jarang atau mungkin belum sepenuhnya di eksplorasi. Karena *segmentasi* pada lembaga pendidikan dapat menjelaskan posisi lembaga sesuai dengan perbedaan kebutuhan serta ketertarikan dengan program yang ada.

Pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember telah mengidentifikasi sesuai dengan preferensi mereka, seperti visual, auditori, dan kinestetik. Robith Qosidhi menuturkan bahwa :

Kami menawarkan sebuah program pendidikan yang sudah sesuai dengan tingkatan pembelajaran mereka, kami juga menyediakan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi bakat sesuai minat mereka dengan bentuk kegiatan ekstrakurikuler di setiap lembaga formal masing-masing. Tidak hanya disitu untuk mempertahankan identitas budaya mereka

sambil memperluas pengetahuan kami menyediakan lingkungan belajar yang multikultural serta program bahasa.¹²⁸

Karena dengan mengadopsi pendekatan *segmentasi* dari sisi unik lembaga pendidikan akan dapat menemukan celah pasar yang belum terpenuhi serta menarik perhatian calon siswa yang mungkin tidak tertarik pada pendekatan konvensional. Hal ini juga dapat membantu membedakan diri mereka di pasar yang kompetitif juga meningkatkan daya tarik mereka sebagai pilihan pendidikan yang relevan.

Nur Hamida selaku Asisten Pengasuh juga mengatakan bahwa :

Pendidikan di pesantren dikenal karena memberikan perhatian khusus pada pengembangan karakter dan nilai-nilai moral, dalam hal ini dapat difokuskan pada calon siswa yang ingin mengembangkan kepribadian dan moralitas selain aspek akademis, selain itu bisa mengombinasikan pendidikan akademik yang komprehensif.¹²⁹

Berikut ini peneliti menampilkan sebuah program pendidikan sesuai tingkatan yang dimiliki oleh pendidikan formal sebagai berikut:

Tabel 4.3
Lembaga, Program Unggulan, dan Ekstrakurikuler

Lembaga	Program Unggulan	Ekstrakurikuler
MI Unggulan Nuris Jember	Kitab Safinatun Najah	Nasyid
	Kitab Aqidatul Awam	
	Tahfidz Al-Qura'an	
	Literasi	
MTs Unggulan Nuris Jember	Pembinaan SAINS	SAINS (Olimpiade Matematika, IPA Biologi dan Fisika, IPS, Robotika dan KIR)
	Aswaja Training Program (ASIG)	
	Tahfidz Al-Qur'an	Non SAINS (Kitab

¹²⁸ Robith Qosidhi, wawancara, Jember, 15 Februari 2024.

¹²⁹ Nur Hamida, wawancara, Jember, 19 Februari 2024.

Lembaga	Program Unggulan	Ekstrakurikuler
		Kuning, Tartil, Tilawah, Kaligrafi, Hadrah, Al-Banjari, Pramuka, Futsal)
	Kitab Kuning	BAHASA (Pidato Bahasa Indonesia, Olimpiade Bahasa Inggris, Public Speaking dan Pidato Bahasa Arab)
	Literasi	
SMP Nuris Jember	Baca Tulis Al-Quran	Olimpiade
	Literasi	Robotika
	Aswaja	Pidato Bahasa Inggris
	SAINS	
MA Unggulan Nuris Jember	Tahfidz Al-Quran	Tartil dan Tilawah
	Kitab Kuning	Tahfidz Al-Quran
	Madrasah Riset	Public Speaking dan Toefl
	Bahasa Asing	Pidato Bahasa Arab, Inggris, dan Indonesia
	Podcast	Jurnalistik
	Pembinaan Intensif SNBT, UM-PTKN	Karya Ilmiah Remaja
	Kajian Aswaja	PMR (palang merah remaja)
Bahtsul Masail	Paskibra	
SMK Nuris Jember	Axioo Class Program	Pramuka
	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	English Club
	Teknik Kendaraan Ringan dan Otomotif	Madrasah Sains
	Teknik Komputer dan Jaringan	Sepak Bola
SMA Nuris Jember	Astronomi	Bahasa (TOFEL, Public Speaking Inggris, Arab, Indonesia), English Conversation), Al-Muhadatsa Al-Arabiyyah
	Praktikum Kimia	Keagamaan (Tahfidz Al-Quran, Tilawah, dan Tartil)

Lembaga	Program Unggulan	Ekstrakurikuler
	Karya Ilmiah Remaja	Olahraga dan Krida (Futsal, Volly Ball, Bulu Tangkis, Paskibra, Pramuka, PMR)
		Seni (Kaligrafi, Puisi, Paduan Suara, dan Broadcasting)

Dari program-program yang telah ditetapkan siswa-siswi masing-masing lembaga ini mampu melahirkan sebuah karya seperti SMA dari program literasi mempunyai 17 buku literasi sastra, 133 karya literasi Karya Ilmiah Remaja (KIR), SMK mempunyai mobil listrik dan mobil surya, SMP dengan Karya Literasi Siswa (KIS) 5 buku.

Selain itu peneliti juga menemukan sebuah kegiatan yang menjadi program muhadasa yang diselenggarakan oleh santri daltim sebelum berangkat sekolah, Rani Dwi Sharly selaku penanggung jawab kamar program bahasa mengatakan bahwa

Kegiatan ini dilakukan setiap minggu 3 kali di pagi hari dan mawaroh dilakukan sepulang Diniyah malam hari dan substansi nya mereka belajar bahasa inggris grandmer dan bahasa arab lebih ke nahwunya jadi untuk mengaplikasikan program itu dikemas dalam game sandefan yang isinya pembelajaran bahasa dan terakhir pemutaran film yang menggunakan bahasa sesuai dengan minatnya. Program ini diikuti oleh beberapa santri putri yang lolos seleksi dan tinggalnya di asrama daltim, untuk mengikuti kegiatan tersebut melakukan rangkaian seleksi jadi santri tidak asal memilih kamar. Tidak hanya program bahasa di asrama daltim juga menyediakan kamar reguler, tahfidz, dan SAIN semua sama akan diseleksi terlebih dahulu.¹³⁰

¹³⁰ Rani Dwi Sherly, wawancara, Jember, 19 Februari 2024.



**4.8 Gambar
Kegiatan Program Kamar Bahasa**

Gambar di atas merupakan kegiatan kamar program bahasa yang dimiliki oleh asrama daltim, sebelum berangkat sekolah mereka memang rutin dalam 1 minggu 3 kali di setiap paginya untuk membaca hasil hafalannya. Dalam lingkaran tersebut terdiri dari 3 lembaga SMA, SMK, dan MA yang sudah lolos seleksi. Kegiatan tersebut di mulai pada pukul 07.00-0730 bertempat di halaman asrama daltim.¹³¹

Selain itu lembaga menengah pertama SMP dan MTs Unggulan Nuris menerapkan konsep STIFIn. STIFIn ialah singkatan dari *Sensing, Thinking, Intuiting, Feeling* dan *Insting* yang merupakan sebuah konsep untuk mengidentifikasi kecerdasan manusia berdasarkan sistem operasi otak yang dominan dan dapat diketahui dengan memindai sidik jari.

Nur Hamida selaku Asisten Pengasuh mengatakan bahwa :

¹³¹ Observasi di Pesantren Nurul Islam 1 Jember, 9 Februari 2024.

Sementara yang saya dapatkan informasi yang mendapatkan tes STIFin ialah lembaga MTS dan SMP saja, namun untuk penerapannya kepada semua santri baik utuh maupun persial. Tidak hanya di formal konsep ini juga diterapkan di asrama dalbar yang di tempati oleh santri putri kelas 1-3 dengan adanya STIFin ini sedikit membantu karena kami lebih gampang mengenali kepribadian mereka jadi lebih mudah untuk menata ke depannya.¹³²



Gambar 4.9
Sertifikat STIFin

Senada dengan itu Rahmat Rijal selaku majelis pengasuh menuturkan bahwa :

Program ini telah dijalankan mulai tahun 2022 hingga sekarang, seluruh guru dan santri juga mengikuti tes tersebut, harapannya para guru sebagai modal awal untuk merencanakan kegiatan belajar mengajar (KBM) sehingga dengan mengetahui hasil

¹³² Nur Hamida, wawancara, Jember, 19 Februari 2024.

STIFin ini mereka mampu memilih serta menentukan metode pembelajaran yang sesuai dengan kondisi siswa-siswi yang ada di semua lembaga. Bagi santri dan guru yang sudah tes mendapatkan sertifikat berisi informasi serta penjelasan hasil tes, kemudian di absensi juga dicantumkan PG (Personal Genetik) hasil dari STIFin ini. Hal ini juga kami terapkan sesuai kelompok PG nya contoh di asrama Nuris 3 yang 1 kamar berisi santri dengan PG nya masing-masing.¹³³

Satuan Pendidikan		: MTs Unggulan Nuris Jember																		
Semester		: Genap																		
No	NAMA SISWA	PG	: Hari : Senin									: Hari : Selasa								
			Tanggal									Tanggal								
			Jam Ke									Jam Ke								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ADINDA FARA DILA																			
2	AISYATUN SILVIA	In																		
3	ALICYA SALSABILA	li																		
4	ALIKA NUR HIKMAH	Ti																		
5	AMELINA CAMELIA ADIBAH	Fe																		
6	AMIRATUS SABA'	Ti																		
7	ANGELINA VIANDRA	Fe																		
8	ARINA RAHMA AULIA PUTRI	Ti																		
9	AURA IRDA IRWANTO	Ie																		
10	DINDA AMIRA THIFALINA	Ti																		
11	HALONA ZIVA JAMITRA ADI	Se																		
12	LAILUNA SIFAUH HASAN	Si																		
13	MAULIDHA AFKARINA	In																		
14	MAZIATUL MUKARROMAH	Fe																		
15	NABILA MAHIROTIL ILMU	Fi																		
16	NADIA AZZAH ROTUS SITA	Fi																		
17	NAJWA AULIA PUTRI	li																		
18	RAODHATUL IFADAH																			
19	RIZKI KAUTSAR UZMUT SOFYAN	In																		
20	SABRINA BILQIS AZZAHRA	Si																		
21	SHOFIYA KHOIROTUN HISAN	Si																		
22	SILVIA RAMADHANI	In																		
23	SYIFAUL HABIBAH	li																		
24	TRI ANISAH FATMALA DEWI	li																		
25	TRI LINTANG APRILIANA	In																		
26	ZANETA DYVIELDARICHA KURNIAWAN	Te																		
27	ZIAN FITRA HANANI	Ie																		
28																				

NB : In (Intuiting), Ti (Thingking) Fe (Feeling) Se (Sensing)

Gambar 4.10

Absensi MTs Unggulan Nuri Jember Sesuai PG

Jadi di dalam gambar tersebut terdapat 27 siswa dan siswi MTs Unggulan Nuris Jember yang sesuai dengan PG nya masing-masing hal itu disesuaikan berdasarkan hasil tes yang mereka lakukan pada saat sesudah ke terima dilembaga ini.¹³⁴

¹³³ Rahmat Rijal, wawancara, Jember, 19 Februari 2024.

¹³⁴ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Absensi MTs Unggulan Nuris", Jember, 19 Februari 2024.

Selain untuk mengetahui kepribadian serta kecerdasan siswa Mila selaku Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) mengatakan bahwa : Jadi dari masing-masing PG itu ada kecenderungan dominan potensi dan minat siswa yang mana jika hal ini dikenali kemudian ditingkatkan bisa mengantarkan kesuksesan siswa salah satunya prestasi dalam bakat dan minat yang dimiliki, korelasi juara dan PG nya itu *relate* seperti contoh *thinking* itu adalah tipe siswa pemikir relate dengan juara yang didapat bidang SAINS dan *intuiting* cenderung pada siswa yang memiliki bakat minat dalam seni, serta *feeling* cenderung merasa ternyata juga bisa meraih prestasi dalam bidang SAINS. Intinya untuk mencapai prestasi yang sesuai bakat minatnya disesuaikan dengan gaya belajar serta kecerdasan masing-masing.¹³⁵



Gambar 4.11
Prestasi Berdasarkan STIFin Kecerdasan SMP Nuri Jember

Gambar di atas merupakan bener lembaga SMP Nuris Jember yang menampilkan capaian prestasi sesuai dengan kecerdasan STIFin diantara PG (Personal Genetik) nya terdapat 2 siswa-siswi yang memperoleh berbagai kategori lomba mulai dari olimpiade Matematika, IPA, dan Bahasa Inggris serta Seni lukis selain itu ada juara 3 futsal tingkat kabupaten.¹³⁶

¹³⁵ Mila Karmila, wawancara, Jember, 19 Februari 2024.

¹³⁶ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Bener Prestasi Berdasarkan Kecerdasan SMP Nuris Jember", 19 Februari 2024.

Dapat peneliti simpulkan bahwa dalam segmentasi dari sisi unik pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember ini dengan melakukan program unggulan mulai dari pesantren, formal, dan mesin kecerdasan yaitu STIFin.

Hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dapat diambil kesimpulan bahwa dalam melakukan *segmentasi* pasar yang jelas dan teratur lembaga pendidikan akan lebih muda untuk mengenalkan program jasa pendidikannya, meningkatkan jasa, melakukan komunikasi, dan memperkuat citra lembaga dalam benak pengguna jasa. Adapun pendekatan yang dilakukan oleh lembaga pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam yaitu *segmentasi* secara demografis, geografis, piktografi, dan manfaat.

Segmentasi demografi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam mengadakan tes seleksi yang diadakan oleh lembaga masing-masing, pertama semua calon pengguna jasa diarahkan menuju tempat pendaftaran sesuai keinginannya, setelah itu seluruh peserta akan mengikuti tes seleksi dan hasil tes itulah yang lembaga menjadi acuan untuk pengelompokan apakah calon siswa-siswi ini layak di kelas unggulan atau program yang telah mereka pilih. Setelah itu mereka akan di kelompokkan dalam asrama sesuai minat dan hasil tes, seperti contoh program kamar bahasa, SAIN, dan Tahfidz. serta sesuai Personal Genetik (PG) untuk SMP/MTs

Segmentasi geografi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam ini terletak di lingkungan pesantren dan dekat dengan perkampungan warga yang mayoritas beragama Islam, sehingga dalam menjangkau segmen tidak begitu kesulitan karena banyak di sekitar pesantren lembaga-lembaga pendidikan dari tingkat dasar sampai perguruan tinggi, namun tidak hanya area itu saja yang menjadi jangkauannya luar kota maupun dalam kota bahkan negara seperti Thailand banyak yang sudah mengenyam pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

Segmentasi psikografi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam selain lokasinya strategis juga orang tua dapat mengatakan pendidikannya bagus, sanad keilmuannya jelas, pelayanan baik, peraturan tidak terlalu ketat, semua kalangan tidak membedakan, biaya sesuai kualitas, kegiatan keagamaan lebih banyak selain bisa sekolah juga bisa mengaji. Jadi inilah alasan pengguna jasa dan masyarakat memilih untuk menyekolahkan putra-putrinya di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

Segmentasi manfaat analisis pasar dalam kegiatan yang ditawarkan oleh lembaga kepada masyarakat atau pengguna jasa saat mendaftarkan putra-putrinya mengatakan bahwa ingin mendapatkan berkahnya pondok, peraturan kunjungan tidak terlalu ketat, bisa dijenguk tiap minggu karena dekat, keinginan orang tua sendiri juga ada keinginan dari siswa-siswinya.

2. *Targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Tahap selanjutnya yang harus dilakukan oleh pesantren Nurul Islam 1 Jember terkait *targeting* dalam penentuan sasaran pasar berdasarkan dari hasil *segmentasi*. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi target yang diharapkan oleh semua lembaga agar nantinya mereka tertarik dengan lembaga yang kami miliki. Pesantren Nurul Islam dalam mencari siswa-siswi mempunyai 2 kriteria yang pertama mau tinggal di pesantren dan semua kalangan. Dalam pelaksanaannya sebagai berikut:

a. *Targeting* berdasarkan keyakinan

Menentukan target bukanlah hal yang sederhana, karena semua harus dipertimbangkan dengan hati-hati. Hal ini bertujuan untuk calon pengguna jasa atau masyarakat memahami dan nantinya bisa memilih sesuai dengan kebutuhannya.

Abdu Rahman selaku koordinator Humas Yayasan Pesantren Nurul Islam menuturkan bahwa :

Dalam menentukan target pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember memilih dari semua kalangan bawah sampai atas tujuannya agar mereka bisa memilih sendiri sesuai kebutuhan putra-putrinya, namun yang diharapkan pesantren ialah bagi mereka yang siap tinggal di pesantren menjadi syarat mutlak sejak 2017 sesuai maklumat pengasuh.¹³⁷

Senada dengan itu Bangkit Basovi selaku Staff Koordinator Humas mengatakan bahwa :

¹³⁷ Abdu Rahman, wawancara, Jember 7 Februari 2024.

Karena pendidikan yang kami tawarkan itu berbasis pesantren serta pendidikan agamanya lebih banyak, jadi target utama kami mencari siswa-siswi itu mau tinggal di pesantren, biasanya kami melakukan kunjungan ke sekolah dan madrasah untuk menawarkan serta mengenalkan langsung kepada peserta didik untuk melanjutkan jenjang pendidikannya.¹³⁸

Selain syarat mutlak untuk tinggal di pesantren, pendidikan di pesantren Nurul Islam juga memiliki harga yang bervariasi agar masyarakat atau calon pengguna jasa pendidikan bisa membidik sesuai pilihan dan yang dibutuhkan.

Penentuan target sasaran memiliki keinginan untuk meningkatkan jumlah calon peserta didik baru yang akan bergabung di lembaga pendidikan yang di naungi pondok pesantren Nurul Islam, *segmen* yang di pilih semua kalangan dari bawah sampai atas dan lembaga pendidikan dari tingkat dasar sampai perguruan tinggi S1. Karena banyaknya lembaga pendidikan di sekitar pesantren ataupun di wilayah se keresidenan besuki jadi lebih mudah dalam menentukan target. Perihal harga yang harus dibayarkan oleh pengguna jasa pendidikan di pondok pesantren juga menawarkan berbagai macam beasiswa serta potongan-potongan buat alumni yang terus melakukan jenjang pendidikannya di pesantren Nurul Islam.

¹³⁸ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 7 Februari 2024.


BIAYA MASUK AWAL SISWA BARU
SMA NURIS JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2024-2025

URAIAN	REGULER				PLATINUM/GOLD				SILVER/REWARD ALUMNI			
	IPA		IPS		IPA		IPS		IPA		IPS	
	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp 3.985.000	Rp 4.315.000	Rp 4.020.000	Rp 4.350.000	Rp 2.985.000	Rp 3.315.000	Rp 3.020.000	Rp 3.350.000	Rp 2.985.000	Rp 3.315.000	Rp 3.020.000	Rp 3.350.000
Uang Bulanan	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 345.000	Rp 345.000	Rp 345.000	Rp 345.000	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Total Uang Masuk	Rp 4.485.000	Rp 4.815.000	Rp 4.520.000	Rp 4.850.000	Rp 3.330.000	Rp 3.660.000	Rp 3.365.000	Rp 3.695.000	Rp 3.485.000	Rp 3.815.000	Rp 3.520.000	Rp 3.850.000

Jember, 25 November 2023
Kepala Sekolah

G. Robith Doshidi, S.Pd


BIAYA MASUK AWAL SISWA BARU
SMK NURIS JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2024-2025

URAIAN	REGULER			Platinum Tahfidz			Bulan Januari - Maret 2024			Bulan April - Mei 2024			Bulan Juni - Juli 2024/Reward Alumni		
	TSM/TKRO		TKJ/AXIO	TSM/TKRO		TKJ/AXIO	TSM/TKRO		TKJ/AXIO	TSM/TKRO		TKJ/AXIO	TSM/TKRO		TKJ
	Pa	Pa	Pi	Pa	Pa	Pi	Pa	Pa	Pi	Pa	Pa	Pi	Pa	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp 4.625.000	Rp 4.665.000	Rp 4.995.000	Rp 3.625.000	Rp 3.665.000	Rp 3.995.000	Rp 3.325.000	Rp 3.365.000	Rp 3.695.000	Rp 3.325.000	Rp 3.365.000	Rp 3.695.000	Rp 3.625.000	Rp 3.665.000	Rp 3.995.000
Uang Bulanan	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 365.000	Rp 365.000	Rp 365.000	Rp 365.000	Rp 365.000	Rp 365.000	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 520.000	Rp 520.000
Total Uang Masuk	Rp 5.145.000	Rp 5.185.000	Rp 5.515.000	Rp 3.990.000	Rp 4.030.000	Rp 4.360.000	Rp 3.690.000	Rp 3.730.000	Rp 4.060.000	Rp 3.845.000	Rp 3.885.000	Rp 4.215.000	Rp 4.145.000	Rp 4.185.000	Rp 4.515.000

Jember, 25 November 2023
Kepala Madrasah

Dr. S. Harsono


BIAYA MASUK AWAL SISWA BARU
MA UNGGULAN NURIS JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2024-2025

URAIAN	REGULER				BEASISWA							
	IPA/PK		TAHFIDZ		PLATINUM TAHFIDZ		PLATINUM IPA/PK & GOLD		REWARD ALUMNI TAHFIDZ		REWARD ALUMNI IPA/PK & GOLD	
	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp 4.770.000	Rp 5.100.000	Rp 4.985.000	Rp 5.065.000	Rp 3.985.000	Rp 4.065.000	Rp 3.770.000	Rp 4.100.000	Rp 3.985.000	Rp 4.065.000	Rp 3.770.000	Rp 4.100.000
Uang Bulanan	Rp 510.000	Rp 510.000	Rp 630.000	Rp 630.000	Rp 370.000	Rp 370.000	Rp 350.000	Rp 350.000	Rp 630.000	Rp 630.000	Rp 510.000	Rp 510.000
Total Uang Masuk	Rp 5.280.000	Rp 5.610.000	Rp 5.615.000	Rp 5.695.000	Rp 4.355.000	Rp 4.435.000	Rp 4.120.000	Rp 4.450.000	Rp 4.615.000	Rp 4.695.000	Rp 4.280.000	Rp 4.610.000

Jember, 25 November 2023
Kepala Madrasah

Fatmatus Al Humairo, S.Pd

Gambar 4.12
Biaya Awal Masuk Pendidikan MA,SMA, dan SMK Nuris Jember

Gambar di atas ialah rincian awal biaya masuk yang harus dibayar oleh calon pengguna jasa pendidikan atau masyarakat yang sudah dinyatakan diterima oleh masing-masing lembaga pendidikan MA, SMK, dan SMA Nuris Jember. Dengan uraian sebagai berikut :

Tabel 4.4
Biaya Masuk lembaga SMK Nuris Jember Tahun Pelajaran 2024-2025

Uraian	Reguler		
	TSM/TKRO	TKJ/AXIO	
	Pa	Pa	Pi

Uang Daftar Ulang	Rp. 4.625.000	Rp. 4.665.000	Rp. 4.995.000
Uang Bulanan	Rp. 520.000	Rp. 520.000	Rp. 520.000
Total uang masuk	Rp. 5.145.000	Rp. 5.185.000	Rp. 5.515.000
Uraian	Platinum Tahfidz		
	TBSM/TKRO		TKJ/AXIO
	Pa	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp. 3.625.000	Rp. 3.665.000	Rp. 3.995.000
Uang Bulanan	Rp. 365.000	Rp. 365.000	Rp. 365.000
Total uang masuk	Rp. 3.990.000	Rp. 4.030.000	Rp. 4.360.000
Uraian	Reward Alumni		
	TBS/TKRO		TKJ/AXIO
	Pa	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp. 3.625.000	Rp. 3.665.000	Rp. 3.995.000
Uang Bulanan	Rp. 520.000	Rp. 520.000	Rp. 520.000
Total uang masuk	Rp. 4.145.000	Rp. 4.185.000	Rp. 4.515.000

Tabel 4.5
Biaya Masuk SMA Nuris Jember Tahun Pelajaran 2023/2024

Uraian	Reguler			
	IPA		IPS	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang daftar ulang	Rp. 3.985.000	Rp. 4.315.000	Rp. 4.020.000	Rp. 4.350.000
Uang bulanan	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000
Total uang masuk	Rp. 4.485.000	Rp. 4.815.000	Rp. 4.520.000	Rp. 4.850.000
Uraian	Platinum/Gold			
	IPA		IPS	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang daftar ulang	Rp. 2.985.000	Rp. 3.315.000	Rp. 3.020.000	Rp. 3.350.000
Uang bulanan	Rp. 345.000	Rp. 345.000	Rp. 345.000	Rp. 345.000
Total uang masuk	Rp. 3.330.000	Rp. 3.660.000	Rp. 3.365.000	Rp. 3.695.000
Uraian	Silver/Reward Alumni			
	IPA		IPS	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang daftar ulang	Rp. 2.985.000	Rp. 3.315.000	Rp. 3.020.000	Rp. 3.350.000
Uang bulanan	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000
Total uang masuk	Rp. 3.485.000	Rp. 3.815.000	Rp. 3.520.000	Rp. 3.850.000

Tabel 4.6
Biaya Masuk SMA Nuris Jember Tahun Pelajaran 2023/2024

Uraian	Reguler			
	IPA/PK		TAHFIDZ	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp. 4.770.000	Rp. 5.100.00	Rp.4.985.000	Rp. 5.065.000
Uang Bulanan	Rp. 510.000	Rp. 510.000	Rp. 630.000	Rp. 630.000
Total Uang Masuk	Rp. 5.280.00	Rp. 5.610.000	Rp. 5.615.000	Rp. 5.695.000
Uraian	Beasiswa			
	PLATINUM TAHFIDZ		PLATINUM IPA/PK & GOLD	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp. 3.985.000	Rp. 4.065.000	Rp. 3.770.000	Rp. 4.100.000
Uang Bulanan	Rp. 370.000	Rp. 370.000	Rp. 350.000	Rp. 350.000
Total Uang Masuk	Rp. 4.355.000	Rp. 4.435.000	Rp. 4.120.000	Rp. 4.450.000
Uraian	Beasiswa			
	REWARD ALUMNI TAHFIDZ		REWARD ALUMNI IPA/PK & GOLD	
	Pa	Pi	Pa	Pi
Uang Daftar Ulang	Rp. 3.985.000	Rp. 4.065.000	Rp.3.770.000	Rp. 4.100.000
Uang Bulanan	Rp. 630.000	Rp. 630.000	Rp. 510.000	Rp. 510.000
Total Uang Masuk	Rp. 4.615.000	Rp. 4.695.000	Rp. 4.280.000	Rp. 4.610.000

Beasiswa awal masuk siswa baru SMA, SMK, dan MA Unggulan Nuris sudah memiliki kriteria masing-masing bagi siapa saja yang mendapatkan beasiswa unggulan sebagai berikut : lembaga MA platinum tahfidz (lulus tes hafalan 10 juz Al-Quran), platinum IPA (mendapatkan nilai minimal 85), platinum kitab (hafal Alfiyah 500 bait dan baca taqrib atau hafal Alfiyah 250 bait dan hafal taqrib), gold kitab (hafal Alfiyah 250 bait) dan beasiswa alumni (untuk 50 siswa

pendaftar pertama lulusan SMP dan MTs Nuris mendapatkan potongan sebesar Rp. 1.000.000). Lembaga SMK, platinum tahfidz (lulus tes hafalan 2 juz Al-Quran), beasiswa alumni (untuk 150 siswa pendaftar pertama mendapatkan potongan sebesar Rp. 1.000.000. dan Lembaga SMA Nuris Jember, platinum tahfidz (lulus tes hafalan 2 juz Al-Quran), platinum SAIN (mendapatkan nilai minimal 85), gold (mendapatkan nilai 70-84), silver (mendapatkan nilai 60-69) dan beasiswa alumni (untuk 50 siswa pendaftar pertama mendapatkan potongan sebesar Rp. 1.000.000).¹³⁹

Penentuan harga dalam jasa pendidikan bersifat penting karena setiap calon pengguna jasa atau masyarakat akan menyekolahkan putra-putrinya tentu mempertimbangkan antara harga yang ditawarkan dengan fasilitas keunggulan yang dimiliki oleh lembaga. Hal ini agar sesuai target yang sudah ditetapkan oleh lembaga masing-masing.

Senada dengan hal itu Abdu Rahman selaku Koordinator Humas Yayasan Nurul Islam 1 Jember mengatakan bahwa :

Sasaran target kami di sini membidik pasar dari kalangan ekonominya mulai bawah sampai atas, namun pada saat PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) semua dari tim kami memberikan sebuah informasi melalui media sosial, cetak, dan benar atau bisa datang langsung ke ruang humas yayasan pesantren untuk mendapatkan informasi lebih lanjut. Bagi masyarakat yang bagaimanapun tetap kami layani karena maklumat pengasuh untuk membuka lebar siapa saja yang mendaftar silahkan diterima asal mereka mau menetap di pesantren.¹⁴⁰

¹³⁹ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Brosur 3 lembaga SMA, SMK, dan MA Unggulan Nuris Jember", Jember, 19 Februari 2024.

¹⁴⁰ Abdu Rahman, wawancara, Jember, 21 Februari 2024.

Pesantren Nurul Islam 1 Jember telah menyiapkan ruang humas untuk semua lembaga pendidikan yang berada dalam naungan yayasan agar masyarakat atau pengguna jasa pendidikan bisa mendatangi langsung untuk mencari sebuah informasi semua lembaga dari TK-Ma'had Aly Nurul Islam. Ruangan ini terletak di depan setelah pintu utama bersebelahan dengan gedung MA Unggulan Nuris.

Tujuannya untuk memudahkan para pengguna jasa pendidikan atau masyarakat yang ingin mendaftarkan putra-putrinya secara langsung tanpa melalui media *Online*. Hal ini juga memberikan manfaat kepada mereka secara tidak langsung mengetahui tempat yang akan menjadi putra-putrinya mengenyam pendidikan.



Gambar 4.13
Ruang Pusat Informasi Pendaftaran Siswa/i Baru

Gambar di atas merupakan ruangan pusat informasi untuk melayani pendaftaran siswa-siswi baru semua lembaga, tampak 1 ruangan yang ada benar bertuliskan pusat informasi pendaftaran siswa/siswi baru tahun pelajaran 2024/2025, alamat pesantren Jl. Pangandaran No.48 Antirigo Summersari Jember 68125, lembaga TPA SANI, Play Group, TK Bina Anaprasa Nuris, MI Unggulan Nuris Full Day School, MTs Unggulan Nuris, SMP Nuris, MA Unggulan Nuris, SMA Nuris, SMK Nuris, informasi pendaftaran di bulan Januari-Juli 2024, Via Online melalui Link https://ppdb_pesantrennuris.net dan via Online langsung ke kantor sekretariat Humas Nuris, waktu pelayanan senin sabtu (07.30-13.00 wib) jumat (07.30-10.00 wib).¹⁴¹

Untuk mempermudah kegiatan *targeting* pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember ini sebelumnya menganalisa kondisi sekitar pesantren, karena di sekitar pesantren lembaga pendidikan dari TK-Perguruan tinggi ada jadi target yang di tentukan dari semua kalangan. Bangkit Basovi mengatakan bahwa :

Pondok pesantren Nurul Islam ini lembaga pendidikan formalnya sudah lengkap dari jenjang TK-Perguruan tinggi S1 jadi kami berusaha untuk mencari siswa-siswi baru ke semua kalangan jenjang pendidikan yang sudah ditentukan oleh lembaga. Yang kami lakukan selain menyebarkan informasi melalui media sosial, cetak, dan bener di pasang di pinggir jalan raya kami juga melakukan kunjungan sekolah, dan madrasah di sekitar se keresidenan Besuki, tujuannya untuk mengenalkan semua lembaga pendidikan yang ada di Nuris serta mensosialisasikan kegiatan dan keunggulan yang dimiliki.¹⁴²

¹⁴¹ Observasi di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, 19 Februari 2024.

¹⁴² Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 26 Februari 2024.



Gambar 4.14
Kunjungan Humas Nuris ke Sekolah SMP

Gambar di atas merupakan kegiatan kunjungan humas yayasan Nurul Islam 1 Jember ke sekolah, tujuannya untuk mensosialisasikan seluruh lembaga yang ada di yayasan pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Tampak jelas sebuah siswa-siswi sedang memegang brosur yang telah dibagikan oleh humas, kegiatan ini dilaksanakan hampir menjelang penerimaan peserta didik baru (PPDB) di setiap tahun ajaran baru.

Peneliti menyimpulkan dari hasil wawancara bahwasanya kegiatan *targeting* pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, memiliki persyaratan yaitu harus tinggal di pesantren serta mempunyai kompetensi tidak hanya itu semua lembaga pendidikan menawarkan berbagai beasiswa unggulan dengan persyaratan-persyaratan yang sudah ditentukan, menyediakan pusat informasi, dan melakukan kunjungan ke lembaga pendidikan di semua kalangan

tingkat dasar sampai S1 perguruan tinggi. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan eksistensi lembaga sebagai yang terkenal dengan prestasinya serta mampu memberikan hasil yang sesuai harapan masyarakat atau pengguna jasa pendidikan.

b. Targeting dengan mengamati potensi pasar

Seiring perkembangan zaman lembaga pendidikan terus berkembang, semua lembaga pendidikan berusaha terus melakukan inovasi untuk mengalahkan serta unggul di banding dengan pesaing lainnya. Karena hal ini jika dibiarkan maka lembaga pendidikan akan ditinggal oleh pengguna jasa dan nantinya akan terjadi penggabungan dengan lembaga lain.

Dalam kondisi seperti ini pendidikan yang ada di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember terus mengamati pertumbuhan potensi pasar serta terobosan baru yang tidak kalah saing dengan lembaga pendidikan lainnya. Abdu Rahman selaku koordinator humas yayasan pesantren Nurul Islam 1 Jember menuturkan bahwa :

Jadi dalam tiap tahunnya kami terus melakukan evaluasi terhadap perkembangan jumlah peserta didik, hal ini dilakukan untuk memahami kebutuhan calon pengguna jasa dan tren yang sedang booming. Setelah itu kami akan menyaring untuk melakukan langkah selanjutnya, agar semua ini sesuai dengan potensial calon pengguna jasa maka dari itu dilakukan evaluasi tujuannya untuk menjangkau kelompok atau individu secara efektif.¹⁴³

Senada dengan itu Bangkit Basovi selaku staff koordinator humas yayasan mengatakan bahwa :

¹⁴³ Abdu Rahman, wawancara, Jember, 21 Februari 2024.

Perkembangan dalam dunia pendidikan memang tidak bisa kita biarkan, sebagai lembaga pendidikan yang berbasis pesantren khususnya dimana selain dibekali ilmu agama juga umum kami tidak asal-asalan serta ikut-ikutan dalam membuat program. Jadi semua sudah dipertimbangkan bersama oleh pihak yayasan dengan menganalisa kira-kira siswa-siswinya minat atau tidak, bagus atau tidak, cocok atau tidak dengan budaya kita apalagi kita lingkungan pendidikannya di dalam pesantren.¹⁴⁴

Program-program yang dimiliki oleh semua lembaga pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember ini telah disesuaikan dengan kebutuhan, keinginan, serta tingkatannya. Jadi biar mereka belajar sesuai takaran serta perkembangan zaman. Robith Qosidhi selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember menuturkan bahwa :

Kami hanya ingin menekankan pentingnya fleksibilitas dan adaptabilitas dalam membuat program pendidikan, karena tuntutan pasar pendidikan selalu berubah sesuai perkembangan zamannya, jadi penting untuk terus memantau serta menyesuaikan sesuai perilaku pengguna jasa dan kondisi pasar. Misalnya di zaman yang serba digital ini kami mencoba membuat sebuah program ekstrakurikuler Broadcasting dan podcast yang bergerak dalam bidang reporter di sini mereka diajarkan bagaimana cara membuat skrip, editing video, dan pengambilan gambar, ekstrakurikuler ini tidak diajarkan hanya teori saja melainkan terjun di lapangan untuk meliput berita sendiri. Kegiatan ini dilaksanakan setiap hari selasa dan kamis.¹⁴⁵

Dari penjelasan Robith Qosidhi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam ingin menyesuaikan program sesuai dengan zaman serta fleksibel untuk mengikuti perkembangan teknologi, karena memanfaatkan media untuk mengkomunikasikan program itu lebih

¹⁴⁴ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 21 Februari 2024.

¹⁴⁵ Robith Qosidhi, wawancara, Jember, 26 Februari 2024.

cepat sampai kepada publik, sehingga segala bentuk program dan kegiatan itu dikemas dalam bentuk konten-konten. Tujuannya ketika mereka mencari atau menulis pondok pesantren Nurul Islam langsung muncul semua karya, prestasi dan lembaga masing-masing yang kami naungi. Salah satu contohnya dengan kegiatan ekstrakurikuler Broadcasting.



Gambar 4.15
Ekstrakurikuler Broadcasting

Broadcasting merupakan salah satu ekstrakurikuler di pesantren Nurul Islam yang bergerak dalam bidang reporter, walaupun tergolong baru namun ekstrakurikuler ini sudah menunjukkan kemampuan mereka yang luar biasa dalam memainkan kamera, menjadi reporter, mengedit video yang luar biasa dan hasil karya-karyanya sudah tersebar luar di media sosial. Hal ini menandakan dalam mengamati potensi pertumbuhan pasar pendidikan di pesantren Nurul Islam meluncurkan program ekstrakurikuler Broadcasting, karena dengan kegiatan ini memanfaatkan perkembangan teknologi serta memenuhi

kebutuhan pengguna jasa agar mereka selain bisa sekolah dan mengaji juga bisa membuat kreativitas konten-konten yang bermanfaat untuk asumsi publik juga melatih kemampuannya dan wawasan dibidang teknologi.

Tidak hanya dalam kegiatan ekstrakurikuler saja dalam pemasarannya lembaga SMK Nuris Jember untuk melihat potensial pasar mempunyai sebuah program kunjungan ke sekolah-sekolah melakukan servis gratis di seluruh wilayah Keresidenan Besuki, tujuannya selain mengenalkan lembaganya hal ini dilakukan untuk melihat minat masyarakat. Bangkit Basovi mengatakan bahwa :

Saya dan tim humas didampingi oleh salah satu guru SMK yang bertanggung jawab atas program ini melakukan sebuah kunjungan dengan siswa terbaik dari jurusan Teknik Bisnis Sepeda Motor (TBSM) dan Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) sebagai mekanik untuk menunjang proses kegiatan ini, salah satu contoh di desa Silo Jember kawasan Pace. Antusias warga yang sangat besar mereka berbondong-bondong untuk memeriahkan acara kunjungan servis motor dan elektronik komputer, kegiatan ini bukan pertama kali SMK Nuris mengadakan servis gratis sebelumnya diadakan berbagai daerah yang ada di Jember. Tujuannya agar bisa membantu masyarakat yang ingin memperbaiki sepeda dan elektronik laptop tetapi mengalami kendala ekonomi.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.



Gambar 4.16
Servis Gratis oleh SMK Nuris Jember

Gambar diatas merupakan kegiatan servis gratis yang dilakukan oleh siswa jurusan Teknik Bisnis Sepeda Motor (TBSM) oleh SMK Nuris Jember, siswa yang diterjunkan biasanya kelas 11 dan 12 secara bergiliran yang diterjunkan ke desa, dan sekolah-sekolah untuk memberikan pelayanan sehingga mereka bisa mengenalkan lingkungan kerja pada siswa hingga cara berkomunikasi dengan konsumen.¹⁴⁷

Senada dengan itu kepala Humas SMK Nuris Untung Rahmatullah menjelaskan bahwa :

¹⁴⁷ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Pelayanan Servis Gratis SMK Nuris Jember”, Jember, 23 Februari 2024.

Jauh sebelum melaksanakan program ini saya sudah mendapatkan izin dari pihak berwajib setempat untuk menyebarkan *flyer* melalui media Online juga cetak ke tempat yang akan dikunjungi, setelah itu saya langsung menentukan jam operasional untuk pelayanan servis gratis dari pukul 08.00-16.00 wib. Di sini kami memberikan jasa servis gratis namun penggantian suku cadang akan dibeli sendiri oleh konsumen. Kegiatan ini bukan hanya di desa-desa Jember saja tetapi juga sampai ke pelosok desa Banyuwangi dan Lumajang¹⁴⁸

Setelah melakukan pengamatan potensi pasar serta kebutuhan dan perilaku pengguna jasa, pastikan untuk terus mempertahankan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang baik dengan meningkatkan program atau layanan secara terus menerus. Dengan hal tersebut kita dapat mengidentifikasi peluang, kekuatan, kelemahan, dan tantangan yang ada dalam pasar pendidikan serta mengembangkan strategi yang efektif untuk menarik dan mempertahankan pengguna jasa pendidikan yang potensial.

Mila Karmilah selaku Koordinator Badan Pendidikan Formal mengatakan bahwa :

Dalam mengidentifikasi peluang lokasi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember kurang lebih 15 menit dari pusat kota sehingga mudah dijangkau, lingkungan sekitar pesantren mayoritas beragama Islam, antusias masyarakat terhadap pendidikan agama, mengikuti perkembangan teknologi, eratnya hubungan dengan alumni mempermudah saluran publikasi dengan jangkauan yang lebih luas.¹⁴⁹

Abu Bakar selaku Koordinator Departemen Pesantren juga menyampaikan bahwa :

Kelemahan yang terdapat dalam pesantren Nurul Islam ini ialah kurangnya ruang kelas, ruang perpustakaan masih menjadi satu,

¹⁴⁸ Untung Rahmatullah, wawancara, Jember, 28 Februari 2024.

¹⁴⁹ Mila Karmila, wawancara, Jember, 5 Maret 2024.

dan ruang lab. Kekuatan yang dimiliki sanad keilmuan pengasuh jelas, sumber daya tenaga pendidik memiliki kompetensi yang baik, pertumbuhan jumlah peserta didik yang cukup signifikan, dan adanya dukungan serta kerja sama yang baik dengan wali santri serta tokoh masyarakat lainnya. Tantangannya persaingan yang ketat dengan lembaga pendidikan berbasis pesantren lainnya, pengaruh *gadget* jadi santri banyak yang tidak kerasan, perkembangan pendidikan selalu meningkat di era 5.0.¹⁵⁰

Hasil kesimpulan pemaparan di atas mengenai *targeting* dalam mengamati potensi pasar pendidikan di pesantren Nurul Islam melakukan sebuah kunjungan dengan menawarkan servis gratis dan ekstrakurikuler Broadcasting, program ini bertujuan selain mempromosikan lembaga juga melihat minat masyarakat kepada lembaga pendidikan yang ada di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember.

c. Targeting berdasarkan keunggulan

Targeting yang dilaksanakan dalam lembaga pendidikan harus dipikirkan secara rasional agar bisa melihat potensi serta daya tarik masyarakat terhadap lembaga. Dengan begitu lembaga yang dikelola bisa menyesuaikan antara sumber daya yang dimiliki dengan kebutuhan pengguna jasa. Dalam hal ini pendidikan di pesantren Nurul Islam menawarkan program Nuris Excellent Camp (NEC) Abdu Rahman selaku Koordinator Humas Yayasan Pesantren Nurul Islam menuturkan bahwa :

Program Nuris Excellent Camp ini kegiatan rutin yang kami selenggarakan dalam setiap tahunnya, tujuan dari kegiatan ini

¹⁵⁰ Abu Bakar, wawancara, Jember, 5 Maret 2024.

untuk memperkenalkan kepada pelajar SMP/MTs sederajat yang belum pernah mondok sebelumnya. Jadi peserta Nuris Excellent Camp siswa luar pesantren yang ingin merasakan mondok singkat selama lima hari secara gratis dan nantinya mereka akan diperkenalkan dengan program-program yang ada di pesantren Nuris Jember. Dan untuk NEC SMA Nuris Jember akan diberikan program meliputi, program kajian keagamaan dengan materi akhlak karimah, program kajian SAINS, semua yang mengikuti kegiatan ini harus ada surat rekomendasi dari sekolah yang ditanda tangani oleh kepala sekolah dan orang tua.¹⁵¹

NURUL ISLAM

NEC2023
Nuris Excellent Camp
SMK NURIS JEMBER
26 - 30 Desember 2023

Nikmati Keseruan Belajar di
PONDOK PESANTREN NURIS JEMBER
dengan Program Terbaiknya!

GRATISS!
KEMPING API UNGGUN
DI AKHIR KEGIATAN

MATERI NEC

Kajian Keagamaan	Materi Kejuruan	Excellent Ekskul
Akhlaqul Karimah Sholat Ala Rasul Tajwid Al-Qur'an	Axioo Class Honda Class Mobil Surya Safety Riding	Broadcasting Pramuka

SIKAT DAN KEYENYAMAN
Surat Rekomendasi Sekolah
Bertanda Tangan Kepala Sekolah dan Orang Tua
Check in 25 Desember 2023
Pukul 15.00-17.00 WIB

Humas Call Center
Untung Rahmatullah, ST.
Hilmi Bin AS, S.Pd.
Bangkit Basori A., ST.

081 333 458 856
085 236 063 406
085 646 370 104
085 258 244 000

SCAN HERE!
LINK PENDAFTARAN
<https://bit.ly/pendaftaranNEC2023-2024>

Gambar 4.17
Nuris Excellent Camp (NEC 2023)

Program NEC menjadi wadah dalam pengembangan spiritual juga intelektual santri selama hampir seminggu, Kegiatan NEC ini fokus pada program besar yaitu program SMK dan SMA Nuris Jember, yang nantinya peserta NEC pada program SMK berkesempatan langsung untuk mendapatkan pengajaran TKR, TBSM,

¹⁵¹ Abdu Rahman, wawancara, Jember, 26 Februari 2024.

dan TKJ dibidik untuk menjadi lulusan siap kerja peserta NEC mendapatkan berbagai wawasan dan pengalaman yang tentunya berguna apabila memilih SMK sebagai jenjang lanjutannya. Setelah itu ada program SMA siswa-siswi yang berstatus kelas 9 SMP/MTs ini mendapatkan program unggulan dari SMA Nuris Jember, untuk menjawab tantangan global dibidang riset dan teknologi para peserta NEC mendapatkan paparan menarik dibidang robotika dan penulisan karya ilmiah, kajian keagamaan dan excellent ekstrakurikuler.¹⁵²

Dicatat untuk generasi tangguh dan serba bisa program NEC juga membekali peserta dengan kegiatan menarik seperti ekstrakurikuler penulisan kreatif dan pramuka, NEC tidak hanya fokus dalam bidang akademik saja, agama menjadi tiang yang senantiasa tegak dan harus ditegakkan kegiatan tersebut meliputi solat 5 waktu berjamaah, kajian tajwid dan kitab Tarbiyatus Shibyan, diharapkan mereka mampu menyerap atmosfer pondok pesantren Nurul Islam Jember yang tak hanya akademis namun juga agamis.

Selain program Nuris Excellent Camp (NEC) sebagai ajang promosi lembaga pendidikan yang ada di pesantren Nurul Islam 1 Jember juga mengadakan program Nuris Aswaja Camp (NAC) yang dikhususkan untuk lembaga pendidikan ma'arif. Bangkit Basovi mengatakan bahwa :

¹⁵² Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Pamflet Nuris Excelent Camp 2023", Jember, 28 Februari 2024.

Nuris Aswaja Camp (NAC) suatu kegiatan rutin yang diselenggarakan oleh pesantren Nurul Islam sejak tahun 2018 hingga sekarang. Seiring perkembangan zaman semakin terbuka dan bergejolak serta arus informasi yang mengalir sangat cepat, berbagai paham dan aliran juga semakin mudah menyebar serta menggerogoti keyakinan banyak orang untuk itu penguatan pemahaman keaswajaan perlu ditingkatkan dengan pendekatan yang efektif dan strategis.¹⁵³

Pesantren Nurul Islam Jember membaca kondisi ini dengan responsif sehingga berinisiatif menyelenggarakan wada pelatihan dan pembinaan dengan nuansa kekinian berujuk Nuris Aswaja Camp.

Senada dengan itu Nur Hamida mengatakan bahwa :

Agenda semacam ini sudah saatnya pesantren berinovasi dengan mengemas pelatihan yang modern dengan ciri khas pesantren untuk melatih kader milenial masa depan. Agar nantinya punya sanad keilmuan yang jelas dan tidak terkesan menjadi ustaz dadakan.¹⁵⁴

Dari penjelasan wawancara di atas bisa disimpulkan bahwa pesantren Nurul Islam untuk menentukan target sesuai keunggulan melakukan sebuah program Nuris Excellent Camp dan Nuris Aswaja Camp, jadi tujuan dari program ini untuk menyaring siswa-siswi bertalenta untuk ke tahap jenjang pendidikan selanjutnya.

Hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi dapat disimpulkan bahwa lokasi pesantren mudah dijangkau dan jumlah lembaga pendidikan cukup banyak sehingga target lembaga pendidikan yang ditentukan semua tingkatan pendidikan dari dasar sampai perguruan tinggi S1, segmen yang dipilih pun sama semua

¹⁵³ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 28 Februari 2024.

¹⁵⁴ Nur Hamida, wawancara, Jember, 28 Februari 2024.

ekonomi kalangan bawah sampai atas, karena pendidikan di pondok pesantren lengkap dari play group hingga perguruan tinggi jadi pihak lembaga tidak mengalami kesulitan.

Selain itu target utama mereka ialah yang mau tinggal di pesantren, kunjungan ke sekolah maupun madrasah, mengadakan kegiatan NEC dan NAC dengan sasaran program SMA dan SMK yang diikuti oleh siswa-siswi SMP/MTs, serta melakukan pelayanan servis gratis ke desa-desa dan sekolah.

Jadi pendidikan di pesantren Nurul Islam dalam menentukan target pasarnya buat mereka yang mau menetap di pesantren, semua kalangan pendidikan dari dasar sampai atas, semua ekonomi kalangan bawah hingga atas.

3. *Positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Positioning ialah suatu tahap yang harus dilakukan oleh lembaga pendidikan, karena hal ini mempengaruhi citra positif lembaga dalam kehadiran posisi pasar di benak pengguna jasa. Jadi penempatan posisi dalam konteks pendidikan diartikan sebagai cara untuk membangun identitas merek melalui keunggulan yang dimiliki juga pembeda program jasanya dari pesaing lainnya. Dalam tahap ini peneliti akan menjelaskan serta mencari informasi terkait keunggulan dan keunikan pendidikan yang ada di bawa naungan pesantren Nurul Islam 1 Jember.

Kegiatan dalam penentuan posisi pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember sebagai berikut :

a. Positioning berdasarkan keunggulan

Setiap lembaga pendidikan baik swasta maupun negeri memiliki keunggulan dalam menentukan posisi lembaganya, sehingga nantinya dapat meningkatkan pelayanan serta program yang sudah ditetapkan kepada pengguna jasa. Pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember yang dikenal sebagai haluan Aswaja serta segudang prestasi. Robith Qosidhi menuturkan bahwa :

Saya menginginkan pendidikan yang telah diperjuangkan oleh Kiai itu berkelanjutan dan terus diaplikasikan, maka dari itu salah satu programnya serta keinginan Kiai ialah menciptakan generasi Ahlusunah Wal Jamaah (ASWAJA) yang berdaya saing global kompeten di bidang agama, SAINS, Bahasa, Literasi, Karya ilmiah dan teknologi. Untuk lembaga yang mempunyai program unggulan pelajaran Aswaja dan kitab kuning yaitu MTs dan MA, program ini dibuat tidak lepas dari keprihatinan Kiai dalam maraknya ancaman yang berpotensi menggerus amalan dan tradisi NU.¹⁵⁵

Senada dengan itu Mila Karmila selaku Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) mengatakan bahwa :

Program ini telah ditetapkan untuk menunjang sesuai tujuan dari kedua lembaga tersebut, jadi tidak heran masyarakat mengatakan bahwa pesantren Nuris sebagai haluan Aswaja dan segudang prestasi. Karena lembaga MTs sendiri yang didirikan sejak 2008 tetap konsisten dengan tujuan sebagai lembaga yang unggul dalam kitab kuning, SAINS dan ke Aswaja an, selain itu ada MA Unggulan Nuris menjadikan lembaga yang unggul dalam kitab kuning, maju dalam SAINS serta menguasai argumentasi akidah dan amalia Aswaja. Selain itu MA Unggulan Nuris

¹⁵⁵ Robith Qosidhi, wawancara, Jember, 19 Maret 2024.

memiliki kurikulum *boarding school* dan pengembangan penguasaan kitab kuning, sains, dan tahfidz Al-Quran.¹⁵⁶

Dari hasil penjelasan wawancara peneliti menyimpulkan bahwa keunggulan pendidikan yang diberikan oleh pesantren Nuris tidak hanya bergerak dalam bidang akademis saja melainkan lebih ke penekanan di bidang agamis. Pendidikan yang telah didirikan mempunyai tawaran program dan tujuan berbeda-beda untuk mewujudkan visi misi yang ada. Di sini peneliti terus mencari informasi terkait hal itu kepada pihak yang terkait, Abu Bakar selaku Koordinator Departemen Pesantren menyampaikan bahwa :

Sejak tahun 1981 Kiai terus memikirkan perkembangan pesantren serta lembaga pendidikan yang akan dibangun, melihat tujuan utama pesantren ini ialah mengembangkan program unggulan dalam bidang Asawaja, kitab kuning, bahtsul masail, tahfidz quran, bahasa arab, bahasa inggris dan sains maka setiap lembaga pendidikan di pesantren Nuris ini memosisikan sesuai dengan programnya masing-masing.¹⁵⁷

Hal itu sesuai dengan dokumen yang peneliti temukan saat wawancara dengan Nur Hamida di ruang Sekretariat yayasan pondok pesantren Nurul Islam. Dokumen tersebut berisi mengenai *branding* setiap lembaga yang sudah ditetapkan oleh Robit Qosidhi selaku pengasuh pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Bahwa setiap lembaga mempunyai *branding* yang berbeda-beda contohnya SMA Nuris Jember dengan sebutan berprestasi dalam bidang akademik dan non akademik dengan program unggulan bahasa, sains, literasi, dan jurnalistik, selain itu juga menawarkan program Les Bimbingan Belajar (LBB) secara gratis yang tujuannya untuk membantu siswa dalam mempersiapkan masuk ke perguruan tinggi. Selanjutnya ada

¹⁵⁶ Mila Karmila, wawancara, Jember, 19 Maret 2024.

¹⁵⁷ Abu Bakar, wawancarai, Jember, 19 Maret 2024.

SMK Nuris Jember dengan tujuan mencetak lulusan siap kerja dan diterima di perguruan tinggi dengan program TBSM, TKRO, TKJ, dan Axioo Class Program (ACP).



Gambar 4.18
Branding Lembaga Pendidikan

Gambar di atas merupakan *branding* lembaga pendidikan yang pesantren berikan kepada masyarakat untuk mengetahui bahwa setiap sekolah maupun madrasah di lingkungan pesantren Nuris mempunyai identitas yang berbeda-beda. Karena hal ini bersifat penting bagi lembaga memosisikan lembaganya kepada pengguna jasa agar mereka tidak salah pilih untuk menyekolahkan putra-putinya.¹⁵⁸

Abdu Rahman selaku humas yayasan pesantren Nurul Islam menuturkan bahwa :

Kami memahami bahwa setiap lapisan masyarakat untuk menyekolahkan anak-anaknya memiliki pandangan yang berbeda, maka dari itu dengan adanya *branding* tersebut bertujuan untuk memberikan informasi. Semisal sekolah di sini keunggulannya apa dan programnya apa, mengingat perilaku pengguna jasa dan kebutuhannya tidak sama jadi untuk

¹⁵⁸ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Branding lembaga pendidikan”, Jember, 22 Maret 2024.

memenuhi serta menjawab tantangan itu kami membedakan program serta menonjolkan keunggulan-keunggulan yang telah dibuat.¹⁵⁹

Selain melalui *branding* lembaga masing-masing pendidikan di pesantren Nurul Islam juga menggunakan berbagai saluran pemasaran untuk mengkomunikasikan program serta menyoroti keunggulan yang dimiliki Bangkit Basovi selaku staf humas yayasan menyampaikan bahwa :

Selain media sosial dan media cetak sebagai pusat berbagi informasi pendidikan mengenai lembaga ini, kami juga menampilkan para alumni dikalender, website, dan *instagram* yang sukses dalam menempuh jenjang pendidikannya dan karier di luar sana.¹⁶⁰



Gambar 4.19
Alumni MA, SMA, dan SMK Nuris Jember

¹⁵⁹ Abdu Rahman, wawancara, Jember, 22 Maret 2024.

¹⁶⁰ Bangkit Basovi, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.

Gambar tersebut peneliti temukan dalam kalender pesantren Nurul Islam di masing-masing lembaga, dalam hal ini pendidikan di pesantren Nurul Islam tidak hanya menampilkan capaian prestasi siswa-siswi saja namun alumni yang sudah ke terima dan lulus di berbagai kampus bergengsi serta para alumni yang sudah ke terima di dunia kerja. Hal ini merupakan bentuk ikon untuk meningkatkan citra lembaga bahwasanya alumni Nuris mampu bersaing.¹⁶¹



Gambar 4.20
Program Unggulan Astronomi

Program ini dimiliki oleh lembaga SMA Nuris Jember yang ditawarkan kepada pengguna jasa pendidikan, meskipun secara pesantren mereka dibekali dalam ilmu agamis dalam pendidikan formal SMA Nuris ini memberikan suatu program yang relevan agar ke seimbangan ilmu akademis dan agamis dapat terealisasikan ke dalam penemuan sains, penelitian serta temuan-temuan lainnya.

Positioning harus bisa memberikan keunggulan kepada calon pengguna jasa pendidikan agar nantinya mereka yakin dan minat untuk memutuskan pilihannya untuk ikut serta dalam menjaga eksistensinya.

¹⁶¹ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Dokumen Kalender Pesantren Nurul Islam 2024”, Jember, 29 Februari 2024.

Pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember tidak hanya dibekali ilmu akademis juga mereka juga mendapatkan ilmu agamis sebagai bekal ke jenjang selanjutnya, Mila Karmila selaku Badan Pendidikan formal (BPF) menyampaikan bahwa :

Pemikiran masyarakat itu, jika siswa berada di pesantren bidang akademisnya akan lemah. Mengiranya mereka akan unggul di kitab maupun tahfidznya. Namun di pesantren Nuris ini keduanya kita kuatkan, kalau di formal itu bagaimana mereka dibekali pengetahuan umum yang mengikuti perkembangan zaman seperti teknologi dan inovasi sehingga pemberian akademik itu memenuhi kebutuhan tuntutan masyarakat. Misal di masyarakat ada permasalahan jadi kami bisa mengatasi melalui penelitian, karya ilmiah, dan penemuan sains, sebenarnya di lembaga formal ini tidak bertolak belakang dengan pesantren tapi saling menguatkan.¹⁶²



Gambar 4.21
Siswa SMA Nuris Jember lolos OSN-Provinsi 2023

Dalam program tersebut sesuai dengan slogan SMA Nuris Jember yaitu berprestasi dalam bidang akademik serta memiliki *branding* SAINS. Tidak hanya sekedar program pesantren Nuris

¹⁶² Mila Karmila, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.

khususnya lembaga SMA mampu mengantarkan siswa-siswinya dalam ajang lomba Olimpiade Sains Nasional (OSN) ke kanca Nasional, Cindy Faiza Nabila salah satu siswa SMA Nuris Jember yang mewakili Kabupaten Jember dalam ajang OSN Nasional.¹⁶³

Sesuai dengan kearifan lokal lembaga pendidikan yang berbasis pesantren memiliki ciri khas agama Islam serta untuk membangun komitmen keagamaan yang jelas juga mempunyai prospek ke depan contohnya dalam kajian-kajian keilmuannya itu dihubungkan dengan keagamaan, misalnya dalam bidang sains hubungannya dengan pesantren santri bisa mengkaji dalam sudut pandang Islam, seperti dalam bidang astronomi mengamati fenomena alam kemudian dalam bidang inovasi.

Tidak hanya lembaga pendidikan tingkat pertama hingga menengah bahkan MI Unggulan Nuris pada tanggal 24-25 Februari 2024 kemarin sukses membawa 21 medali ajang bergengsi kompetisi tingkat kabupaten yang diselenggarakan oleh MTs N 2 Jember yang diikuti oleh ratusan peserta dari berbagai sekolah setingkat SD/MI di Jember. Desy Fitriyani selaku staff koordinator Badan Pendidikan Fromal menyampaikan bahwa :

Para siswa-siswi MI Unggulan Nuris Jember ini telah berhasil menorehkan juara dalam ajang lomba yang dilaksanakan pada sabtu-minggu, 24-25 Februari 2024 dalam berbagai lomba olimpiade bahasa inggris, olimpiade IPA level 1, IPA level 2, matematika level 1, matematika level 2 dan literasi. Para siswa-

¹⁶³ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Pamflet siswa lolos OSN Nasional", Jember 23 Februari 2024.

siswi ini sukses memborong 21 medali atau juara ajang rutin tahunan.¹⁶⁴



Gambar 4.22
Prestasi MI Unggulan Nuris Jember

Gambar di atas merupakan para siswa-siswi MI Unggulan Nuris Jember yang memperoleh juara tingkat kabupaten pada tanggal 24-25 Februari 2024 di MTs N 2 Jember, gambar tersebut diambil di depan gedung kelas MI Unggulan Nuris dengan 6 guru dan 22 siswa.

Berikut peneliti tampilkan data perolehan prestasi MI Unggulan Nuris pada ajang lomba tersebut

Tabel 4.7
Prestasi MI Unggulan Nuris Jember

Nama	Kategori	Kelas	Meraih
Qonita Hana Nabilah	Olimpiade Bahasa Inggris	5a	Medali Emas
Achmad Jibril Fabian H	Olimpiade Bahasa Inggris	4c	Medali Perak

¹⁶⁴ Desy Fitriyani, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.

Nama	Kategori	Kelas	Meraih
Nathania Bilqis A	Olimpiade Bahasa Inggris	4a	Medali Perunggu
Shafia Malika Salwah	Olimpiade Bahasa Inggris	3b	Medali Perunggu
Fatimah Azzahra	Olimpiade Bahasa Inggris	4b	Medali Perunggu
Muhammad Rasyid Alfatih	Olimpiade IPA level 1`	3a	Medali Emas
Imron Daffa P	Olimpiade IPA level 1`	3b	Medali Perak
Raziq Hanan Hamzah	Olimpiade IPA level 1`	3c	Medali Perak
Ahsan Hilmi R	Olimpiade IPA level 1`	2b	Medali Perunggu
Muhammad Galih Bintang	Olimpiade IPA level 1`	1d	Medali Perunggu
Hisyam Ramaditya	Olimpiade IPA level 2	4a	Medali Emas
Aisyah Sintia Afira	Olimpiade IPA level 2	5a	Medali Emas
Hamdan Fahmi Wafa	Olimpiade IPA level 2	4c	Medali Perak
Azzamy Syauqi	Olimpiade IPA level 2	5a	Medali Perunggu
Muhammad Safri Alfatih	Olimpiade Matematika level 1	3b	Medali Emas
Faiza Almaidah Zahra	Olimpiade Matematika level 1	3c	Medali Emas
Muhammad Mirza Hakim	Olimpiade Matematika level 1	2c	Medali Perak
Alfiyan Yazid Albustomi	Olimpiade Matematika level 2	4a	Medali Perak
Faralillah Umariyah	Olimpiade Matematika level 2	5a	Medali Perak
Malya Nafisa Prakoso	Olimpiade Matematika level 2	4a	Medali Perunggu
Kiana Azmi Mahira	Literasi	5a	Harapan juara 3

Dapat peneliti simpulkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi mengenai *positionig* untuk mendapatkan keunggulan dalam memasarkan pendidikannya di pondok pesantren Nurul Islam

dengan cara membangun program yang sesuai dengan tuntutan zaman serta perkembangan teknologi, menampilkan ikon alumni yang sudah sukses di dunia pendidikan serta pekerjaan, menempatkan lembaga sesuai dengan *branding* masing-masing dan mengikuti ajang perlombaan akademik dan non akademik dari tingkat kabupaten hingga ke internasional.

b. *Positioning* berdasarkan keunikan

Setiap lembaga pendidikan harus memiliki keunikan dalam memasarkan pendidikannya serta mengenalkan program-program yang dimiliki guna memberikan nilai tambah untuk membangun citra positif serta membedakan dari tawaran pesaing lainnya.

Pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember ini selain memberikan program unggulan, *branding* lembaga, capaian prestasi serta kegiatan di bidang non akademik, peneliti mencoba menggali informasi tentang keunikan melalui pengguna jasa atau wali santri saat hari minggu melakukan kunjungan ke putra-putrinya. Samsul Huda memaparkan bahwa :

Awalnya saya bingung untuk mencari lembaga pendidikan untuk menyekolahkan anak saya, waktu itu saya tahu informasi dari tetangga dan disarankan ke pesantren Nuris ini karena pendidikan formalnya lengkap, akhirnya saya tanya alamat serta mendatangi lokasi. Ternyata benar pendidikan di sini mulai play grup sampai S1 pun ada juga pendidikan di sini kualitasnya bagus, selain anak saya di sini bisa mengaji juga bisa sekolah, sanad keilmuannya jelas, kegiatan agamanya lebih banyak, biaya sesuai kualitas, jarak yang mudah dijangkau, pelayanan komunikasi antar wali santri itu terus dilakukan contoh ketika

anak saya sakit itu langsung dikabari oleh ustazahnya dan bisa dibawa pulang jadi kami sebagai wali santri tidak khawatir.¹⁶⁵

Penjelasan dari Samsul Huda selaku wali santri dapat disimpulkan bahwa dalam keunikan lembaga pendidikan di pesantren Nurul Islam ialah sanad keilmuan jelas, pelayanan komunikasi antar wali santri, serta kegiatan keagamaan lebih banyak, jarak yang mudah dijangkau jadi bisa dikunjungi setiap minggu. Jadwal kegiatan di pondok pesantren Nurul memang sudah diatur dari bangun tidur hingga mau tidur lagi. Burhanuddin selaku wali santri juga mengatakan hal yang sama bahwa :

Kekhawatiran saya sebagai orang tua dengan perkembangan zaman yang seperti ini itu menjadikan beban moral terhadap pergaulan-pergaulan di luar sana, jadi keinginan saya bahwa anak itu selain dia sekolah juga bisa mengaji serta mengajarkan kemandirian dan tanggung jawab kepada anak. Mengenai pelayanan di sini bagus, apalagi pendidikannya sesuai dengan kualitas serta biaya yang saya keluarkan dan yang saya heran itu padahal santri di sini semuanya sama tapi mereka bisa berprestasi dan lulusannya mampu bersaing.¹⁶⁶

Dalam ranah kegiatan pesantren dan formal mempunyai tanggung jawa penuh untuk menjaga siswa-siswinya dari pengaruh pergaulan bebas di luar sana, dalam hal ini jam kegiatan di pondok pesantren yang peneliti temukan dalam brosur pondok pesantren Nurul Islam Jember memberikan rincian sebagai berikut.

Tabel 4.8
Kegiatan Jadwal Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember

Jam	Kegiatan	Jam	Kegiatan
03.30-04.00	Solat tahajud	16.00-17.00	Ekstrakurikuler
04.00-05.00	Solat subuh berjamaah	17.00-17.15	Mandi dan persiapan
05.00-	Diniyah pagi	17.15-	Solat magrib berjamaah

¹⁶⁵ Samsul Huda, wawancara, Jember, 18 Februari 2024

¹⁶⁶ Burhanuddin, wawancara, Jember, 18 Februari 2024.

05.30		17.45	
05.30-06.15	Makan, mandi	17.45-18.30	Pengajian Al-Quran
06.15-06.45	Persiapan berangkat sekolah	18.30-19.30	Solat isya' berjamaah
06.45-12.50	Sekolah formal	19.30-20.15	Diniyah malam
12.50-14.30	Istirahat	20.15-22.00	Belajar di kamar masing-masing
14.30-16.00	Solat ashar berjamaah	22.00-03.00	Istirahat

Jadwal tersebut merupakan kegiatan para santri selama tinggal di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, namun pada jam 12.50-14.30 para santri putra-putri khususnya kelas 2 mengikuti Les Bimbingan Belajar (LBB) untuk menunjang keberhasilan mereka masuk ke perguruan tinggi, LBB di Nuris ialah suatu program yang diberikan secara gratis, di sini mereka di bagi kedalam minat masing-masing dan dipersiapkan untuk melanjutkan ke kampus yang diinginkan. Inovasi lembaga bimbingan belajar ini di berlakukan sejak 2017 hingga sekarang dan berhasil mengantarkan mereka masuk universitas bergengsi luar negeri maupun dalam negeri, tidak hanya dalam mempersiapkan bekal mereka untuk jenjang pendidikan selanjutnya.¹⁶⁷

¹⁶⁷ Pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, "Jadwal Kegiatan Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember", 18 Februari 2024.



Gambar 4.23
Prestasi M-Sain SMA Nuris Jember

Pesantren Nurul Islam khususnya lembaga SMA Nuris Jember melakukan suatu terobosan untuk memperkuat ilmu sains, dibentuklah Madrasah Sains (M-Sains), inovasi ini juga sukses berhasil mengantarkan para siswa-siswi meraih juara baik ditingkat kabupaten hingga kanca internasional. Gambar diatas merupakan siswi SMA Nuris Jember yang mendapatkan juara 1 olimpiade teknik kimia tingkat nasional di UISI pada tanggal 18-19 Februari 2023 atas nama Sheila Ramadhania A.P dan Umi Karimah dalam ajang N-Celcius di Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI).¹⁶⁸

Pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember tidak hanya menawarkan Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) secara gratis, namun

¹⁶⁸ Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Jadwal Kegiatan Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember”, 18 Februari 2024.

pendidikan khususnya MA Unggulan Nuris ini menjamin siswa-siswinya lulus bisa menghafal Al-Quran 30 Juz. Fasilitas yang diberikan ialah gedung asrama tahfidz yang terletak di depan masjid baitun nur untuk kelas menengah pertama ke atas dan kelas dasar Madrasah Ibtidaiyah MI berada di dekat sekolah TPA Sani.¹⁶⁹



Gambar 4.24
Hafidz-hafidzah MA Unggulan Nuris Jember

Gambar diatas merupakan capaian hasil program tahfidz Al-Quran yang dimiliki oleh MA Unggulan Nuris, tampak 12 siswa-siswi di dalam gambar tersebut dengan rincian sebagai berikut : Akhmad Zakariya Hosni kelas XII (dua belas) PK4 khatam Al-Quran 30 Juz bil gaib pada 1 Oktober 2020 / 15 Safar 1442, M. Fadha Saputra A kelas

¹⁶⁹ Pesantren Nurul Islam 1 Jember”, Pondok Tahfidz Alquran di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember”. 18 Februari 2024.

XII (dua belas) PK 4 khatam Al-Quran 30 Juz bil gaib pada 9 Juni 2022 / 9 Dzul qada 1443, M. Farhan Rahardian kelas XII (dua belas) PK 4 khatam Al-Quran 30 Juz bil gaib pada 24 September 2019 / 26 Muharram141, Mustahfidatul Qurani kelas XII (dua belas) PK 4 khatam 30 Juz bil gaib pada 13 Agustus 2020 / 24 Dzulhijjah 1421 dan Nayla Nadhirotul H kelas XII (dua belas) PK 4 khatam 30 Juz bil gaib pada 25 September 2020 / 9 Safar 1442. Pesantren Nuris telah membuktikan bahwa ini tidak hanya sekedar program tapi juga bisa mencetak penghafal Al-Quran.

Mila Karmilah selaku Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) mengatakan bahwa :

Pendidikan di pesantren Nurul Islam ini mereka terhindar dari banyaknya dampak buruk mudaratnya perkembangan teknologi yang sangat pesat, misalnya sekarang ini kan gen Z tidak lepas dari pengaruh teknologi atau HP, bahkan menjadi kebutuhan primer misal mereka kuat puasa satu hari kuat tapi se usia anak SMP dan SMA kalau tidak pegang HP berapa jam saja sudah tidak kuat. Di Nuris ini kemurniannya dari dampak negatif sangat terjaga karena para santri di sini tidak terkontaminasi HP tapi mereka di sini tetap bisa mengikuti perkembangan zaman. Artinya keterbatasan teknologi yang di berikan ini tidak membuat mereka ketinggalan zaman. Dan dilembaga MA dan MTs juga diberikan program tahfidz Al-Quran, program ini berhasil mencetak hafidz hafidzah 30 Juz. Serta diberikan program literasi karya ilmiah¹⁷⁰

Dari penjelasan Mila Karmila dapat di simpulkan bahwa dalam program yang ditawarkan Selain program M-SAINS dan Hafidz Al-Quran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam memberikan inovasi tentang ekstrakurikuler program literasi karya ilmiah (KIR)

¹⁷⁰ Mila Karmilah, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.

dimana program ini telah berhasil memberikan ratusan karya serta buku yang sudah ber ISBN. Jadi tidak menutup kemungkinan ketika mereka dengan sejumlah keterbatasan yang dimiliki karya dan prestasi para santri Nurul Islam mampu bersaing dalam berbagai lomba, masuk perguruan tinggi, dan karya-karya ilmiah yang di buat oleh para santri Nuris sendiri.



Gambar 4.25
Karya Santri Pondok Pesantren Nurul Islam Jember

Gambar buku di atas merupakan karya santri Nuris yang di aplikasikan kedalam program KIR (karya ilmiah remaja), jadi santri Nuris tidak hanya didik untuk generasi yang mampu bersaing dalam akademis dan agamis juga mereka didik untuk menjadi sastrawan.

Terdapat 5 buku terbaru tahun 2023 yang ditampilkan dalam gambar tersebut, hasil karya para santri pondok pesantren Nurul Islam

1 Jember. Buku yang di hasilkan ini cukup beragam mulai dari antologi puisi bersama, antologi puisi personal, cerpen dan novel. Tidak hanya 5 buku yang dihasilkan oleh santri-santri Nuris bahkan ada ratusan, berikut peneliti tampilkan sebagian rinciannya :

Tabel 4.9
Karya Literasi Santri Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember

No.	Judul	Kategori
1	Lemari Pengucap	Antologi cerpen
2	Ayat-ayat Perindu	Antologi puisi
3	Segenggam Purnama dalam Kantong Kecilku	Antologi cerpen
4	Goresan Hati Sang Pujangga	Antologi puisi
5	Menjahit Tanah Jawa	Novelette
6	Sepucuk Sura Surga	Antologi cerpen
7	Gandrung Melarung Mendung	Antologi cerpen
8	Melukis Cinta di Atas Asa	Novel
9	Pelukis Langit Penabur Cahaya	Novel
10	Setegar Karang Membelah Ombak	Novel
11	Riban	Novelette
12	Perasaanku Tumpah	Antologi puisi

Melalui kegiatan ekstrakurikuler penulisan kreatif sastra, sudah terbukti memberikan serta menghasilkan bermacam-macam karya terbaik, bahkan prestasi yang di capai para santri Nurul Islam 1 Jember ini baik skala nasional maupun internasional.

Senada dengan itu Desy Fitriyani selaku staff koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) juga menyampaikan bahwa :

Bahkan program ini diterapkan ke lembaga SMA dan SMP Nuris Jember hingga mereka sukses dan berhasil dalam menjuarai berbagai ajang lomba yang diselenggarakan, salah satu contohnya pada awal tahun pelajaran 2021/2022 total piala Karya Ilmiah Remaja (KIR) tingkat nasional tidak hanya dalam bidang KIR saja siswa-siswi SMP Nuris Jember ini telah menorehkan prestasi di berbagai olimpiade.¹⁷¹

Desy Fitriyani menjelaskan bahwa dalam program karya ilmiah remaja dan berbagai olimpiade telah sukses menorehkan prestasi, dalam hal ini peneliti mencari kebenaran tersebut dalam *website* dan kalender. Alhasil benar perolehan capaian prestasi itu di raih oleh mereka. Berikut yang peneliti temukan data prestasi siswa-siswi SMP Nuris Jember.

Viprillia Imanniar Nuristafa meraih 9 medali emas, perak dan perunggu olimpiade bahasa inggris tingkat nasional, Annisa Mutia Ramadhani meraih 8 medali emas, perak dan perunggu olimpiade bahasa inggris tingkat nasional, Savira Putri Fatma meraih 4 medali emas olimpiade matematika dan 1 medali emas olimpiade IPS tingkat nasional, M. Bima Putera Hendrawan 11 medali emas, perak dan perunggu olimpiade bahasa inggris tingkat nasional, M. Azka Tsabit Al Husain 3 medali perak olimpiade matematika 5 medali perak dan perunggu olimpiade IPA, Ahmad Danial Mustofa 9 medali emas dan perak olimpiade matematika dan 1 medali emas olimpiade IPA, The V

¹⁷¹ Desy Fitriyani, wawancara, Jember, 23 Februari 2024.

Ali Akhza 5 medali perak dan perunggu olimpiade bahasa inggris dan *publik speaking* tingkat nasional.¹⁷²

Dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi peneliti menyimpulkan bahwa dalam *positioning* memandang dari sisi unik. Pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, para santrinya tidak hanya dibekali ilmu akademis dan non akademis, mereka juga di didik untuk menjadi sastrawan. Untuk membangun citra kepada pengguna jasa pendidikan, pihak lembaga MA menawarkan jaminan setelah keluar dari MA mereka hafal Al-Quran 30 Juz, tidak menutup kemungkinan meskipun kehidupan mereka jauh dari kecanggihan teknologi akan tetapi para santri pondok pesantren Nurul Islam mampu mengikuti perkembangan serta menjawab tantangan zaman.

Dalam hal ini pondok pesantren juga memberikan rangkaian kegiatan dari bangun tidur hingga tertidur lagi, karena rata-rata kegiatan itu berada dipesantren maka seluruh peserta didik atau pengguna jasa wajib tinggal di pesantren selain menjadi syarat utama untuk mengenyam pendidikan di seluruh lembaga yang menjadi naungannya hal itu merupakan maklumat pengasuh sejak tahun 2017. Kecuali lembaga *play grup* dan MI Unggulan Nuris akan tetapi mereka yang mengikuti program Pondok Tahfidz Kidz (PTK).

¹⁷² Pesantren Nurul Islam 1 Jember, “Data Prestasi Siswa-siswi SMP Nuris Jember” 18 Februari 2024.

B. Temuan Penelitian

Pada bab ini peneliti membahas mengenai temuan penelitian yang mengarah kepada pembacaan teoretis, artinya pembahasan ini bersifat *grand theory*. Penjelasannya memadukan paparan dan teori, dalam hal ini ialah teori pemasaran pendidikan yang meliputi komponen pemasaran yaitu *segmentasi*, *targeting*, dan *positoning*. Selain itu tujuan fokus penelitiannya masih butuh dipaparkan selain karena didasarkan kepada pedoman karya tulis ilmiah yang berlaku juga untuk mengklasifikasikan serta mempermudah kajian pembahasan pada bab berikutnya.

Berdasarkan deskripsi dari paparan data yang diuraikan di atas, optimalisasi pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember menggunakan teori yang dikembangkan oleh Hermawan Kartajaya. Dari penelitian dan analisis mendalam dapat ditemukan :

1. *Segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Berdasarkan kebutuhan serta tantangan zaman seperti yang dituturkan oleh Muhyidin Abdushomad, bahwa pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 jember dikelompokkan sesuai slogan dengan keunggulan lembaganya masing-masing. Di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memiliki 10 lembaga formal mulai dari playgroup Nuris sampai Perguruan tinggi Islam S1 Ma'had Aly Nurul Islam, untuk lembaga pendidikan pesantren ada 5 lembaga yaitu : Pondok Tahfidz Kids (PTK), Madrasah Diniyah Tarbiyyatul Mubtadiin/at, Madrasah Diniyah Tarbiyatul Mu'alimin/at, Madrasah Al-Quran (MQ), Madrasah Huffadz

Al-Quran dan 8 program unggulan pesantren, dalam kegiatan optimalisasi segmentasi ini dibagi menjadi 4 bagian sesuai keunggulan kompetitif, mendapatkan *insight*, melihat sisi unik, dan mempersiapkan langkah selanjutnya. Jadi optimalisasi segmentasi sesuai keunggulan kompetitif lembaga pemasaran pendidikan di Nurul Islam 1 Jember ditemukan semua lembaga formal sesuai slogannya masing-masing, capaian prestasi akademik dan non akademik, untuk *segmentasi* mendapatkan insight menawarkan program unggulan, memanfaatkan media, program beasiswa unggulan, dan sesuai bakat minat. Maka untuk mempersiapkan segmentasi langkah selanjutnya menyesuaikan kebutuhan masyarakat mulai lembaga pertama yaitu SMP hingga ke jenjang perguruan tinggi S1 Ma'had Aly, pelayanan prima terkait tindak lanjut program Nuris Student Exchange Program (NSEP), program abdi masyarakat (PAM), dan expo campus. Begitupun dilihat dari sisi unik para santri dikelompokkan sesuai kamar reguler dan program bahasa, sains, dan berdasarkan Personal Genetik (PG) atau STIFin.

2. *Targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dilaksanakan untuk mengidentifikasi sesuai segmen yang telah ditentukan, dalam kegiatan *targeting* pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memiliki kriteria wajib mondok dan target semua kalangan masyarakat dari bawah sampai atas, *targeting* mempunyai 3 bagian untuk mengenalkan lembaganya berdasarkan keyakinan pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam

memberikan beberapa kualifikasi harga, diwajibkan mondok, serta menerima semua kalangan, memberikan pelayanan Humas terpadu semua lembaga, melakukan kunjungan ke semua lembaga sekolah dan madrasah untuk mengamati potensi pasar agar terus berkembang dan bisa bersaing memberikan program ekstrakurikuler Broadcasting, dan pelayanan servis gratis, berdasarkan keunggulan dengan mengadakan kegiatan Nuris Exceclent Camp (NEC) dan Nuris Aswaja Camp (NAC).

3. *Positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember untuk menangani dan menguasai benak pengguna jasa pendidikan dalam membangun citra lembaga kegiatan ini diliat berdasarkan keunggulan pesantren Nuris memosisikan lembaganya sebagai haluan Aswaja serta segudang prestasi akademik dan non akademik, memiliki ciri khas atau branding di 6 lembaga fomral, membangun relasi dengan alumni, dan membuat program unggulan Astronomi, dan keunikannya santri Nuris tidak hanya dibekali ilmu agama serta akademik bahkan mereka didik untuk menjadi satrawan, untuk melanjutkan jenjang ke perguruan tinggi lembaga formal memberikan program lembaga bimbingan belajar (LBB), serta memberikan jaminan hafal Al-Quran 30 Juz.

Tabel 4.10
Temuan Penelitian

No.	Fokus	Temuan
1	Bagaimana <i>segmentasi</i> manajemen pemasaran	<i>Segmentasi</i> yang dilakukan oleh lembaga pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember sesuai dengan teori Hermawan Kartajaya yaitu :

No.	Fokus	Temuan
	pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?	<p>a. Secara demografi para siswa dikelompokkan sesuai hasil tes seleksi peminatan dan STIFin yang nantinya mereka akan menempati program kamar bahasa, sains, atau reguler begitupun minat dan jurusan.</p> <p>b. Secara geografi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam mudah dijangkau dan kenyamanan pembelajaran ada, karena jauh dari kebisingan kendaraan yang melintas, serta mayoritas segmen lembaga meskipun penduduknya lebih banyak dari dalam kota namun penjangringannya luar kota bahkan negara.</p> <p>c. Secara psikografi selain lokasi yang strategis, pendidikannya bagus dan lengkap, sanad keilmuan jelas, peraturan tidak ketat, dan ingin mendapatkan keberkahan pesantren.</p> <p>d. Secara keunggulan kompetitif lembaga pendidikan di pesantren mempunyai 10 lembaga formal dengan slogan masing-masing, 5 pendidikan pesantren, 7 program unggulan pesantren, capaian prestasi baik formal dan pesantren semua lembaga pertama hingga atas.</p> <p>e. Untuk mendapatkan fakta di lapangan pesantren Nuris menyediakan berbagai informasi melalui media sosial dan cetak, dan beasiswa unggulan.</p> <p>f. Dalam mempersiapkan langkah selanjutnya pendidikan di pesantren Nuris memberikan sebuah pelayanan program NSEP dan PAM serta expo campus tindak lanjut dari LBB untuk mempersiapkan masuk ke perguruan tinggi.</p> <p>g. Melihat dari sisi unik pendidikan di pesantren Nuris untuk lembaga MTs dan SMP disesuaikan dengan hasil tes STIFin atau Personal Genetik (PG) dan lembaga</p>

No.	Fokus	Temuan
		<p>pertama hingga atas disesuaikan hasil tes peminatan kecuali SMK langsung pada kemauannya para peserta didik.</p>
2	<p>Bagaimana <i>targeting</i> manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?</p>	<p>Adapun <i>targeting</i> dalam pemasaran pendidikan di pesantren Nuris yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Target lembaga yang mau tinggal di pesantren dan semua kalangan dengan menawarkan varian harga serta beasiswa, melakukan kunjungan ke sekolah maupun madrasah b. Mengamati potensi pasar dengan membuat program ekstrakurikuler salah satunya Broadcasting dan pelayanan servis gratis se tapal kuda. c. Berdasarkan keunggulan pesantren melaksanakan program NEC dan NAC untuk mengenalkan dunia pesantren serta program lembaga formal dan pesantren.
3	<p>Bagaimana <i>positioning</i> manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember?</p>	<p>Positioning pemasaran pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember menawarkan dengan :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Keunggulan pesantren Nuris dikenal sebagai haluan Aswaja, segudang prestasi semua lembaga formal dan pesantren, branding lembaga masing-masing, dan program unggulan astronomi. b. Melihat keunikan pasar pendidikan pesantren Nuris memberikan jaminan hafal Al-Quran 30 Juz untuk lembaga MA dan MTs dan SMP, SMA, SMK mendidik prestasi dalam bidang akademik dan non akademik serta didik untuk menjadi sastrawan

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah data terkumpul dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya hasil temuan penelitian disangkutkan dengan teori-teori yang ada, hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti akan disajikan dan di analisis dengan teori yang sesuai dengan fenomena yang terjadi di lapangan. Maka bagian ini membahas mengenai *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember.

A. *Segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Berdasarkan hasil temuan yang sudah dibahas pada bab selanjutnya bahwa pendidikan di pesantren Nurul Islam dalam melakukan kegiatan optimalisasi *segmentasi* menawarkan program unggulan serta dikelompokkan sesuai manfaat dan kebutuhan.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Freddy Rangkuti dalam bukunya menjelaskan bahwa secara epistemologi lembaga pendidikan harus mengerti situasi dan kondisi lingkungan sekitarnya dengan menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat. Dimana tujuan pendidikan tidak boleh menyimpang dari kebijakan yang sudah ada. Sedangkan dalam pandangan politik ialah untuk memikirkan kehidupan

praktis bagi generasi anak bangsa, karena banyaknya permasalahan harus ditangani oleh para ahli yang dicetak oleh lembaga pendidikan¹⁷³

Pada kesimpulannya tugas lembaga yang utama ialah menciptakan nilai unggul berdasarkan tuntutan oleh berbagai pihak serta diaplikasikan dengan program, standarisasi lokal maupun global, kurikulum, skil, pengetahuan, dan strategi. Hermawan Kartaja juga mengemukakan dalam melakukan *segmentasi* untuk memilih pasar harus sesuai keunggulan kompetitif lembaga, fakta di lapangan atau *insight*, melihat sisi unik, serta langkah selanjutnya.

Pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memiliki lingkungan yang nyaman serta strategis mudah dijangkau, hal ini menandakan bahwa dalam proses belajar mengajar kenyamanan peserta didik diutamakan agar bisa fokus untuk menerima pelajaran, teori tersebut perpaduan antara Hermawan Kartajaya dan Buchari Alma yang mengatakan bahwa *segmentasi* dikelompokkan menjadi lima yaitu *segmentasi* geografis, demografis, psikografi, perilaku, dan manfaat.¹⁷⁴ Sedangkan Buchari Alma untuk merumuskan lembaga harus mengidentifikasi dulu apa programnya baru menetapkan visi misi dan tujuannya.¹⁷⁵ Senada dengan itu Kotler juga berpendapat bahwa pasar terdiri dari pembeli yang berbeda-beda dalam

¹⁷³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005) Cet 12, 48-51.

¹⁷⁴ Hermawan Kartajaya, *On Segmentasi* (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 17.

¹⁷⁵ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2018), 265.

keinginan, daya beli, letak geografis, perilaku konsumen, dan praktik pembeli.¹⁷⁶

Dengan demikian *segmentasi* nantinya akan menjadi hal utama yang harus dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk mencapai hasil yang maksimal.

Allah SWT berfirman dalam Al-Quran surah Al-Hasyr ayat 18 menjelaskan:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنظُرُوْا نَفْسَكُمْ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ
اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.¹⁷⁷

Penjelasan ayat di atas bahwa lembaga pendidikan yang melakukan kegiatan pemasaran hendaknya memperhatikan langkah ke depan untuk keberlangsungan lembaganya dikemudian hari agar lembaga pendidikan tidak sampai salah dalam memilih *segmen* pasar, karena kesalahan dalam memilih *segmen* yang salah akan berakibat menurunnya peminat pengguna jasa yang mendaftar. Maka dari itu untuk mengemukakan mengenai langkah-langkah memasuki segmen pasar perlu memperhatikan sebagai berikut :

1. Menetapkan pelengkap atau atribut yang dianggap penting dan mengidentifikasi pasar yang berbeda.
2. Menentukan luas segmen pasar.

¹⁷⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia* (Yogyakarta: Andi 2002), 351.

¹⁷⁷ Kemenang Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Ar-Rahim Bandung Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), 548.

3. Menentukan merek-merek yang ada di pasar.
4. Mencari peluang dari segmen pasar yang belum dilayani oleh kompetitor dan mencari berbagai segmen pasar geografis, demografis, dan piktografi.¹⁷⁸

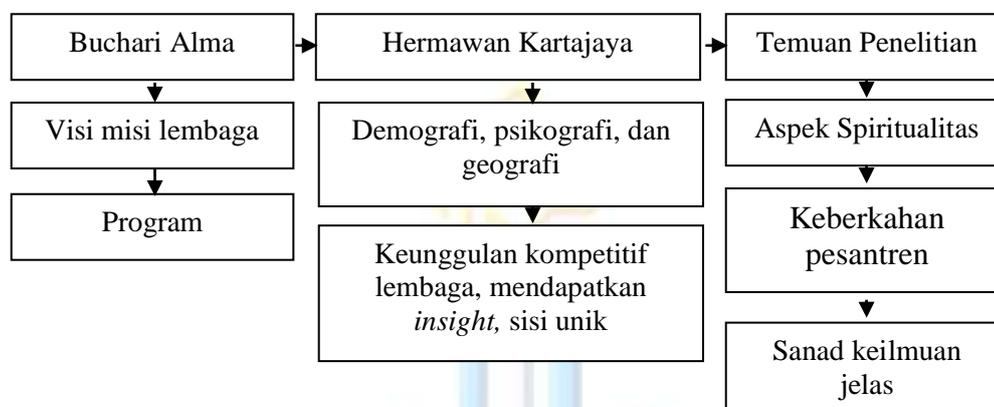
Namun realita di lapangan, para pengguna jasa dengan teori tersebut tidak mau tahu karena mereka memilih lembaga berdasarkan sanad keilmuan jelas salah satu alasan yang menjadi mereka yakin dalam menyekolahkan putra-putrinya. Harusnya teori tersebut jika dikaitkan dengan lembaga pendidikan berbasis pesantren harus lebih dikembangkan dan mereka banyak mengatakan ingin mendapatkan keberkahan dari pesantren. Buchari Alma mengatakan bahwa analisa tersebut bisa dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Segmentasi perlu mencari jawaban atas pertanyaan, siapakah pengguna jasa yang terbesar, daerah mana, tipenya, potensial, motivasinya dan perilakunya.
2. Menanyakan program mana yang paling menarik, apa tujuan memilih, apa motivasi dan mungkinkah motivasi mereka dapat berubah.
3. Kebutuhan yang belum terpenuhi, perlu dipertanyakan mengapa ada pengguna jasa yang tidak puas, apa masalahnya, dan bagaimana dengan program milik pesaing.

Berdasarkan penjelasan di atas untuk mengatasi persoalan tersebut para elite pesantren selain memberikan program pendidikan yang lengkap serta membagi dengan slogan masing-masing lembaga sesuai teori yang

¹⁷⁸ Riadhus Sholihin, *Digital Marketing di era 4.0* (Yohyakarta: Quadrant, 2019), 131.

dikembangkan oleh Hermawan Kartajaya dan Buchari Alma. Para pengguna jasa pendidikan lebih memandang dari aspek spiritualitas. Dialektika aspek spiritualitas dapat dilihat dalam gambar berikut ini.



Gambar 5.1
Kerangka teori dan temuan penelitian

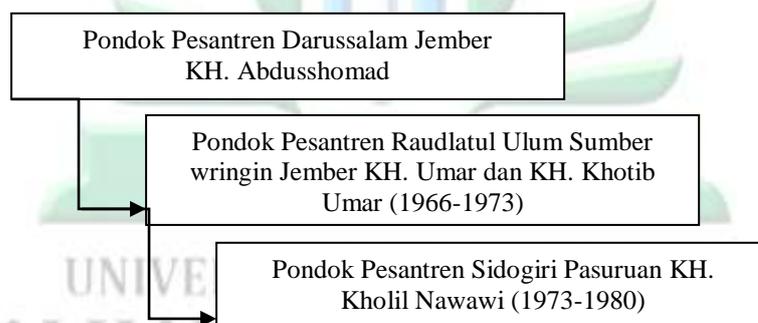
Spiritualitas diarahkan kepada pengalaman subjektif dari apa yang relevan secara eksistensial untuk manusia. Spiritualitas tidak hanya memperhatikan apakah program itu berharga, namun juga fokus mengapa program itu berharga. Anshory dalam kamus psikologi menegaskan bahwa spritual merupakan asumsi mengenai nilai-nilai tansendental, dalam penjabaran yang lebih luas spirit bermakna sebagai berikut:

- a. Kekuatan yang memberi energi
- b. Kesadaran yang berkaitan dengan keinginan dan kemampuan
- c. Suatu yang immaterial (tidak berwujud)
- d. Wujud ideal akal pikiran (intelektualitas, rasionalitas, moralitas, kesucian atau keilahian)

Jadi salah satu karakteristik dari spiritual ialah kemampuan seseorang untuk mencapai tujuan yang diinginkan serta dapat meningkatkan kekuatan seseorang untuk dekat hubungan dengan Tuhan.¹⁷⁹

Relevansi kedua teori tersebut dengan lembaga pendidikan sudah memenuhi kualifikasi namun dengan pendidikan yang berbasis pesantren, masyarakat memilihnya dengan alasan ingin mendapatkan keberkahan dari Kiai, pesantren, dan sanad keilmuannya jelas. Sanad secara bahasa merupakan kata yang berasal dari bahasa arab yang artinya sandaran, jika diartikan secara istilah dalam ilmu hadis sanad ialah jalan atau mata rantai perawi (periwayat hadis) yang mengantarkan kepada matan (isi) hadis.¹⁸⁰

Berikut peneliti tampilkan sanad keilmuannya dalam tabel



Gambar 5.2
Sanad Keilmuan

Di pondok pesantren Sidogiri mengikuti pelatihan kader aswaja bimbingan KH. Khoiron Husain (alm) dan KH. Basori Alwi tahun 1975-1977. Pada tahun 1995-1996 mengikuti pelatihan Program Pengembangan Wawasan Keulamaan (PPWK) yang diselenggarakan Lakpesdam PBNU. Dan tahun

¹⁷⁹ Hadi Anshory, *Kamus Psikolgi* (Surabaya: Usaha Kaminus, 2015), 653.

¹⁸⁰ Muhammad Hamid dan Syamsul Bakri, "Urgensi Sanad Keilmuan dalam Meningkatkan Profesionalitas Guru Pendidikan Agama Islam (PAI)" *Jurnal Pendidikan Agama Islam* 6, no.1 (September 2023), 45-54.

1996 mendapatkan ijazah ilmiah ammah dari Sayyid Muhammad bin Alawi al-Maliki. Selain itu pengabdianya di NU dimulai pada tahun 1983. Menjadi pengurus MWC, sekretaris RMI Cabang Jember, wakil katib Syuriah PCNU Jember. Dan sejak tahun 1999 hingga saat ini menjabat sebagai ketua Tanfidziyah PCNU Jember.

Belajar agama tidak cukup dengan membaca buku-buku, apalagi sebatas terjemahan, menonton *youtibe*, atau mendengarkan podcast semata. Ilmu yang didapatkan dari sosok guru yang jelas dan mempunyai sanad maka muranya akan menghasilkan ilmu yang bisa menentramkan hati dan menjernihkan akal pikiran, bukan justru menghasilkan kegemaran dalam saling menyalahkan. Dalam maqolah mengatakan bahwa “Mengajilah atau belajar dengan bersungguh-sungguh kepada orang yang benar-benar berilmu sebelum bertemu dengan masanya orang yang berbicara hanya bermodalkan prasangka tanpa sandaran yang jelas”. Dari maqolah ini menunjukkan kepada kita bawa pentingnya belajar kepada guru atau ulama yang memiliki sanad yang jelas.

B. *Targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Untuk merealisasikan ke tahap selanjutnya yaitu *targeting* pada pembahasan sebelumnya sudah dijelaskan mengenai pengelompokan sesuai keunggulan pasar, kebutuhan, tipe pembeli, dan perilaku pasar. Maka dalam tahap ini kegiatan *targeting* perlu untuk dilaksanakan agar lembaga tidak salah dalam membidik untuk dijadikan pelanggannya.

Pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memiliki persyaratan yang dimana hal itu sudah menjadi maklumat pengasuh yaitu wajib mondok. Untuk membidik calon pengguna jasa pihak lembaga memberikan varian harga dan beasiswa unggulan lainnya. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Aris Nurawani bahwa *targeting* ialah penetapan target pasar yang akan dituju serta dipilih dalam proses analisis segmentasi pasar sebelumnya.¹⁸¹

Pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dalam membidik pasar melakukan kunjungan ke sekolah maupun madrasah terlebih dahulu selain itu juga menyediakan media sosial dan cetak untuk mempromosikan agar masyarakat atau pengguna jasa mendapatkan informasi. Menjadi lembaga pendidikan yang diminati masyarakat tentunya yang baik dan bermutu.

Lembaga pendidikan yang berkualitas, baik dalam pelayanan program dan pengelolaan sumber daya lembaga akan mampu bersaing dengan lembaga pendidikan pesaing. Tujuan adanya kegiatan *targeting* ialah untuk menentukan jenis program apa yang ditawarkan dan bisa menarik perhatian pengguna jasa pendidikan dengan adanya proses *targeting* lembaga pendidikan bisa menyesuaikan program yang menjadi keunggulan atau daya tarik bagi konsumen. Hal ini sesuai teori Hermawan Kartajaya bahwa dalam proses *targeting* ada 4 kriteria, yaitu :

¹⁸¹ Aris Nurawani, "Strategi Kepala Sekolah dalam Pemasaran Jasa Pendidikan di lembaga pendidikan baru pada era marketing 4.0 (studi kasus di SMK BP Subulul Huda)", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2, No. 1 (April 2021), 57, <https://doi.org.1021154/sajiem.v2i1.41>.

1. Harus yakin dalam memilih pasar
2. Lembaga pendidikan perlu mengamati potensi pasar
3. Berdasarkan keunggulan lembaga pendidikan
4. Disesuaikan dengan pesaing

Mengenai pendapat di atas beberapa ahli mengemukakan bahwa dalam proses *targeting* ialah sasaran yang optimal.¹⁸² Kriteria untuk mencapai pasar sasaran yang optimal itu adalah sebagai berikut. Responsif, Potensi penjualan, Pertumbuhan memadai, dan Jangkauan media.¹⁸³

Untuk mengenalkan program serta melihat pertumbuhan pasar yang akan dijadikan sasaran pesantren Nurul Islam mengadakan program NEC dan NAC serta servis keliling di wilayah se Keresidenan Besuki, Hal ini sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Philip Kotler dalam mengevaluasi berbagai segmen pasar harus memperhatikan tiga faktor yaitu : ukuran dan pertumbuhan pasar, daya tarik struktural segmen, tujuan dan sumber daya, memperkenalkan programnya.¹⁸⁴

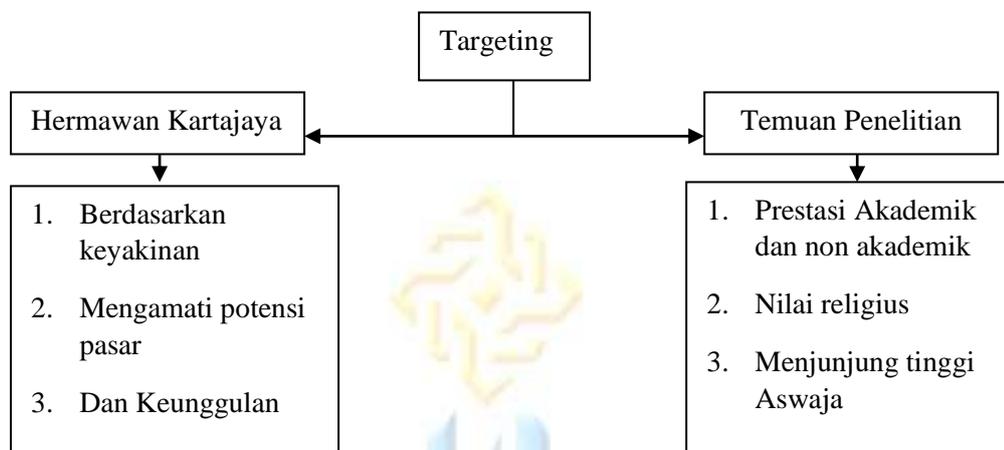
Berdasarkan penjelasan di atas maka peneliti menyimpulkan dari hasil teori Hermawan Kartajaya bisa disempurnakan dengan hasil penelitian bahwasanya pengguna jasa pendidikan memasuki pesantren karena siswa-siswi Nuris terkenal berprestasi di bidang akademik dan non akademik,

¹⁸² Novan Yurindra, "Analisis Targeting dan Positioning Pasar Jasa Pendidikan untuk Institusi Bisnis Nusantra", *Jurnal ESENSI* 4, No. 1 (Mei 2021), 99. <https://doi.org/10.55886/esensi.v15i3.185>.

¹⁸³ Rhenaldi Kasali, *Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi, Targting, Positioning* (PT. Gramedia Pustaka Utama, 1998), 23.

¹⁸⁴ Philip Kotler, *Marketing Manajemen, Analisis, Planing, Implementation, and Control, eight edition* (Prentice Hall : New Jersey, 1994), 274-275.

mengusung nilai religius, dan menjunjung tinggi Aswaja. Dialektika aspek *targeting* bisa dilihat dalam gambar berikut :



Gambar 5.3
Teori dan temuan penelitian

NU merupakan organisasi keagamaan yang mempunyai nilai-nilai yang diunggulkan dalam ideologinya yang dikenal dengan *ahl al-sunnah wa al-jama'ah* atau Aswaja. NU itu harus memiliki 4 fondasi utama yang telah diwariskan oleh para ulama pendiri NU, yaitu: (1) Amaliyah NU yang mengusung ideologi Aswaja, yakni ideologi yang menjaga kemurnian islam dengan berpegang pada sunnah nabi dan para sahabat, dengan terdisiplin melalui sanad ilmu yang jelas; (2) Fikroh (pemikiran) NU yang senantiasa mengusung nilai-nilai yang berhaluan pada konsep *tasammuh* (toleran), *tawassuth* (pertengahan), *tawazzun* (seimbang) dan *amar ma'ruf nahi munkar* (menegakkan yang baik dan menolak yang buruk); (3) *Harokah* (gerakan) NU yang bergerak sesuai dengan cara NU, yang selaras dan satu koordinasi dengan keorganisasian NU.¹⁸⁵

¹⁸⁵ Imron Fauzi, *Internalisasi Nilai-nilai Aswaja Al-Nahdliyah Melalui Revitalisasi Muatan Lokal Ke-NU-An*, (IAIN Press, 2024), 1.

C. Positioning manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember

Positioning merupakan suatu cara untuk menangani serta menguasai pengguna jasa melalui suatu program yang ditawarkan, *positioing* ini juga bisa dikatakan upaya untuk membangun dan mendapatkan kepercayaan pengguna jasa pendidikan. Semakin kredibel dimata masyarakat semakin kukuh pula *positioningnya*. Hal ini juga menjadi acuan penyusun *diferensiasi* (pembeda) sebagai landasan dalam membangun ekuitas merek.¹⁸⁶

Pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember bisa dikatakan sebagai haluan aswaja dan segudang prestasi hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh masyarakat bahwa kedua itulah yang menonjol dan sering menjadi sorotan media sosial dan cetak. Tidak hanya dididik untuk mampu membaca kitab dan menghafal Al-Quran, para santri Nuris juga diajari untuk menjadi sastrawan dengan membuat karya-karya literasi dan ilmiah lainnya.

Senada dengan itu Hermawan Kartajaya dalam bukunya menjelaskan bahwa untuk membangun citra kepada masyarakat atau pengguna jasa pendidikan harus mampu memberikan perbandingan baik itu dari segi kualitas dan kuantitas terhadap suatu program yang dihasilkan oleh lembaga, yaitu dengan :

1. *Positioning* yang digunakan oleh lembaga harus bisa meyakinkan masyarakat agar suatu program yang dimiliki benar-benar merupakan aset

¹⁸⁶ Hermawan Kartajaya, *On Positioing Seris 9 Elemen Marketing* (Bandung : PT. Mizan Pustaka, 2006), 11-13

bagi pengguna jasa, sehingga nantinya pengguna jasa yakin untuk memilih lembaga tersebut.

2. *Positioning* harus bisa memberikan keunggulan kompetitif karena hal ini menjadi poin utama untuk meningkatkan kredibilitas dalam madrasah yang dikelola.
3. *Positioning* harus mempunyai keunikan tersendiri agar nantinya pengguna jasa pendidikan dapat mendiferensiasikan dari pesaing lainnya.
4. *Positioning* harus berkelanjutan dan selalu relevan dengan kebutuhan yang akan dihadapi oleh lembaga sebagai tantangan perubahan dalam lingkungan.¹⁸⁷

Senada dengan itu pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember menawarkan program unggulan serta jaminan kepada pengguna jasa pendidikan berupa prestasi dibidang akademik, non akademik serta hafal Al-Quran 30 Juz, selain menawarkan program dan jaminan para santri Nurul Islam didik untuk menjadi sastrawan. Teori ini bisa dikembangkan dalam mempromosikan lembaganya, namun hal yang perlu dihindari dalam melakukan penentuan posisi pasar, yaitu sebagai berikut :

1. Pengguna jasa tidak mengenal kekhususan program, merek, dan atribut yang dikomunikasikan oleh pesantren.
2. Pengguna jasa pendidikan memiliki gambaran yang terlalu sempit mengenai suatu atribut jasa pendidikan.

¹⁸⁷ Kartajaya, *On Positioning Seri 9 Elemen Marketing*, 14-16.

3. Pengguna jasa pendidikan tidak merasa pasti dengan program dan jasa pendidikan. Karena terlalu banyak janji yang diberikan atau penentuan posisi pasar terlalu sering berubah.
4. Pengguna jasa pendidikan merasa ragu terhadap janji suatu program seperti kemampuan, harga, dan manfaat.¹⁸⁸

Lembaga pendidikan dan masyarakat mempunyai kepentingan yang saling berkelanjutan serta memiliki peran masing-masing. Pendidikan formal bertanggung jawab untuk mendidik dan membekali calon penerus masa depan bangsa. Sedangkan pengguna jasa pendidikan sebagai implikasi dan konsumen atas proses pendidikan tersebut.¹⁸⁹ Tujuan pemasaran pendidikan yaitu:

1. Memberitahukan program jasa lembaga pendidikan
2. Meningkatkan minat masyarakat terhadap program yang dimiliki
3. Membedakan jasa pendidikan dari lembaga lainnya
4. Memberikan nilai lebih dari program tersebut
5. Menstabilkan peran pendidikan di masyarakat.¹⁹⁰

Ketika lembaga pendidikan mampu bersaing maka secara tidak langsung para peserta didik yang akan tertarik.¹⁹¹ Senada dengan itu Elsbree dalam bukunya Ismaya menjelaskan bahwa tujuan adanya hubungan antara kedua pihak untuk meningkatkan kualitas belajar dan pertumbuhan anak. Setelah

¹⁸⁸ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 59.

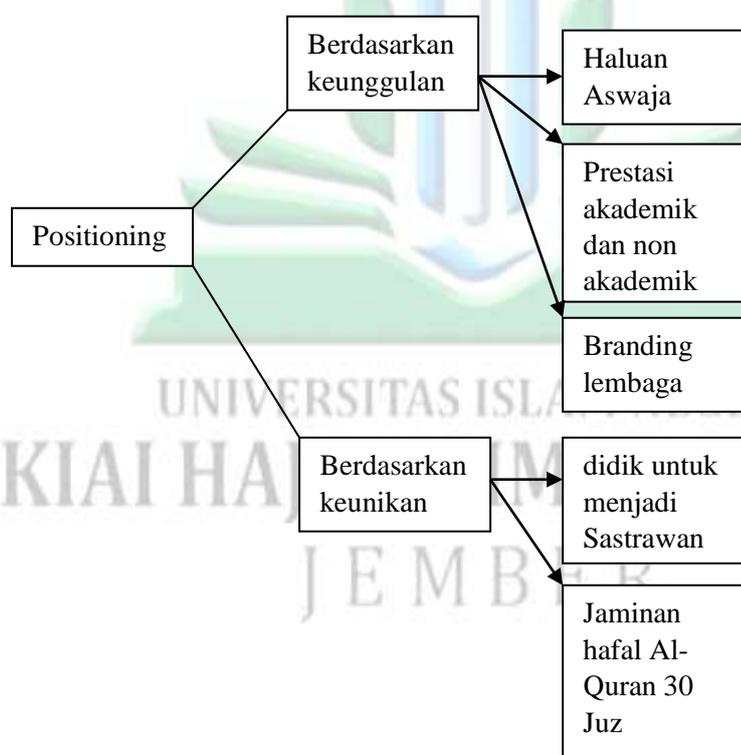
¹⁸⁹ Afiful Ikhwan, *Penerapan Manajemen 3*.

¹⁹⁰ Tim Dosen Administrasi Pendidikan 2009 3.

¹⁹¹ Mohamad Muspawi, *Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik*, 609.

mengetahui pentingnya pendidikan terjadilah kerja sama yang baik untuk saling tolong-menolong guna kemajuan kedua pihak.¹⁹²

Penjelasan teori di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pemasaran pendidikan tidak hanya sekedar promosi mengenalkan lembaganya melainkan harus bisa meyakinkan serta mempunyai strategi yang tepat untuk mencapai sebuah tujuan agar lembaga pendidikan yang dikelola bermutu dan nilai baik dimata masyarakat. Berikut dialektika positioning pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember :



Gambar 5.4
Temuan penelitian *positioning*

¹⁹² Bambang Ismaya, *Pengelolaan Pendidikan*, 159.

Namun teori tersebut bisa disempurnakan bahwasanya dimata pengguna jasa pendidikan atau masyarakat pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember menjunjung tinggi nilai akidah ahlusunah wal jamaah (ASWAJA), bisa menguasai nilai religius dan akademis yang berkualitas, di bimbing langsung oleh pengasuh. Berhasil tidaknya suatu usaha terletak pada pihak yang terkait dalam memasarkan program serta mampu mengkoordinasikan. Dalam pemasaran pendidikan disebut dengan jasa, kata jasa memberikan makna yang luas namun pengertiannya sederhana.¹⁹³

Pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember, para santrinya tidak hanya dibekali ilmu akademis dan non akademis, mereka juga di didik untuk menjadi sastrawan. Untuk membangun citra kepada pengguna jasa pendidikan, pihak lembaga MA menawarkan jaminan setelah keluar dari MA mereka hafal Al-Quran 30 Juz, tidak menutup kemungkinan meskipun kehidupan mereka jauh dari kecanggihan teknologi akan tetapi para santri pondok pesantren Nurul Islam mampu mengikuti perkembangan serta menjawab tantangan zaman.

¹⁹³ Fatkhurroji, "Desain Model Manajemen Pemasaran Berbasis Layanan Jasa Pendidikan Pada MTs Swasta se Kota Semarang" *Jurnal Pendidikan Islam* 9, No. 1 (April 2015), 72-73. <http://10.21580/nw.2015.9.1.522>.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian tentang manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember. Maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. *Segmentasi* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dimulai dari pemetaan lembaga formal dan non formal secara geografis, demografis, dan psikografis. Dengan menawarkan program unggulan dan pesantren, serta dikelompokkan sesuai tes peminatan dan Sensing, Thingking, Intuinting, filing (STIFin) dan Program Abdi Masyarakat (PAM), Nuris Student Exchange Program (NSEP), dan Lembaga Bimbingan Belajar (LBB).
2. *Targeting* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember dimulai dari program wajib mondok, target semua kalangan dengan menawarkan varian harga dan beasiswa, program Nuris Exchelent Camp (NEC), Nuris Aswaja Camp (NAC), serta pelayanan servis gratis di Wilayah Keresidenan Besuki.
3. *Positioning* manajemen pemasaran pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember memosisikan sebagai haluan ASWAJA, dengan segudang prestasi akademik dan non akademik, jaminan hafal Al-Quran 30 Juz serta dididik menjadi sastrawan dan *branding* lembaga.

B. Saran

Berdasarkan hasil temuan dan paparan penelitian, maka disampaikan saran terhadap hasil penelitian sebagai berikut :

1. Bagi pesantren Nurul Islam untuk terus meningkatkan fasilitas sarana prasarananya agar proses pelayanan jasa dapat ditingkatkan.
2. Bagi dewan guru hendaknya dapat melaksanakan kebijakan serta program-program yang ada agar tujuan lembaga tercapai sesuai visi misi lembaga masing-masing.
3. Bagi peneliti berikutnya untuk mengkaji pemasaran melalui diferensiasi dan brand karena dalam penelitian ini masih membahas tentang *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* serta melahirkan teori atau penemuan-penemuan baru dalam penelitian



DAFTAR RUJUKAN

Buku oleh satu penulis

- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2007
- Arif. *Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan*. Malang: Bayu media Publishing, 2007.
- Asmuki, *Khazanah Intelektual Peantren*. Jakarta: CV Maluho Jaya Abadi, 2009.
- Buchari, Alma. *Pemasaran Strategi Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2003.
- Fandy Tjiptono, *Service quality dan Staisfaaction*. Yogyakarta: Andi Publisher, 2011.
- Ghazali, *Pesantren Berwawasan Lingkungan*. Jakarta: Prasasti, 2004.
- Kartajaya, Hermawan, *On Segmentation*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kartajaya, Hermawan. *On Positioning*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kartajaya, Hermawan. *On Targeting*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Andi, 2002.
- Kotler, Philip. *Marketing Management, Analysis, Planing, Implementation, and Control, eight Edition*. Prentice Hall : New Jersey, 1994.
- Rangkuti, Ferdy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Rhenaldi Kasali. *Membididk Pasar Indonesia, Segmentasi, Targeting, Positioning*. PT Gramedia Pustaka Utama, 1998.
- Riadhus Sholihin. *Digital Marketing di Era 4.0*. Yogyakarta: Quadrant, 2019.
- Siks Henry. *Pinciples of Management*. ohio: South-Western Publishing Company, 1969.
- Yasid Abu, *Paradigma Baru Pesantren*. Yogyakarta: IRCiSoD, 2018.

Buku oleh dua atau tiga penulis

Amirudin, Husein, Samsu, *Manajemen Pemasaran Lembaga Pendidikan Islam*. Yogyakarta, 2021.

Ara Hidayat and Imam Machali *Pengelolaan Pendidikan Konsep Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*. Yogyakarta: Penerbit Kaubaka, 2012.

Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corpotare dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2008.

Walker dan Larreche, *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Edisi Kedua Jakarta: Erlangga, 2020.

Artikel jurnal

Ade Wulandari, Kasiyo Harto, Mardiah Astutik, Ari Sandi, “Implementasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Muhammadiyah Pagar Alam”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 2 (Desember 2021), 287-289. DOI: <https://dx.org/10.30868/im.v4i02.1519>.

Ambarwati, ”Optimalisasi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam Melalui Competivisme Strength Dan Competitive Result”, *Jurnal Dakwa dan Ilmu Komunikasi* 9, no. 2 (Juli-Desember 2022): 95, <https://doi.org/10.15548/al-hikmah.v9i2.4923>

Arifah, Armayanti, ”Strategi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kualitas Sekolah di MTs. Annurain Lonrae”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 12 no.2 (Agustus 2022), 96-98. <https://doi.10.30863/ajmpi.v12i2.2779>.

Astri Ibadiyah, Agus Hermawan, Imam Mukhlis, “Marketing Mix Strategy 7Ps for Islamic Boarding School-Based Marketing”, *Internasional Journal Of Humanities education And Social Sciences* 2, No. 1 (Agustus 2022) 180-189. <https://doi.org/10.55227/ijhess.v2i1.222>

Eka Prihatin, “UU No. 9 Tahun 2009 Tentang Badan Hukum Pendidikan Dalam Konteks Manajemen dan Pemasaran Pendidikan”, *Jurnal Administrasi Pendidikan* 6, no. 1 (April 2017), 23. <https://doi.org/10.17509/jap.v9i1.6300>.

- Fatkuroji, “Desain Model Manajemen Pemasaran Berbasis Layanan Jasa Pendidikan pada MTs Swasta Se-Kota Semarang”, *Jurnal Pendidikan Islam* 9, no. 1 (April 2015), 72-73. <https://10.21580/nw.2015.9.1.522>.
- Henry, “Kualitas Pelayanan Jasa Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Steiner salon Manado” *Jurnal EMBA* 1 no. 4 (Desember, 2013), 505. <https://doi.org/10.35794/emba.1.4.2013.2724>.
- Imam Faizin, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah”, *Jurnal Madaniyah* 7 no. 2 (Agustus 2017), 265.
- Imam Turmudzi, “Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di MTs. Ihsanat Jombang)”, *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)* 2, no. 2 (Oktober 2017), 189, <https://journal.stieken.ac.id/index.php/penataran/articel/view/358>.
- Imron Fauzi, “Dialektika Elite Pesantren dalam Pengembangan Kurikulum Lokal Madrasah di Pesantren Nurul Islam 1 dan Al-Qodiri Jember,” *Jurnal Pendidikan Islam* 7, No. 1 (Juni 2019), 74. DOI: <https://10.21274/taalum.2019.7.1.73-100>
- Juni Iswanto, Amiartuti, Murgiono, “Strategic Management Of Education To Enhance Environmental Oriented Competitiveness On Industrial 4.0”, *Internasional Journal of Economis Business and Accounting Reasearch* 3, no. 2 (Juni 2019), 142. <http://dx.doi.org/10.29040/ijebar.v3i02>.
- Kacung Wahyudi, “Manajemen Pemasaran Pendidikan”, *Jurnal Pendidikan Keislaman* 4, no.2 (September 2018), 74. <https://doi.org/10.52185/kariman.v4i2.43>.
- Moh Abdul Wasi, “Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Brand Image Pondok Pesantren di Yayasan Kanzus Sholawat Kraksaan”, *Journal Of Social Science Research* 3 no. 2 (Mei 2023), 4, <https://doi.org10.31004/innovative.v3i2.533>.
- Mustaqim, “Analisis Pemasaran Jasa Lembaga Pendidikan Islam: Pondok Pesantren Amtsilati Darul Falah Bangsri Jepara” *Jurnal Pendidikan Islam* 12, no. 1 (Mei 2022): 119-120. <https://doi.1021580/nw.2018.12.1.2465>.

Nia, Umi, Sudadi, “Segmentasi Pemasaran Pendidikan di era 4.0 di Madrasah Ibtidaiyah Negeri 4 Kebumen”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 6 no.2 (Mei 2019), 21. <https://doi.org/10.33507/an-nidzam.v6i2.338>.

Nila, “Segmentasi Pemasaran Pendidikan di Era 4.0 di Madrasah Ibtidaiyah Negeri 4 Kebumen”, *An-Nidzam Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 6 no. 2 (April 2019), 25. <https://doi.org/10.33507/an-nidzam.v6i2.338>.

Novan Yurindera, “ Analisis Targeting dan Positioning Pasar Jasa Pendidikan untuk Institusi Bisnis Nusantara”, *Jurnal ESENSI* 4 no. 1 (Mei 2021), 99. <https://doi.org/10.55886/esensi.v15i3.185>.

Sinta, Amrozi, Karwanto, “Private Junior High School Marketing Management to Face the New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya”, *Internasional Journal for Education and Vocational Studies* 3, no. 1 (2021): 64. <https://doi.org/10.29103/ijevs.v3i1.3389>.

Sinta, Amrozi, Karwanto, “Private Junior High School Marketing Management to Facethe New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya”, *Internasional Journal for Education and Vocational Studies* 3, No. 1 (2021): 64. <https://doi.org/10.29103/ijevs.v3i1.3389>.

Artikel atau berita di surat kabar/majalah

Abd. Halim Soebahar, “Pergeseran Paradigma Pendidikan Islam”, *Radar Jember*, 28 Januari, 2021, <https://radarjember.jawapos.com/pascasarjana-iaain/791100977/pergeseran-paradigma-pendidikan-islam>.

Skripsi, tesis atau disertasi

Asyharul Muttaqin, “Strategi Marketing mix dalam Meningkatkan Animo Masyarakat Bidang Pendidikan (Studi Multikasus di MTs Ma’arif NU 2 Sutojayan Blitar dan SMP Mambaus Sholihin Blitar)”. (Disertasi, UIN Sayyid Ali Rahmatullah tulungagung) xi.

Elsah Fanisyah, “Manajemen Pemasaran Pendidikan Melalui Strategi *Branding* di SMP Islam Al Falah Kota Tangerang Selatan” (Master thesis, Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta, 2022) v.

Siska Kurnia Putri, “Manajemen Pemasaran Pendidikan untuk Meningkatkan Minat pelanggan di MA Nur El Falah Kubang Petir dan MA Nurul Huda Baros”, (Master thesis UIN Sultan Maulana Hasanuddin), v.

Website yang ada nama penulis dan tanggalnya

Erlan Riady, “Banyak Siswa Baru ke Madrasah, Ratusan Sekolah di Blitar Kekurangan Murid” Jumat, 07 Juli 2023 16:17 WIB, <https://www.detik.com/jatim/berita/d-6811178/banyak-siswa-baru-ke-madrasah-ratusan-sekolah-diblitar-kekurangan-murid>.

Hermawan Arifianto, “Kekurangan Murid Ratusan Sekolah Dasar di Banyuwangi Ditutup” Senin, 01 Agustus 2016 13:05 WIB, https://m.kbr.id/nusantra/08-2016/kekurangan_murid_sekolah_dasar_di_banyuwangi_ditutup/83619.html.

Safitri, “Banyak SMP Negeri di Jember Kekurangan Siswa” Rabu, 5 April 2023 13:05 WIB *Radarjember.id* Online, <https://radarjember.jawapos.com/pendidikan/791126340/banyak-smp-negeri-di-jember-kekurangan-siswa>

Website yang tidak ada nama penulis namun ada tanggalnya

“5 SDN di Ponorogo Tak Dapat Murid Baru, Kadindik: kalah Kompetisi” *Komppas.com Jernih Melihat Dunia 28 Online*, Juli, 18, 2023, <https://surabaya.kompas.com/read/2023/07/18/102048078/5-sdn-di-ponorogo-tak-dapat-murid-baru-kandindik-kalah-kompetensi>.

“Sebanyak 758 SDN di Jember kekurangan Murid setelah PPDB Jalur Zonasi ditutup” *Antara Jatim Online*, Mei, 26, 2021, 20:39 WIB, <https://jatim.antaranews.com/berita/487986/sebanyak-758-sdn-di-jember-kekurangan-murid-setelah-ppdb-jalur-zonasi-ditutup>.

Terjemahan Alquran

Al-Jumanatul Ali, *Al-Quran dan Terjemah*. Bandung: CV Penerbit J-ART, 2014.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan terjemah*. Bandung: Pustaka Hidayah, 2020.

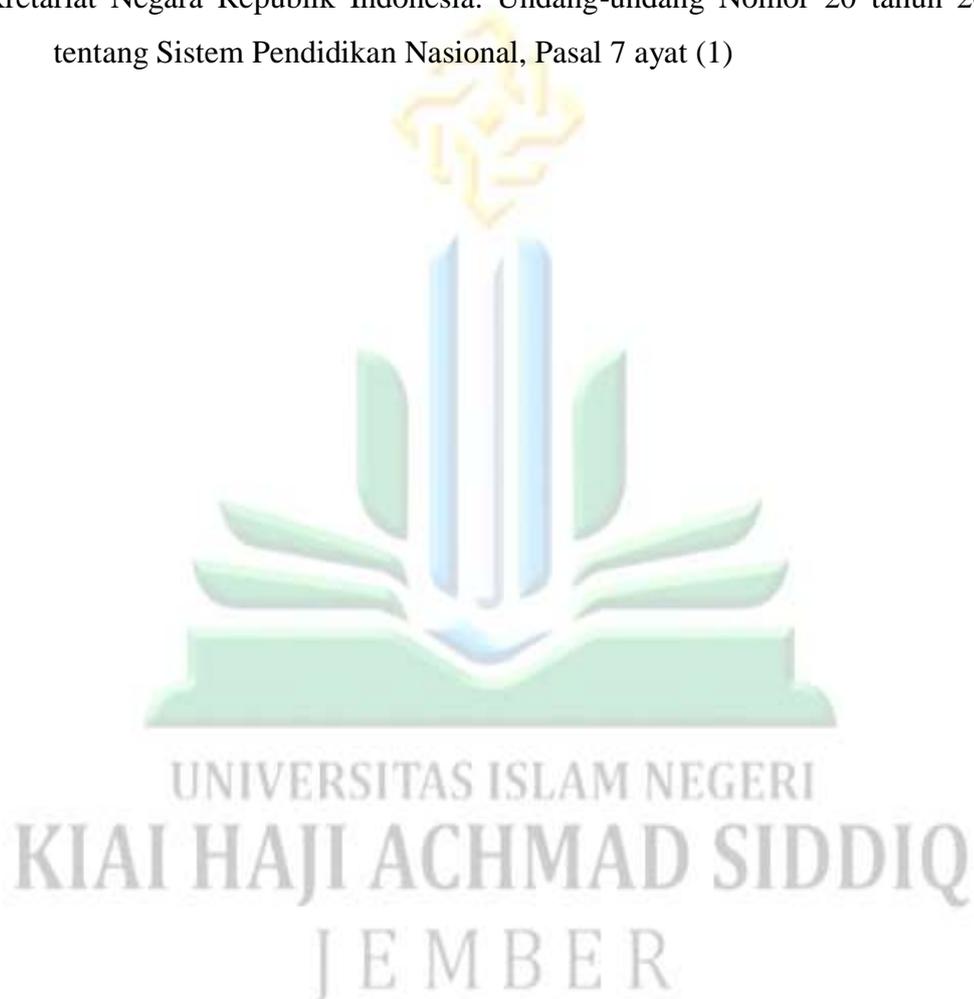
Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah Tajdwid*. Bogor: PT. Wijaya Karya Tbk, 2017.

Peraturan perundang-undangan

Sekretariat Negara Republik Indonesia, Peraturan Menteri Agama Nomor 31
Tahun 2020 tentang Pendidikan Pesantren, Pasal 3 ayat 2

Sekretariat Negara Republik Indonesia. Undang-undang Nomor 19 tahun 2020
tentang Pesantren

Sekretariat Negara Republik Indonesia. Undang-undang Nomor 20 tahun 2003
tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pasal 7 ayat (1)



PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : M. Ilmil Zawawi

NIM : 223206010023

Program : Magister

Institusi : Pascasarjana UIN KHAS Jember

dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 2 Mei 2024

Saya yang menyatakan,



M. Ilmil Zawawi
NIM 223206010023

Lampiran I Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERIKAI HAJI ACHMAD SIDDIQJEMBER
PASCASARJANA

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur, Indonesia KodePos 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005e-mail :uinkhas@gmail.com Website : http/www.uinkhas.ac.id



NO : B-PPS/001/Un.22/PP.00.9/1/2024
 Lampiran : -
 Perihal :Permohonan Izin Penelitian untuk Penyusunan Tugas Akhir Studi

Yth.
 Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Jember
 Di -
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, kami mengajukan permohonan izin penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin untuk keperluan penyusunan tugas akhir studi mahasiswa berikut ini:

Nama : M. Ilmil Zawawi
 NIM : 223206010023
 Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
 Jenjang : S2
 Judul : Optimalisasi Manajemen Pemasaran Pendidikan di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember
 Pembimbing 1 : Dr. H. Zainuddin Al Haj Zaini, Lc. M.Pd.I
 Pembimbing 2 : Dr. Imron Fauzi, M.Pd.I
 Waktu Penelitian: 3 bulan (terhitung mulai tanggal diterbitkannya surat ini)

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan izinnya disampaikan terima kasih.
 Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 02 Januari 2024
 Direktur,
 A.n. Direktur,
 Wakil Direktur



[Signature]
 Dr. H. Saifan, S.Ag., M.Pd.I.
 NIP. 197202172005011001

Lampiran II Surat Selesai Penelitian

**YAYASAN NURUL ISLAM (NURIS)**
AKTE NOTARIS DEWI MARDIANA, S.H., M.Kn. Tgl 29 November 2023
Alamat : Jl. Pangandaran 48 Antirogo Sumbersari Jember 68125 Telp. (0331) 339544

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN
Nomor : 052 / YNI-JBR / III / 2024

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gus Robith Qosidhi, Lc
Jabatan : Koordinator Kepala Bidang Yayasan Nurul Islam Jember

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

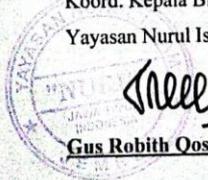
Nama : M. Ilmil Zawawi
NIM : 223206010023
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Jenjang : S2
Asal Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Pondok Pesantren Nurul Islam 1 Jember terhitung mulai tanggal 03 Januari 2024 sampai 01 April 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan tesis yang berjudul **“OPTIMALISASI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN DI PONDOK PESANTREN NURUL ISLAM 1 JEMBER”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Jember, 01 April 2024
Koord. Kepala Bidang
Yayasan Nurul Islam Jember


Gus Robith Qosidhi, Lc



Lampiran III Pedoman wawancara

Pedoman Interview

Syaikhul Ma'had KH. Muhyiddin Abdussomad	
Fokus I segmentasi keunggulan kompetitif lembaga	
Indikator	Pertanyaan
Proses Sejarah Pendidikan	3. Apa alasan berdirinya pesantren Nurul Islam 1 Jember? 4. Dan sejak tahun berapa proses pembangunan lembaganya?
Koordinator Departemen Pesantren Abu Bakar S.E	
Perkembangan Pendidikan	2. Bagaimana sejarah perkembangan pendidikannya?
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc.	
Program Unggulan Pendidikan Pesantren dan Formal	3. Apa saja program yang ditawarkan kepada pengguna jasa/masyarakat? 4. Serta apa saja keunggulan setiap lembaga?
Koordinator Ekstrakurikuler Kutwatil Fitriyah, S.Pd.I	
Capaian data prestasi	2. Apa saja kegiatan programnya serta alasan program itu dibuat?
Koordinator Humas Yayasan Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Kualitas dan kuantitas lembaga	3. Sebagai pendidikan berbasis pesantren bagaimana cara mengikuti suatu perkembangan dan tuntutan zaman? 4. Apakah setiap tahunnya mengalami peningkatan peserta didik?
Fokus I segmentasi untuk mendapatkan insight	
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc	
Branding lembaga	1. Setiap lembaga mempunyai ciri khas masing-masing lalu bagaimana langkah untuk mempersiapkannya agar mereka bisa unggul?
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Media promosi yang sesuai	4. Media apa saja yang mejadi alat untuk mengenalkan pesantren dan lembaga? 5. Lalu siapa saja sasarannya? 6. adakah nama-nama medianya? sebutkan
Majelis Pengasuh Rahmat Rijal, S.Sos	
Program pesantren dan formal	3. Bagaimana cara pembagian tempat tinggal para santri?

	4. Adakah kriteria khusus untuk memasuki tempat tersebut?
Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Mila Karmilah, S.Pd	
Pembagian program	3. Bagaimana untuk memudahkan serta merealisasikan program yang sudah ditetapkan? 4. Apakah setiap program tersebut ada keunggulan tersendiri?
Staf Koordinator Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Alat komunikasi pemasaran	3. Bagaimana cara lembaga memberikan informasi program tersebut kepada masyarakat? 4. adakah strategi khusus untuk merealisasikannya?
Fokus I segmentasi untuk mempersiapkan langkah selanjutnya	
Staf Koordinator Departemen Pesantren Hosaini, M.Pd.I	
Perencanaan pembangunan pesantren dan formal	3. Bagaimana awal mula berdirinya pesantren? 4. Apakah selama berdiri mengalami hambatan?
Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Islam Robith Qoshidi, Lc	
Tingkat Pendidikan	3. Berapa jumlah lembaga pendidikan formal di pesantren? 4. Apakah itu sudah sesuai kualifikasi kebutuhan masyarakat?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Pelayanan dan implementasinya	2. Melihat banyak sekali program unggulan yang ditawarkan lalu bagaimana cara pelayanannya?
Anggota Biro Departemen Pesantren Maimun, S.Pd.I	
Keunggulan program	3. Apa keunggulan dari program tersebut mohon dijelaskan? 4. Siapa saja yang terlibat dalam program itu?
Fokus I segmentasi melihat dari sisi unik	
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Manfaat program	2. Apa manfaat program yang sudah ditawarkan?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Capaian prestasi santri dan program unggulan pesantren	3. Pendidikan di pesantren ini terkenal sebagai apa? 4. Dan apakah programnya sudah sesuai?
Rani Dwi Sharly Ustazah selaku penanggung jawab kamar bahasa	
Keunggulan program	3. Bagaimana kegiatan ini dijalankan? 4. Apakah hanya ada program kamar bahasa saja?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	

Keunikan	3. Apa keunikan lembaga dengan pesaing lainnya? 4. Apa saja program yang membedakan dari pesaing serta keunggulannya? mohon dijelaskan
Fokus II <i>targeting</i> berdasarkan keyakinan	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H	
Kriteria target lembaga	4. Adakah kriteria khusus dalam mencari calon peserta didik? 5. Lalu apa alasan itu dibuat? 6. dan siapa saja sasarannya?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Implementasi program promosi	3. Selain media cetak dan sosial adakah cara lain untuk mengenalkan lembaga ini? 4. Lalu berapa biaya yang harus dibayarkan oleh
Fokus II <i>targeting</i> dengan mengamati potensi pasar	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman, S.H., M.H	
Pertumbuhan potensial pasar	2. Bagaimana cara mengamati perkembangan pasar?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Penyesuaian program	2. bagaimana cara pesantren menjawab tantangan zaman dan memenuhi kebutuhan masyarakat?
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Implementasi program	3. Bagaimana penyesuaian dengan lembaga pendidikan formal dan pesantren? 4. Dengan program apa pesantren dan formal merealisasikannya?
Mila Karmilah Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)	
Identifikasi posisi pasar	2. Bagaimana cara mengidentifikasi peluang diluar sana dengan pesaing?
Koordinator Departemen Pesantren Abu Bakar, S.E	
Kelemahan, kekuatan, dan tantangan	4. Apa kelemahan, kekuatan, dan tantangannya pesantren dengan pesaing lainnya?
Fokus II <i>targeting</i> berdasarkan keunggulan	
Koordinator Humas Pesantren Abdu Rahman, S.H., M.H	
Berdasarkan keunggulan	5. Melalui program apa saja yang membedakan pendidikan pesantren dengan pesaing? 6. Apa saja program yang diberikan?
Asisten Pengasuh Nur Hamida, S.Pd.I	
Inovasi	3. Apa inovasi pesantren untuk membidik calon pengguna jasa?

	4. Melalui program apa saja cara merealisasikannya?
Fokus III <i>positionig</i> berdasarkan keunggulan	
Pengasuh Pondok Pesantren Robith Qoshidi, Lc	
Citra lembaga	3. Bagaimana cara pesantren membangun citra kepada masyarakat? 4. Apa ciri khas pendidikan di pesantren yang dikenal oleh masyarakat?
Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Mila Karilah, S.Pd.I	
Program	3. Apa yang membedakan program dengan pesaing? 4. Lalu apa tujuan program itu dibuat?
Koordinator Bidang Humas Pesantren Abdu Rahan, S.H., M.H	
Branding	3. Apa saja branding lembaga formal ? sebutkan 4. Mengapa branding itu setiap lembaga berbeda?
Staf Humas Pesantren Bangkit Basovi, S.Pd.I	
Capaian prestasi dan relasi	3. Apakah semua lembaga di sini mempunyai capaian prestasi? 4. Sebutkan dan jelaskan lembaganya?
Fokus III <i>positioning</i> berdasarkan keunikan	
Samsul Huda selaku wali santri	
Alasan memilih lembaga	2. Mengapa memilih lembaga ini padahal diluar sana masih banyak lembaga pendidikan yang tidak kalah menarik?
Burhanuddin selaku wali santri	
Keunikan	5. Apa yang menjadi keunikan pesantren yang bapak ketahui dengan lainnya?
Staf Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF) Desy Fitriyani	
Program unggulan	6. Lembaga mana saja yang menerapkan program tersebut? 7. dan prestasi apa saja yang sudah didapat? 8. serta karya apa saja yang telah dibuat?

Lampiran IV Transkrip wawancara

Transkrip Wawancara

Hasil wawancara fokus 1 tentang segmentasi**a. segmentasi sesuai keunggulan kompetitif lembaga**

Nama : KH. Muhyiddin Abdussomad

Jabatan : Syaikhul Ma'had

Hari/Tanggal : Jumat, 12 Januari 2024

Fokus: 1 segmentasi

- a. Apa alasan berdirinya pondok pesantren dan mengapa memilih lokasi tersebut?
Lokasi pesantren Nurul Islam 1 Jember terletak di tengah perkampungan masyarakat dan waktu itu masih belum banyak tahu tentang pendidikan walaupun jarak dari kota Jember tidak jauh. Sehingga ada keinginan untuk mengolaborasikan pendidikan pesantren dengan persekolahan, makannya kami mendirikan madrasah Diniyah dan pendidikan formal walaupun secara bertahap yang tujuannya untuk generasi milenial tidak hanya dibekali ilmu umum saja melainkan juga ilmu agama.
- b. Dan sejak tahun berapa proses pembangunan lembaganya?
Diantaranya lembaga formal yaitu SMP didirikan pertama pada tahun 1982, TK Bina Anak Prasa Nuris pada tahun 1985, SMA Nuris berdiri pada tahun 1989, SMK Nuris pada tahun 2003, MTs Unggulan Nuris berdiri pada tahun 2008, dan MI Unggulan Nuris *Full Day School* berdiri pada tahun 2010.

Nama: Abu Bakar, S.E

Jabatan Koordinator Departemen Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 24 Januari 2024

Fokus: 1 segmentasi

- c. Bagaimana sejarah perkembangan pendidikannya?
Sejak berdiri pada tahun 1981 Kiai mendirikan lembaga SMP Nuris terlebih dahulu, jadi santri yang menetap tempatnya di Nuris dan lembaga formalnya di SMP Nuris, dan seiring berkembangnya waktu mulai mendirikan lembaga-lembaga formal yang lain seperti SMA, SMK, MTs, MA, dan MI Unggulan Nuris. Pembangunan dilakukan secara bertahap oleh pesantren guna memenuhi kebutuhan masyarakat serta menjawab tantangan sesuai zaman.

Nama : Robith Qoshidi, Lc

Jabatan: Pengasuh Pondok Pesantren

Hari/Tanggal: Senin, 15 Januari 2024

fokus : 1 segmentasi

- d. Bagaimana penyesuaian dengan lembaga pendidikan formal dan pesantren?
Kami membuat program pendidikan formal, non formal, dan program unggulan pesantren untuk melihat peluang, tantangan, serta memenuhi kebutuhan masyarakat

atau pengguna jasa pendidikan. Pendidikan Formal di setiap lembaga yang kami naungi tawarkan program unggulan serta slogan masing-masing di setiap lembaga seperti SMA Nuris (Berprestasi dalam bidang akademik dan non akademik) dan unggul dalam bidang Madrasah Sains (M-Sains) yang sering menjuarai berbagai kategori lomba serta memiliki lembaga bimbingan belajar (LBB) yang difokuskan untuk mencetak siswa-siswi berprestasi, SMK Nuris (terampil di bidang teknik siap terjun ke dunia kerja diterima di perguruan tinggi) dan mempunyai program unggulan Axioo Class Program (ACP), MA Unggulan Nuris (bermartabat berprestasi go International) menawarkan program M-SAINS yang fokus mengkaji kimia, fisika, biologi, matematika dan robotika.

- a. Dengan program apa pesantren dan formal merealisasikannya?

Selain itu ada program tahfidz al-Quran serta manajemen pengembangan kitab kuning santri (MPKis), SMP Nuris (mahir baca tulis al-quran ahli dalam SAINS) dengan program baca tulis Al-Quran, literasi, SAINS, dan aswaja. MTs Unggulan Nuris yang terkenal dengan program spesialisasi tahfidz al-quran dan kitab kuning serta mempunyai program unggulan yaitu aswaja training program (ASIG), tahfidz al-quran, kitab kuning, dan literasi. MI Unggulan Nuris (Sekolah Islam berbasis mutu, mendidik dengan cinta dan keteladanan) memiliki program unggulan kitab safinatun najah, kitab aqidatul awam, tahfidz al-quran, literasi, pembinaan SAINS TK Bina Anaprasa Nuris sekolah Islam berakhlak karimah kreatif dan menyenangkan yang mengorientasikan pembelajaran bernuansa alam dan pesantren balita dengan konsep pembelajaran *Fun and Smart Education* pendidikan penuh asih, asah dan asuh. dan terakhir ada tempat penitipan anak sekolah alam Nurul Islam TPA SANI.

Nama : Kutwatil Fitriyah, S.Pd.I

Jabatan Penanggung jawab ekstrakurikuler

Hari/Tanggal: Rabu, 17 Januari 2024

Fokus : 1 segmentasi

Bagaimana untuk menunjang kegiatan programnya serta alasan program itu dibuat?

Semua ini tidak lepas dari usaha para siswa-siswi untuk terus mengasah kemampuan dalam bidangnya masing-masing, untuk menunjang kemampuan mereka kami sediakan Madrasah SAINS dan Lembaga Bimbingan Belajar serta kegiatan-kegiatan diluar jam pembelajaran, jadi siswa-siswi yang mau mengikuti perlombaan terus kami lakukan arahan dan fasilitas bimbingan belajar pada sore hari, setelah mengikuti semua arahan dan dinyatakan siap kami carikan informasi untuk mendaftarkan berbagai perlombaan yang diselenggarakan baik mulai tingkat Kabupaten hingga Asean, dan hasilnya memuaskan mereka bisa menorehkan juara.

Nama : Muhiddin Nur, S.Pd.I

Jabatan Koordinator Biro Pesantren

Hari/Tanggal : Sabtu, 27 Januari 2024

Fokus : 1

Santri Nurul Islam tidak hanya dibekali dalam bidang ilmu umum saja, saya sebagai penanggung jawab dalam bidang pendidikan pesantren putra dan putri ingin mereka juga paham tentang ilmu agama karena ciri khas pesantren ialah terkenal dengan

kitab kuning maka dari itu santri putra dan putri kami berikan fasilitas Madrasah Diniyah serta program Manajemen Pengembangan Kitab Santri (MPKis), pada tahun pelajaran 2022/2023 mengalami pencapaian yang signifikan dibanding tahun sebelumnya.

Nama : Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H

Jabatan Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Jumat, 19 Januari 2024

Fokus: 1

- a. Sebagai pendidikan berbasis pesantren bagaimana cara mengikuti suatu perkembangan dan tuntutan zaman?

Seiring berjalannya waktu kami terus berusaha untuk memenuhi serta menjawab tantangan sesuai zamannya, sejak didirikan melakukan penataan dan penempatan sumber daya manusia sesuai bidangnya, memberikan fasilitas yang layak untuk menunjang keberhasilan visi misi pesantren dan lembaga pendidikan yang kami naungi, tidak hanya disitu kami juga terus mengikuti arahan dari badan akreditasi baik sekolah maupun madrasah. Karena kami melihat dari lonjakan santri yang masuk semakin banyak dan tuntutan pendidikan tidak bisa dihindarkan lagi akhirnya kami terus berupaya untuk tetap mengoptimalkan seluruh program serta meningkatkan sumber daya manusianya.

- b. **Segmentasi untuk mendapatkan Insight**

Nama: Robith Qoshidi, Lc

Jabatan : Pengasuh Pondok

Hari/Tanggal : Senin, 12 Februari 2024

Untuk mempersiapkan generasi yang unggul serta mampu bersaing setiap lembaga mempunyai *branding* masing-masing, hal ini dilakukan agar tujuannya jelas serta masyarakat mengetahui lembaga yang kami dirikan selain untuk menjawab tantangan sesuai zaman serta membekali mereka agar selalu siap dalam bersaing nanti ketika mau melanjutkan ke jenjang pendidikan selanjutnya. *Branding* di setiap lembaga mempunyai ciri khas masing-masing seperti SMP fokus pada SAINS dan Al-Quran, MTs kitab dan tahfidz, MA kitab dan Aswaja, SMA SAINS (toefl, M-Sains), SMK Kejuruan dan Ma'had Aly Aswaja. Jadi masyarakat atau wali santri calon pengguna jasa pendidikan mengetahui dan tidak salah pilih lembaga. Informasi ini kami sampaikan lewat media sosial, rapat wali santri, dan media cetak yang bekerja sama dengan Humas pesantren maupun lembaga formal.

Abdu Rahman, S.H., M.H

Senin, 29 Januari 2024

Tidak hanya disitu untuk mendapatkan segmen yang kami inginkan dan persaingan sumber daya yang unggul kami juga mempromosikan segudang prestasi yang telah dicapai baik santri maupun siswa-siswi dilembaga masing-masing yang kami suguhkan dalam bentuk kalender, media, *websait* dan brosur semua lembaga serta beasiswa unggulan yang di dalamnya terdapat 3 lembaga menengah atas yaitu SMA, SMK dan MA Unggulan Nuris tujuannya agar para pengguna jasa pendidikan atau masyarakat mendapatkan informasi. Kami juga memberikan beasiswa untuk alumni jika mau melanjutkan ke jenjang selanjutnya misalnya dari alumni MTs ke MA Unggulan Nuris serta potongan biaya masuk

awal. Jadi agar masyarakat atau wali santri tidak salah pilih dalam memilih sekolah ke jenjang selanjutnya untuk putra-putrinya.

Nama : Rahmat Rijal, S.Sos

Jabatan : Majelis Pengasuh

Hati/Tanggal : Senin, 22 Januari 2024

Upaya telah kami lakukan untuk bisa mengenalkan serta mempromosikan program-program yang dimiliki pesantren dan lembaga formal. Agar mereka mengetahui sejumlah informasi di setiap lembaga masing-masing sebelum memutuskan untuk dipilih, tujuannya untuk meyakinkan bahwa lembaga ini benar adanya dari posisi pasar yang strategis jauh dari keramaian transportasi umum sehingga kenyamanan belajar tidak terganggu, akses yang mudah dijangkau, setiap lembaga mempunyai asrama masing-masing baik santri putra maupun putri. Untuk santri putra tingkatan Madrasah Ibtidaiyah (MI) asramanya bertempat di belakang bersebelahan dengan TPA SANI, MTs dan SMP bertempat di Nuris 3, MA, SMA, dan SMK bertempat di Dalem Pusat (DALPUS), untuk santri putri MA, SMK, dan SMK dan untuk tingkatan MTs dan SMP ada di Dalem Barat (DALBAR)

Mila Karmila, S.Pd.I

Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)

Kamis, 1 Februari 2024.

Pembagian tersebut sudah menjadi kebijakan pengasuh agar mereka berkumpul sesuai tingkatannya, meminimalisir terjadinya *bullying*, serta memudahkan untuk komunikasi sesama tingkatannya, selain itu agar lebih fokus dalam penanganan, karena setiap lembaga mempunyai program yang berbeda-beda, untuk SMA kami fokuskan kepada M-SAINS, MA kepada program kitab dan hafalan Al-Quran, dan SMK program kejuruannya, begitupun kepada lembaga MTs, SMP, dan MI Unggulan Nuris.

Bangkit Basovi, S.Pd.I

Staf Humas Pesantren

Kamis, 18 Januari 2024

Mengkomunikasikan program serta fasilitas yang kami miliki selain memanfaatkan media sosial, *websait* kami juga menggunakan media cetak seperti brosur, kalender, dan bener yang dipasang pinggir jalan raya, hal ini untuk memudahkan para masyarakat yang mungkin tidak bisa teknologi untuk mendapatkan informasi juga kami sediakan pusat layanan bisa datang langsung ke pesantren.

c. Segmentasi untuk mempersiapkan langkah selanjutnya

Nama : Hosaini, M.Pd.I

Jabatan: Staf Koordinator Departemen Pesantren

Hari/Tanggal: Rabu, 7 Februari 2024

Awal mulanya pesantren Nurul Islam ini kan babat dari awal bukan meneruskan, yang belum ada jadi ada. Kiai memang sejak awal berdiri mengutamakan pendidikan dan Kiai itu melihat kenapa ya eman banget ketika mayoritas kaum muslim yang peduli dengan pendidikan mencari pendidikan yang bagus dan ketika dari ranah pesantren masih sedikit akhirnya mereka mencarinya ke lembaga lain, kemudian juga semisal sekolah di negeri itu kan agamanya terbatas hanya PAI. Jadi Kiai fokus utamanya ingin memberikan pendidikan sebaik-baiknya, jadi perjuangannya tidak berhenti di pesantren saja tetapi dikembangkan juga formal, karena memang Kiai ingin menjembatani mereka yang ingin pendidikan tapi bagaimana tetap kita rangkul.

Nama : Robith Qoshidi, Lc

Jabatan: Pengasuh Pondok Pesantren

Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2024

Pendidikan yang kami sediakan tidak lain untuk memenuhi serta menjawab tantangan sesuai zamannya, maka dari itu kami terus menganalisa kebutuhan pengguna jasa untuk terus berkelanjutan ke jenjang pendidikan selanjutnya. Kami memiliki 10 program pendidikan formal dari jenjang TPA SANI hingga perguruan tinggi Islam S1 Ma'had Aly. Hal ini dilakukan agar para wali santri tidak kebingungan untuk memilih lembaga pendidikan setelah anaknya lulus sesuai tingkatannya.

Nama: Nur Hamida, S.Pd.I

Jabatan: Asisten Pengasuh

Hari tanggal : Sabtu, 3 Februari 2024

Lembaga pendidikan yang secara bertahap didirikan tidak lain untuk menjawab sebuah tantangan serta mengikuti perkembangan zaman, yang dulunya lembaga formal hanya SMP Nuris saja sekarang sudah lengkap sampai ke perguruan tinggi, hal ini dilakukan agar bisa berkelanjutan, contohnya dari lembaga MTs yang programnya terkenal dengan kitab dan tahfidz Al-Quran setelah lulus bisa langsung ke MA Unggulan untuk memperdalam keilmuannya. Soalnya MA juga menyediakan program tersebut jadi kemampuan yang dimiliki oleh siswa-siswi dapat dilanjutkan ke jenjang selanjutnya. Begitupun juga lembaga formal yang lain. Tidak hanya disitu pelayanan yang kami berikan di formal maupun pesantren semua sesuai dengan kebutuhan mereka, selain itu kami juga setiap tahun mengadakan rapat evaluasi kepada semua jajaran yayasan untuk menindaklanjuti hasil program yang telah dijalankan.

Nama: Maimun, S.Pd.I

Jabatan: Guru

Hari/Tanggal : Senin, 5 februari 2024.

Pesantren Nurul Islam 1 dalam memberikan pelayanan mulai dari siswa-siswi mengikuti perlombaan yang dikawal penuh oleh penanggung jawab M-SAINS, santri yang sakit langsung diberikan informasi kepada wali santri, servis keliling gratis yang diselenggarakan oleh SMK Nuris dan pendampingan program Nuris Internasional Office (NIO) jadi santri diberangkatkan ke tiga Negara selama 30 hari. Sebenarnya tidak hanya disitu kami juga memberikan fasilitas bimbingan belajar secara gratis untuk lembaga menengah ke atas yang mau ke perguruan tinggi dan itu dikawal BK masing-masing lembaga sampai alumni juga menyediakan kegiatan *Expo Campus*, kami juga bekerja sama dengan AHAS serta instansi yang lain, bagi santri SMK yang lulus tidak mau lanjut kuliah dia mau bekerja, itu sudah dipersiapkan mulai mereka PSG.

d. Segmentasi melihat dari sisi unik

Nama: Robith Qoshidi, Lc

Jabatan : Pengasuh Pondok Pesantren

Hari/Tanggal : Kamis, 15 Februari 2024

Kami menawarkan sebuah program pendidikan yang sudah sesuai dengan tingkatan pembelajaran mereka, kami juga menyediakan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi bakat sesuai minat mereka dengan bentuk kegiatan ekstrakurikuler di setiap lembaga formal masing-masing. Tidak hanya disitu untuk mempertahankan identitas budaya mereka sambil memperluas pengetahuan kami menyediakan lingkungan belajar yang multikultural serta program bahasa.

Nama: Nur Hamida, S.Pd.I

Jabatan : Asisten Pengasuh

Hari/Tanggal : Senin, 19 Februari 2024

Pendidikan di pesantren dikenal karena memberikan perhatian khusus pada pengembangan karakter dan nilai-nilai moral, dalam hal ini dapat difokuskan pada calon siswa yang ingin mengembangkan kepribadian dan moralitas selain aspek akademis, selain itu bisa mengombinasikan pendidikan akademik yang komprehensif.

Nama: Rani Dwi Sharly

Jabatan Penanggung Jawab Kamar Bahasa

Hari/Tanggal : Senin, 19 Februari 2024

Kegiatan ini dilakukan setiap minggu 3 kali di pagi hari dan mawaroh dilakukan sepulang Diniyah malam hari dan subtuannya mereka belajar bahasa Inggris dan bahasa Arab lebih ke nahwunya jadi untuk mengaplikasikan program itu dikemas dalam game sandefan yang isinya pembelajaran bahasa dan terakhir pemutaran film yang menggunakan bahasa sesuai dengan minatnya. Program ini diikuti oleh beberapa santri putri yang lolos seleksi dan tinggalnya di asrama daltim, untuk mengikuti kegiatan tersebut melakukan rangkaian seleksi jadi santri tidak asal memilih kamar. Tidak hanya program bahasa di asrama daltim juga menyediakan kamar reguler, tahfidz, dan SAIN semua sama akan diseleksi terlebih dahulu.

Nama : Rahmat Rijal, S.Sos

Jabatan : Majelis Pengasuh

Hari/Tanggal : Senin, 19 Februari 2024.

Program ini telah dijalankan mulai tahun 2022 hingga sekarang, seluruh guru dan santri juga mengikuti tes tersebut, harapannya para guru sebagai modal awal untuk merencanakan kegiatan belajar mengajar (KBM) sehingga dengan mengetahui hasil STIFin ini mereka mampu memilih serta menentukan metode pembelajaran yang sesuai dengan kondisi siswa-siswi yang ada di semua lembaga. Bagi santri dan guru yang sudah tes mendapatkan sertifikat berisi informasi serta penjelasan hasil tes, kemudian di absensi juga dicantumkan PG (Personal Genetik) hasil dari STIFin ini. Hal ini juga kami terapkan sesuai kelompok PG nya contoh di asrama Nuris 3 yang 1 kamar berisi santri dengan PG nya masing-masing.

Hasil wawancara fokus 2 *targeting*

a. *targeting* berdasarkan keyakinan

Nama : Abdu Rahman Fathoni, S.H.M.H

Jabatan : Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Februari 2024

Dalam menentukan target pendidikan di pesantren Nurul Islam 1 Jember memilih dari semua kalangan bawah sampai atas tujuannya agar mereka bisa memilih sendiri sesuai kebutuhan putra-putrinya, namun yang diharapkan pesantren ialah bagi mereka yang siap tinggal di pesantren menjadi syarat mutlak sejak 2017 sesuai maklumat pengasuh.

Sasaran target kami di sini membidik pasar dari kalangan ekonominya mulai bawah sampai atas, namun pada saat PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) semua dari tim kami memberikan sebuah informasi melalui media sosial, cetak, dan benar atau bisa datang langsung ke ruang humas yayasan pesantren untuk mendapatkan informasi lebih lanjut. Bagi masyarakat yang bagaimanapun tetap kami layani karena maklumat pengasuh untuk membuka lebar siapa saja yang mendaftar silahkan diterima asal mereka mau menetap di pesantren

Nama : Bangkit Basovi, S.Pd.I

Jabatan : Staf Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Februari 2024

Karena pendidikan yang kami tawarkan itu berbasis pesantren serta pendidikan agamanya lebih banyak, jadi target utama kami mencari siswa-siswi itu mau tinggal

di pesantren, biasanya kami melakukan kunjungan ke sekolah dan madrasah untuk menawarkan serta mengenalkan langsung kepada peserta didik untuk melanjutkan jenjang pendidikannya.

Pondok pesantren Nurul Islam ini lembaga pendidikan formalnya sudah lengkap dari jenjang TK-Perguruan tinggi S1 jadi kami berusaha untuk mencari siswa-siswi baru ke semua kalangan jenjang pendidikan yang sudah ditentukan oleh lembaga. Yang kami lakukan selain menyebarkan informasi melalui media sosial, cetak, dan bener di pasang di pinggir jalan raya kami juga melakukan kunjungan sekolah, dan madrasah di sekitar se keresidenan Besuki, tujuannya untuk mengenalkan semua lembaga pendidikan yang ada di Nuris serta mensosialisasikan kegiatan dan keunggulan yang dimiliki.

b. targeting dengan mengamati potensi pasar

Nama : Abdu Rahman Fathoni, S.H.M.H

Jabatan : Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Februari 2024

Jadi dalam tiap tahunnya kami terus melakukan evaluasi terhadap perkembangan jumlah peserta didik, hal ini dilakukan untuk memahami kebutuhan calon pengguna jasa dan tren yang sedang buming. Setelah itu kami akan menyaring untuk melakukan langkah selanjutnya, agar semua ini sesuai dengan potensial calon pengguna jasa maka dari itu dilakukan evaluasi tujuannya untuk menjangkau kelompok atau individu secara efektif.

Nama : Bangkit Basovi, S.Pd.I

Jabatan : Staf Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Februari 2024

Perkembangan dalam dunia pendidikan memang tidak bisa kita biarkan, sebagai lembaga pendidikan yang berbasis pesantren khususnya dimana selain dibekali ilmu agama juga umum kami tidak asal-asalan serta ikut-ikutan dalam membuat program. Jadi semua sudah dipertimbangkan bersama oleh pihak yayasan dengan menganalisa kira-kira siswa-siswinya minat atau tidak, bagus atau tidak, cocok atau tidak dengan budaya kita apalagi kita lingkungan pendidikannya di dalam pesantren.

Nama: Robith Qoshidi, Lc

Jabatan : Pengasuh Pondok Pesantren

Hari/Tanggal : Senin, 23 Februari 2024

Kami hanya ingin menekankan pentingnya fleksibilitas dan adaptabilitas dalam membuat program pendidikan, karena tuntutan pasar pendidikan selalu berubah sesuai perkembangan zamannya, jadi penting untuk terus memantau serta menyesuaikan sesuai perilaku pengguna jasa dan kondisi pasar. Misalnya di zaman yang serba digital ini kami mencoba membuat sebuah program ekstrakurikuler Broadcasting dan podcast yang bergerak dalam bidang reporter di sini mereka diajarkan bagaimana cara membuat skrip, editing video, dan pengambilan gambar, ekstrakurikuler ini tidak diajarkan hanya teori saja melainkan terjun di lapangan untuk meliput berita sendiri. Kegiatan ini dilaksanakan setiap hari selasa dan kamis.

Nama : Bangkit Basovi, S.Pd.I

Jabatan : Staf Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Jumat, 23 Februari 2024

Saya dan tim humas didampingi oleh salah satu guru SMK yang bertanggung jawab atas program ini melakukan sebuah kunjungan dengan siswa terbaik dari jurusan Teknik Bisnis Sepeda Motor (TBSM) dan Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) sebagai mekanik untuk menunjang proses kegiatan ini, salah satu contoh di desa Silo Jember kawasan Pace. Antusias warga yang sangat besar mereka berbondong-

bondong untuk memeriahkan acara kunjungan servis motor dan elektronik komputer, kegiatan ini bukan pertama kali SMK Nuris mengadakan servis gratis sebelumnya diadakan berbagai daerah yang ada di Jember. Tujuannya agar bisa membantu masyarakat yang ingin memperbaiki sepeda dan elektronik laptop tetapi mengalami kendala ekonomi.

Nama : Mila Karmilah, S.Pd.I

Jabatan : Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)

Hari/Tanggal : Senin, 23 Februari 2024

Dalam mengidentifikasi peluang lokasi pendidikan di pondok pesantren Nurul Islam 1 Jember kurang lebih 15 menit dari pusat kota sehingga mudah dijangkau, lingkungan sekitar pesantren mayoritas beragama Islam, antusias masyarakat terhadap pendidikan agama, mengikuti perkembangan teknologi, eratnya hubungan dengan alumni memperlumuda saluran publikasi dengan jangkauan yang lebih luas.

c. Targeting berdasarkan keunggulan

Nama : Abdu Rahman Fathoni, S.H.,M.H

Jabatan : Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Senin, 26 Februari 2024

Program Nuris Excellent Camp ini kegiatan rutin yang kami selenggarakan dalam setiap tahunnya, tujuan dari kegiatan ini untuk memperkenalkan kepada pelajar SMP/MTs sederajat yang belum pernah mondok sebelumnya. Jadi peserta Nuris Excellent Camp siswa luar pesantren yang ingin merasakan mondok singkat selama lima hari secara gratis dan nantinya mereka akan diperkenalkan dengan program-program yang ada di pesantren Nuris Jember. Dan untuk NEC SMA Nuris Jember akan diberikan program meliputi, program kajian keagamaan dengan materi akhlakul karimah, program kajian SAINS, semua yang mengikuti kegiatan ini harus ada surat rekomendasi dari sekolah yang ditanda tangani oleh kepala sekolah dan orang tua.

Nama : Bangkit Basovi, S.Pd.I

Jabatan : Staf koordinator Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 28 Februari 2024

Nuris Aswaja Camp (NAC) suatu kegiatan rutin yang diselenggarakan oleh pesantren Nurul Islam sejak tahun 2018 hingga sekarang. Seiring perkembangan zaman semakin terbuka dan bergejolak serta arus informasi yang mengalir sangat cepat, berbagai paham dan aliran juga semakin mudah menyebar serta menggerogoti keyakinan banyak orang untuk itu penguatan pemahaman keaswajaan perlu ditingkatkan dengan pendekatan yang efektif dan strategis

Nama : Nur Hamida, S.Pd.I

Jabatan : Asisten Pengasuh

Hari/Tanggal : Rabu, 28 Februari 2024

Agenda semacam ini sudah saatnya pesantren berinovasi dengan mengemas pelatihan yang modern dengan ciri khas pesantren untuk melatih kader milenial masa depan. Agar nantinya punya sanad keilmuan yang jelas dan tidak terkesan menjadi ustaz dadakan

Hasil wawancara fokus III *positioning*

a. *Positioning* berdasarkan keunggulan

Nama : Robith Qoshidi, Lc

Jabatan : Pengasuh Pondok Pesantren

Hari/Tanggal : Kamis, 29 Februari 2024

Saya menginginkan pendidikan yang telah diperjuangkan oleh Kiai itu berkelanjutan dan terus diaplikasikan, maka dari itu salah satu programnya serta keinginan Kiai ialah menciptakan generasi Ahlusunah Wal Jamaah (ASWAJA) yang berdaya saing

global kompeten di bidang agama, SAINS, Bahasa, Literasi, Karya ilmiah dan teknologi. Untuk lembaga yang mempunyai program unggulan pelajaran Aswaja dan kitab kuning yaitu MTs dan MA, program ini dibuat tidak lepas dari keprihatinan Kiai dalam maraknya ancaman yang berpotensi menggerus amalan dan tradisi NU.

Nama : Mila Karmila, S.Pd.I

Jabatan : Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)

Hari/Tanggal : Kamis, 29 Februari 2024

Program ini telah ditetapkan untuk menunjang sesuai tujuan dari kedua lembaga tersebut, jadi tidak heran masyarakat mengatakan bahwa pesantren Nuris sebagai haluan Aswaja dan segudang prestasi. Karena lembaga MTs sendiri yang didirikan sejak 2008 tetap konsisten dengan tujuan sebagai lembaga yang unggul dalam kitab kuning, SAINS dan ke Aswaja an, selain itu ada MA Unggulan Nuris menjadikan lembaga yang unggul dalam kitab kuning, maju dalam SAINS serta menguasai argumentasi akidah dan amalia Aswaja. Selain itu MA Unggulan Nuris memiliki kurikulum boarding school dan pengembangan penguasaan kitab kuning, sains, dan tahfidz Al-Quran.

Nama : Abu Bakar, S.E

Jabatan : Koordinator Departemen Pesantren

Hari/Tanggal : Senin, 19 Februari 2024

Sejak tahun 1981 Kiai terus memikirkan perkembangan pesantren serta lembaga pendidikan yang akan dibangun, melihat tujuan utama pesantren ini ialah mengembangkan program unggulan dalam bidang Asawaja, kitab kuning, bahtsul masail, tahfidz quran, bahasa arab, bahasa inggris dan sains maka setiap lembaga pendidikan di pesantren Nuris ini memosisikan sesuai dengan programnya masing-masing.

Nama : Abdu Rahman Fathoni, S.H., M.H

Jabatan : Koordinator Humas Pesantren

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Februari 2024

Kami memahami bahwa setiap lapisan masyarakat untuk menyekolahkan anak-anaknya memiliki pandangan yang berbeda, maka dari itu dengan adanya *branding* tersebut bertujuan untuk memberikan informasi. Semisal sekolah di sini keunggulannya apa dan programnya apa, mengingat perilaku pengguna jasa dan kebutuhannya tidak sama jadi untuk memenuhi serta menjawab tantangan itu kami membedakan program serta menonjolkan keunggulan-keunggulan yang telah dibuat.

b. *Positioning* berdasarkan keunikan

Nama : Samsul Huda

Jabatan : Wali Santri

Hari/Tanggal : Minggu, 18 Februari 2024

Awalnya saya bingung untuk mencari lembaga pendidikan untuk menyekolahkan anak saya, waktu itu saya tahu informasi dari tetangga dan disarankan ke pesantren Nuris ini karena pendidikan formalnya lengkap, akhirnya saya tanya alamat serta mendatangi lokasi. Ternyata benar pendidikan di sini mulai play grup sampai S1 pun ada juga pendidikan di sini kualitasnya bagus, selain anak saya di sini bisa mengaji juga bisa sekolah, sanad keilmuannya jelas, kegiatan agamanya lebih banyak, biaya sesuai kualitas, jarak yang mudah dijangkau, pelayanan komunikasi antar wali santri itu terus dilakukan contoh ketika anak saya sakit itu langsung dikabari oleh ustazahnya dan bisa dibawa pulang jadi kami sebagai wali santri tidak khawatir.

Nama : Burhanuddin

Jabatan : Wali Santri

Hari/Tanggal : Minggu, 18 Februari 2024

Kekhawatiran saya sebagai orang tua dengan perkembangan zaman yang seperti ini itu menjadikan beban moral terhadap pergaulan-pergaulan di luar sana, jadi keinginan saya bahwa anak itu selain dia sekolah juga bisa mengaji serta mengajarkan kemandirian dan tanggung jawab kepada anak. Mengenai pelayanan di sini bagus, apalagi pendidikannya sesuai dengan kualitas serta biaya yang saya keluarkan dan yang saya heran itu padahal santri di sini semuanya sama tapi mereka bisa berprestasi dan lulusannya mampu bersaing.

Nama: Mila Karmila, S.Pd.I

Jabatan : Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)

Hari/Tanggal : Jumat, 23 Februari 2024

Pendidikan di pesantren Nurul Islam ini mereka terhindar dari banyaknya dampak buruk mudaratnya perkembangan teknologi yang sangat pesat, misalnya sekarang ini kan gen Z tidak lepas dari pengaruh teknologi atau HP, bahkan menjadi kebutuhan primer misal mereka kuat puasa satu hari kuat tapi se usia anak SMP dan SMA kalau tidak pegang HP berapa jam saja sudah tidak kuat. Di Nuris ini kemurniannya dari dampak negatif sangat terjaga karena para santri di sini tidak terkontaminasi HP tapi mereka di sini tetap bisa mengikuti perkembangan zaman. Artinya keterbatasan teknologi yang di berikan ini tidak membuat mereka ketinggalan zaman. Dan dilembaga MA dan MTs juga diberikan program tahfidz Al-Quran, program ini berhasil mencetak hafidz hafidzah 30 Juz. Serta diberikan program literasi karya ilmiah.

Nama : Desy Fitriyani, S.Pd.i

Jabatan : Staf koordinator Badan Pendidikan Formal

Hari/tanggal : 23 Februari 2024

Bahkan program ini diterapkan ke lembaga SMA dan SMP Nuris Jember hingga mereka sukses dan berhasil dalam menjuarai berbagai ajang lomba yang diselenggarakan, salah satu contohnya pada awal tahun pelajaran 2021/2022 total piala Karya Ilmiah Remaja (KIR) tingkat nasional tidak hanya dalam bidang KIR saja siswa-siswi SMP Nuris Jember ini telah menorehkan prestasi di berbagai olimpiade.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Lampiran V Pedoman Kegiatan Observasi

Pedoman Kegiatan Observasi

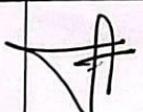
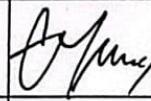
No.	Hari/Tanggal	Fokus	Aspek yang diamati	Hasil pengamatan
1	Rabu, 10 Januari 2024	1	Perkembangan pembangunan proses pendidikan	Berkembangnya pendidikan yang ada dilingkungan pesantren Nurul Islam 1 Jember ini tidak lepas dari santri yang terus bertambah, sarana prasarana yang semakin memadai, kurikulum yang relevan dengan zaman serta permasalahan dan tantangan yang pernah dihadapi.
2	Senin, 15 Januari 2024	1	Data pencapaian prestasi di kalender	Semua lembaga pendidikan yang dibawa naungan pesantren Nuris ini menorehkan prestasi di setiap tahunnya
3	Jumat, 2 Februari 2024	1	Media pesantren Nuris	Semua lembaga mempunyai media untuk mempromosikan lembaganya masing-masing
4	Selasa, 13 Februari 2024	1	Website Sejarah Nuris	Sejarah berdirinya pesantren dan lembaga formal merupakan hasil keprihatinan Kiai dan lembaga pertama kali didirikan ialah SMP.
5	Senin, 19 Februari 2024	1	Hasil tes STIFin dan Prestasi berdasarkan Mesin Kecerdasan	Lembaga MTs dan SMP dikelompokkan sesuai hasil tes STIFin dan lembaga MA,SMA, dan SMK berdasarkan hasil tes seleksi dan peminatan.
6	Senin, 19 Februari 2024	2	Data Biaya Masuk MA,SMK, SMA Nuris	Harga yang diberikan bervariasi selain ada beberapa kualifikasi pesantren Nuris juga memberikan berbagai beasiswa.
7	Jumat, 23 Februari 2024	2	Program layanan servis gratis SMK Nuris	SMK Nuris memberikan program layanan servis gratis di berbagai wilayah se tapal

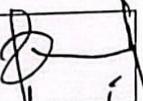
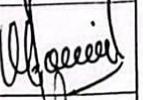
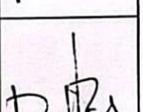
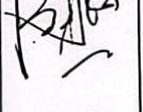
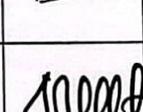
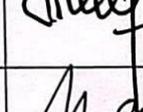
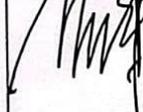
				kuda, dan tujuannya selain mengenalkan lembaga juga membantu masyarakat untuk servis sepeda dan barang elektronik.
8	Rabu, 28 Februari 2024	2	Program NEC dan NAC	Program ini diberikan untuk mengenalkan dunia pesantren Nuris kepada peserta lembaga luar, di dalamnya terdapat program SMK dan SMA yang diikuti oleh peserta tingkat SMP/MTs sederajat.
9	Kamis, 29 Februari 2024	3	<i>Branding</i> lembaga	Lembaga pendidikan formal mempunyai <i>branding</i> masing-masing diantaranya, SMP : sains dan Al-Quran, MTs : Kitab dan Tahfid MA: kitab dan Aswaja, SMA: sains (toefl, M-Sains), SMK: Kejurusan dan Ma'had Aly: Aswaja
10	Kamis, 29 Februari 2024	3	Ikon alumni	Pesantren Nurul Islam selain menampilkan capaian prestasi yang diraih juga menampilkan alumninya yang sudah sukses dalam jenjang pendidikan dan dunia kerja.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

lampiran VI Jurnal Kegiatan

Jurnal Kegiatan Penelitian**Jurnal Kegiatan Penelitian**

No.	Hari/tanggal	Nama	Status	Jenis kegiatan	Ttd
1	Rabu, 3 Januari 2024	Diana Retno, S.Pd.I	Koordinator Bidang Kesekretariatan Yayasan Pesantren Nuris	Mengasihkan surat permohonan penelitian	
2	Rabu, 10 Januari 2024	Diana Retno, S.Pd.I	Koordinator Bidang Kesekretariatan Yayasan Pesantren Nuris	Observasi di lembaga pendidikan Nurul Islam	
3	Jumat, 12 Januari 2024	KH. Muhyiddin Abdussomad	Syaikhul Ma'had	Wawancara fokus 1	
4	Senin, 15 Januari 2024	Robith Qoshidi, Lc	Pengasuh Pondok Pesantren	Wawancara fokus 1	
5	Rabu, 17 Januari 2024	Kutwatil Fitriyah, S.Pd.I	Penanggung jawab ekstrakurikuler	Wawancara fokus 1	
6	Jumat, 19 Januari 2024	Abdurrahman Fathoni, S.H., M.H	Koordinator Bidang Humas Pesantren	Wawancara fokus 1	
7	Senin, 22 Januari 2024	Rahmat Rijal, S.Sos	Majelis pengasuh	Wawancara fokus 1	
8	Rabu, 24	Abu Bakar,	Koordinator	Wawancara	

	Januari 2024	S.E	Departemen Pesantren	fokus 1	
9	Sabtu, 27 Januari 2024	Muhidin Nur, S.Pd.I	Koordinator Biro Pesantren	Wawancara fokus 1	
10	Rabu, 7 Februari 2024	Bangkit Basovi, S.Pd.I	Staf Humas Pesantren	Wawancara fokus 2	
11	Senin, 19 Februari 2024	Bangkit Basovi, S.Pd.I	Staf Humas Pesantren	Observasi alat pemasaran dan biaya masuk	
12	Rabu, 21 Februari 2024	Abdurahaman Fathoni, S.H., M.H	Koordinator Humas Pesantren	Wawancara fokus 2	
13	Senin, 26 Februari 2024	Robith Qoshidi, Lc	Pengasuh Pondok Pesantren	Wawancara fokus 2	
14	Rabu, 28 Februari 2024	Mila Karmilah, S.Pd.I	Koordinator Badan Pendidikan Formal (BPF)	Wawancara fokus 2	
		Abu Bakar, S.E	Koordinator Departemen Pesantren	Wawancara fokus 2	
		Nur Hamida, S.Pd.I	Asiten Pengasuh	Wawancara fokus 2	

15	Selasa, 5 Maret 2024	Robith Qoshidi	Pengasuh pondok pesantren	Wawancara fokus 3	
16	Selasa, 19 Maret 2024	Mila Karmilah, S.Pd.I	Koordinator Bidang Pendidikan Formal (BPF)	Wawancara fokus 3	
17	Rabu, 22 Maret 2024	Abdurrahman Fathoni, S.H., MH	Koordinator Bidang Humas Pesantren	Wawancara 3	
18	Senin, 1 April 2024	Nur Hamida, S.Pd.I	Kesekretariatan Pesantren	Meminta surat selesai penelitian	

Mengetahui,

Jember, 1 April 2024



Gus Robith Qoshid, Lc
Pengasuh Pondok Pesantren NU Elsam 1 Jember

DOKUMENTASI

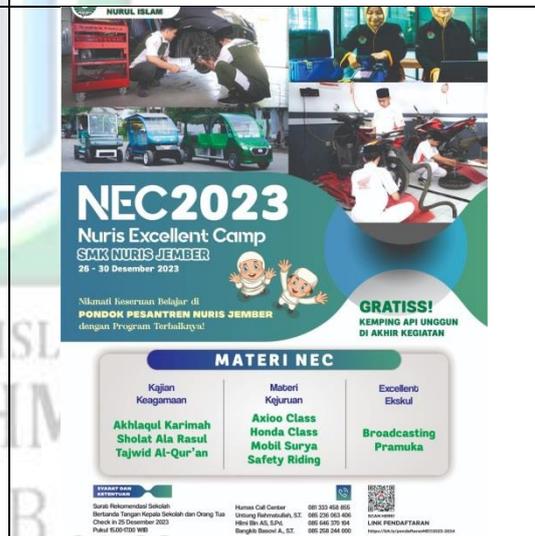


Brosur Pesantren Nurul Islam

Brosur Beasiswa Unggulan



Servis Gratis



Program NEC 2023



NSEP 2023



Sertifikat STIFin



Karya Literasi Santri



Hafidz-Hafidzah MA Unggulan Nuris

BIODATA PENULIS



M. Ilmil Zawawi, lahir di Jember tanggal 4 April 2000 anak ke dua dari dua bersaudara, pasangan bapak Suroso dan Ibu Luluk Maslihah. Alamat: Jl. Diponegoro No.23 Balung kulon Jember Jawa Timur, HP. 082326074007, e-mail: kangzawa06@gmail.com. Pendidikan dasar dan pertama ditempuh di kampung halamannya di Balung kulon Jember. Tamat Madrasah tahun 2012, MTs tahun 2015 dan MA 2018.

Pendidikan berikutnya ditempuh di UIN KHAS Jember program studi MPI lulus pada tahun 07 Juni 2022. Setelah itu melanjutkan studi S2 di Pascasarjana UIN KHAS Jember program studi MPI. Semasa kuliah S1 dipercaya sebagai kapid keilmuan IKMARIS dan anggota keilmuan HMPS MPI UIN KHAS Jember, Ketua IMAN masa bakti 2023-2025 . Pengalaman bekerja sebagai *driver ekspedisi* sembako NS Express.

Zawa, salah satu sapaan akrabnya saat ini sedang aktif kuliah S2 program studi Manajemen Pendidikan Islam di UIN KHAS Jember Agustus 2022 sampai Selasa 14 Mei 2024.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER