BAB III

PENYAJIAN DATA STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN YAYASAN PESANTREN NURUL FALAH

A. Deskripsi Subyek, Obyek, dan Lokasi Penelitian

1. Profil Informan

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan beberapa informan guna melengkapi hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Informan yang dipilih adalah bapak Abdur Rohim Hasan, S.Ag selaku Kepala Bagian Pemasaran atau Kepala Kantor dan Hanum Ivo sebagai Sekretaris Kantor berikut adalah data diri Informan dalam sesi wawancara:

1. Nama : Abdur Rohim Hasan, S.Ag
   Jabatan : Kepala Bagian Pemasaran

Bapak Rohim dipilih sebagai Informan karena beliau adalah Kepala Bagian Pemasaran atau Kepala Kantor yang bertugas untuk bertanggung Jawab atas segala sesuatu yang berhubungan dengan Pemasaran yang dilakukan oleh pihak Yayasan Pesantren Nurul Falah baik dalam Produksi ataupun Penjualan dari Produk Tilawati yang diproduksi oleh Yayasan Pesantren Nurul Falah.

2. Nama : Hanum Ivo
   Jabatan : Sekretaris/ IT

Informan yang kedua adalah Ibu Hanum Ivo selaku Sekretaris dan mencangkup bagian IT informan ini dipilih berdasarkan saran dari Bapak Rohim Selaku Kepala Bagian Pemsaran dan Kantor. Ibu Hanum Ivo juga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ditugaskan sebagai pengelola Website Nurul Falah yang biasa digunakan sebagai sarana Komunikasi kepada Konsumen dan sebagai sarana Pemasaran Produk yang diproduksi oleh yayasan Pesantren Nurul Falah. Berdasarkan pengalaman yang dimiliki, Ibu Hanum Ivo layak menjadi Informan karena memiliki banyak pengetahuan tentang kantor Yayasan Pesantren Nurul Falah terutama bagian Pemasaran.

3. Nama : Ibu Ika

   Jabatan : Konsumen

   Informan selanjutnya adalah ibu Ika yang merupakan konsumen yang mengikuti pelatihan Metode Tilawati di wilayah tempat tinggalnya. beliau sudah mengikuti pelatihan kurang lebih selama dua bulan.

4. Nama : Ibu Eni

   jabatan : Konsumen

   Informan selanjutnya adalah ibu Ika yang merupakan konsumen yang mengikuti pelatihan Metode Tilawati di wilayah tempat tinggalnya. beliau sudah mengikuti pelatihan kurang lebih selama tiga bulan.

5. Nama : Esni

   Jabatan : Konsumen

   Informan selanjutnya adalah Ibu Esni pimpinan TPQ yang menggunakan pembelajaran santri dengan menggunakan metode Tilawati.

2. Obyek Penelitian

Obyek penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah Strategi Komunikasi Pemasaran yang dilakukan oleh yayasan pesantren Nurul Falah Surabaya dalam meningkatkan jumlah konsumen dari tahun ke-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tahun. Yayasan pesantren dipilih karena merupakan tempat produksi Tilawati dan tajwid yang banyak diminati oleh konsumen. Yayasan pesantren Nurul Falah merupakan tempat produksi tilawati dan tajwid yang terkenal di Indonesia karena banyaknya minat konsumen yang memilih membeli produk yang ditawarkan oleh Nurul Falah.

3. Profil Perusahaan

a. Indentitas Perusahaan

Nama : Yayasan Pesantren al-Qur'an Nurul Falah Surabaya

Alamat : Jl. Ketintang Timur PTT V-B Surabaya

Telpon : (031) 8281278

Fax : (031) 8281583

Web : www.nurulfalah-sby.com

E-mail : Pes_nf@yahoo.co.id

b. Sejarah Berdirinya

Ketika masjid al-Falah bangkit kemudian tumbuh menjadi salah satu pilar gerakan dakwah di masyarakat perkotaan Surabaya, maka beberapa alumni aktif pada kegiatan. Mereka melontarkan idenya untuk membentuk lembaga di luar al-Falah agar potensi yang ada tetap bisa disalurkan dan bahkan dikembangkan. Setahap demi setahap ide tersebut diciptakan dan dikembangkan dengan berbagai cara atau metode dan strategi yang dimiliki oleh para remaja al-falah tersebut sampai berhasil. Dengan dibekali tekat kebersamaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(*ukhuwah*) maka pada tanggal 16 Februari 1993 bersepakat untuk membentuk Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya (YNF). Nama ini memang tidak lepas dari masjid al-Falah Surabaya dikarenakan memang ilmu dan pengetahuan yang dimiliki oleh aktivis tersebut kebanyakan dari lembaga masjid al-Falah Surabaya serta berbagai setting sejarah munculnya ide dan model berdakwah yang telah digeluti sekian waktu lamanya.

Gagasan awal mendirikan Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya adalah karena rendahnya kualitas pendidikan. Salah satu pertanyaan besar adalah bagaimana meningkatkan mutu sumber daya manusia.[52] Oleh karena itu, peran yang dilakukan lebih terfokus kepada upaya-upaya peningkatan intelektual atau pendidikan masyarakat melalui pendidikan sekolah (formal) maupun diluar sekolah (informal). Hal ini didasari oleh pemikiran bahwa dengan meningkatkan kualitas pendidikan masyarakat akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan hidup. Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya seolah sebuah rumah yang sedang dibangun oleh para aktivisnya bermula dari kebersamaan kemudian diwujudkan dalam bentuk gerakan ekonomi dengan mendirikan koperasi cahaya amanah dan sosial keagamaan yang diwujudkan dalam pelayanan msyarakat. Setelah mempertimbangkan perkembangan dakwah di masyarakat

[52] Dikutip http://www.nurulfalah-sby.com/2014/nf.php?id=14 tanggal 11 Juli 2016 pukul : 11.00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

maka pada tanggal 01 Mei 2000 didirikan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya.

c. Logo Nurul Falah

Gambar 1: Logo Nurul Falah

d. Visi dan Misi Pesantren al-Qur'an Nurul Falah Surabaya

1. Visi pesantren

   Menjadi lembaga dakwah yang amanah dan profesional dengan berbasiskan pendidikan al-Quran

2. Misi pesantren

   1) Mengembangkan ilmu-ilmu yang berkaitan dengan metode pengajaran al-Quran.
   2) Mendirikan lembaga pendidikan al-Quran
   3) Mendirikan lembaga penunjang untuk terselenggaranya pendidikan al-Quran.[53]

e. Pendirian

Lembaga yang eksis pada pendidikan al-Quran sejak tahun 1993 telah terdaftar di Akta Notaris No. 82 tanggal 16 Februari 1993 yang dibuat oleh Notaris A. Kohar, S.H. di Surabaya, yang diperbaharui

[53] Dikutip http://www.nurulfalah-sby.com/2014/nf.php?id=14 tanggal 12 Juli 2016 pukul : 10.00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh akta pernyataan keputusan tertanggal 20 Maret 2000 No 4 dibuat oleh Notaris Wawan Setiawan, S.H. dan diperbaharui pada 25 Juli 2006 No 37 oleh Notaris Isy Karimah Syakir S.H. di Surabaya dan terdaftar di Pengadilan Negeri Surabaya No. 295/2000 dan terdaftar Nomor : 142/V/LSM/2002 di Badan Kesatuan Bangsa Propinsi Jawa Timur. Dengan NPWP 19296169609.

f. Pengurus

Pembina : H. Nur Hidayat
H. Imam Hambali
Drs. H. Mat Syakur
Drs. Parwoto

Ketua : Drs. H. Umar Jaeni

Wakil ketua : Drs. H. Ali Muaffa

Sekretaris : Mim Saiful Hadi S. Ag

Bendahara : M. Arif S.Ag

Anggota :
Achmad Mastur
Abdur Rohmat KA
Agus Yanto
Agus Sumartono
Drs. Subiyanto

Pengawas : Ir. Bimo Wahyu Wardoyo
Edy Suroso
H. Soedijono Hadi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

g. Program Pendidikan dan Pelatihan

1. Diklat Guru Alquran

Adalah salah satu divisi pesantren Alquran Nurul Falah yang bertujuan meningkatkan SDM guru untuk menjadi guru Alquran yang handal. Yaitu guru yang memahami problematika umat sehingga memiliki komitmen kuat untuk mendidik generasi qurani serta memiliki kompetensi dalam proses belajar mengajar dalam penguasaan metodologi pengajaran modern dan menguasai prinsip-prinsip ilmu Alquran dan yang tidak kalah penting adalah mampu berdakwah di lingkungan masyarakat sekitarnya.Adapun bentuk kegiatan meliputi:

a. Diklat Mahir Membaca Alquran

Diklat ini dilaksanakan untuk memenuhi standart guru Alquran dengan kompetensi baca Alquran secara tartil. Diklat ini adalah untuk mempersiapkan guru-guru Alquran untuk masuk ke diklat standarisasi

b. Diklat Standarisasi Guru Alquran

Diklat ini dilaksanakan untuk memenuhi standart guru Alquran berkualitas dengan kompetensi baca Alquran secara tartil, penguasaan lagu rost (lagu dasar untuk kemudahan belajar), ketrampilan mengajar dan mengelola kelas.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Diklat trampil mengajar

Disamping kompetensi, pelatihan ini bertujuan untuk mencetak guru Alquran yang lebih kreatif sekaligus siap menjadi kepala/pengelola TPQ. Dengan kompetensi mampu menyusun kurikulum pendidikan Alquran, manajemen pengelolaan TPQ, psikologi pendidikan anak, kreatif dan bisa memberikan motivasi baik kepada guru yang lain maupun kepada santri

d. Pengayaan

Pelatihan ini bertujuan menambah wawasan keguruan dan keilmuan, penguatan dan pengembangan materi, seperti tahsin Alquran, bermain cerita dan menyanyi, teknik munaqosyah, psikologi pendidikan anak. Dll.

2. Diklat Guru TK Islam

Pendidikan selama satu tahun yang bertujuan untuk mencetak guru TK Islam yang memiliki komitmen dan kompetensi serta bisia mengajarkan Alquran di TK.

3. Customer Service

Layanan dari Nurul Falah yang dipersembahkan kepada donatur ataupun untuk masyarakat luas, sebagai upaya dalam menebar rahmat untuk umat. Bimbingan Belajar Alquran (BBAQ) untuk dewasa Bimbingan belajar membaca Alquran yang diperuntukkan bagi orang dewasa dengan waktu yang telah ditentukan oleh koordinator pembelajaran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

h. Sarana dan prasarana

Pesantren al-Qur'an Nurul Falah Surabaya merupakan salah satu lembaga pengembangan pembelajaran al-Qur'an yang memiliki sarana dan prasarana yang cukup lengkap, hal tersebut terlihat dari berbagai perlengkapan pesantren yang ada, mulai dari gedung sampai alat-alat kebutuhan penunjang kegiatan belajar mengajar santri, yang kesemuanya ditata dengan baik dan rapi disesuaikan dengan tata ruang sekolah pada umumnya.

Untuk melaksanakan kegiatan pembelajaran membaca al-Qur'an metode tilawati, pesantren al-Qur'an Nurul Falah Surabaya menyediakan sarana pendidikan sebagai berikut:

1) 14 ruangan yang terdiri dari 9 ruangan untuk kegiatan pembelajaran al-Qur'an dan 5 ruang sebagai kantor.
2) Computer beserta printernya.
3) Masjid dan aula
4) Perlengkapan pengajaran seperti: papan tulis, meja, kursi, alat peraga tilawati
5) Buku pegangan guru dan murid yang terdiri dari alat peraga dan buku Tilawati.
6) Koperasi cahaya amanah, yang menjual berbagai perlengkapan pembelajaran al-Qur'an, khususnya metode tilawati.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Deskripsi Data Penelitian

Dalam sebuah penelitian pengumpulan data sangat berpengaruh dalam penelitian yang dikerjakan. Pencarian jawaban dari hasil wawancara sangat diperlukan guna memperoleh data atau permasalahan yang sedang diteliti. Wawancara termasuk dalam pengumpulan data yang dapat memberikan jawaban tentang permasalahan yang ada dalam perusahaan. Setelah menemukan data yang dibutuhkan melalui hasil wawancara dapat ditarik kesimpulan dari beberapa pertanyaan yang diajukan pada informan tersebut.

Peneliti mengumpulkan data-data dan pengamatan melalui hasil wawancara guna memperkuat hasil penelitian yang berkaitan dengan kegiatan komunikasi pemasaran yayasan pesantren Nurul Falah Surabaya.

Dari hasil pengamatan serta observasi di lapangan peneliti mengumpulkan hasil perolehan selama penelitian berlangsung.

1. Perencanaan Strategi Komunikasi pemasaran

a. Analisis pasar

Sebelum diadakan pemasaran dibutuhkan sebuah perencanaan dalam melakukan sebuah pemasaran. Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya melakukan perencanaan dengan cara menganalisis pasar. Hal ini dibenarkan oleh bapak Rohim dengan wawancara sebagai berikut:

> '' kalo untuk perencanaan pasti ada mbak, kita lihat dulu kondisi pemasaran diluar termasuk jumlah distributornya, karena itu berhubungan dengan pemasaran yang nanti akan kita lakukan. Jadi sebelum kita memasarkan produk langkah pertama adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> melihat atau memeriksa kondisi pasar apa, peminatnya masih banyak atau sudah menurun untuk produk yang kita punya''[54]

Menurut bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran, pemasaran harus dilakukan dengan melihat kondisi pasar. Sehingga nanti dapat diketahui untuk tindakan yang akan dilakukan.

wilayah yang dipilih untuk penambahan cabang yang ditentukan guna mempermudah konsumen mendpatkan produk-produk Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya tidak semua berjalan lancar. karena, ada beberapa wilayah yang memang tidak memungkinkan untuk menerima penambahan cabang ada yang tidak mengingknannya. hal ini dijelaskan oleh bapak rohim dalam wawancaranya.

> '' penambahan cabang Kita lakukan di daerah-daerah yang disitu muslimnya lebih banyak mreka cinta kepada al-qur'an dan ada juga beberapa daerah yg susah kita masuki semuanya tergantung pada wilayah yang akan kita putuskan untuk pertambahan cabang penjualan kami''

Sebelum melakukan penambahan cabang penjualan pihak Nurul Falah harus mengetahui tentang wilayah yang akan ditentukan sebagai tempat penambahan cabang. tidak semua wilayah mampu dimasuki oleh pihak Nurul Falah ada wilayah yang memng sulit dimasuki dengan beberapa faktor-faktor tertentu.

> '' sasaran pasar kita ya, cabang-cabang yang sudah bergabung dengan kita, konsumen juga mbak. kita melakukan penelitian dengan menetapkan sasaran kita akan tau tujuan kita siapa. ''[55]

54Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 19 Juli 2016
55 Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 19 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sasaran yang dituju oleh pihak Nurul Falah dalam pemasaran adalah cabang-cabang yang sudah menjadi mitra pihak Nurul Falah beserta konsumen di wilayah yang dituju.

b. Analisis Pesaing

Menurut pendapat bapak rohim, pengecekan distributor perlu dilakukan setiap saat guna mengetahui perkembangan konsumen yang ada. Pengecekan distributor menjadi perencanaan penting untuk memeriksa kenaikan atau penurunan konsumen.

Menganalisis pesaing termasuk dalam bagian perencanaan untuk membandingkan dengan kualitas yang juga dimiliki oleh Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya Surabaya.

> '' kita analisis apa yang dilakukan oleh pesaing untuk mendapatkan konsumen. Apa saja cara yang dilakukan oleh pesaing dalam meningkatkan jumlah konsumen yang ada. Perlu kita bandingkan cara-cara kita dengan mereka. Jadi, apabila kita ada kekurangan, kita bisa memperbaiki supaya tidak ketinggalan''[56]

Menurut bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran menjelaskan bahwa diperlukan adanya perbandingan cara apa saja yang dilakukan oleh pesaing dalam meningkatkan jumlah konsumen. Untuk mengetahui sejauh mana pesaing melangkah maju, agar tidak tertinggal.

c. Promosi Produk

Mempromosikan produk kepada kalangan dengan berbagai cara yang ada merupakan strategi guna meningkatkan jumlah konsumen.

[56] Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 19 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Melakukan promosi merupakan perencanaan yang ada dalam komunikasi pemasaran guna memperkenalkan produk yang kita miliki. Hal ini, dibenarkan oleh bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran.

> ‘’ promosi itu juga bagian dari rencana mbak, kita juga perlu memperkenalkan produk kita kepada konsumen mungkin ada konsumen yang belum tahu tentang produk kita yang kita jual, juga bisa tahu dengan melihat promosi yang kita lakukan. Kita menggunakan berbagai cara untuk memperkenalkan produk kita.[57]

Menurut pendapat bapak rohim, promosi produk juga bagian dari perencanaan komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya dalam meningkatkan jumlah konsumen. Dengan melakukan promosi penjualan konsumen dapat tertarik dengan produk yang dipasarkan.

Pemasangan iklan juga sebagai perencanaan dari strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya berguna untuk lebih mendekatkan produk pada konsumen. Hal ini, dibenarkan oleh bapak Rohim selaku kepala bagian pemasaran.

> ‘’ iklan itu juga penting mbak, itu bagian dari strategi komunikasi yang dilakukan oleh setiap perusahaan yang ada. Termasuk kita lembaga nurul falah kita juga butuh iklan untuk lebih membuat konsumen memahami dan mengenali produk yang kita punya’’[58]

Menurut bapak rohim iklan dapat membantu konsumen dalam mengenali produk yang dipasrakan oleh pihak Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya.

---

[57] Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 20 Juli 2016
[58] Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 20 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Tindakan komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya

a. Target Konsumen

Target yang dituju dalam pembelian tilawati adalah semua kalangan dari anak-anak, remaja, ataupun dewasa. Karena tilawati ini, merupakan metode cara pembelajaran Al-Qur'an dengan mudah dan benar. Sehingga sangat dibutuhkan oleh semua kalangan yang mengalami kesulitan dalam belajar tata cara membaca Al-Qur'an. Hal ini, dibenarkan oleh bapak Abdur Rohim selaku Kepala Bagian Pemasaran.

> '' target yang kita tuju ya,, semua kalangan mbak. Gak cuma anak-anak, tapi juga remaja sampai dewas, bahkan orang tua juga bisa. Karena tilawati ini, merupakan metode pembelajaran Al-Qur'an yang sangat mudah untuk dipelajari''.[59]

Melihat hasil wawancara dari bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran memang saat ini, banyak orang yang masih belajar tentang tata cara membaca Al-Qur'an denga baik dan benar. Metode Tilwati yang di produksi oleh yayasan pesantren Nurul Falah merupakan salah satu cara ampuh untuk membuat belajar tata cara membaca AL-Qur'an dengan mudah karena sudah di susun sedemikian rupa untuk memudahkan masyrakat yang sedang kesulitan membaca Al-Qur'an.

Selain itu, Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya juga memiliki 52 cabang, 69 KPA (coordinator pengembangan Al-Qur'an), dan 5.636 lembaga yang tersebar diseluruh Indonesia dan luar negeri. Hal ini, dibenarkan oleh Bapak Rohim Selaku kepala pimpinan Bagian pemasaran.

[59] Wawancara dengan bapak Abdur Rohim, S.ag tanggal: 20 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Menganalisis Pasar

Tindakan yang dilakukan sesuai dengan perencanaan yang sudah ditentukan oleh pihak Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya seperti yang sudah disebutkan langkah awal adalah dengan cara memeiksa pasar.

Pemeriksaan pasar untuk melihat tentang kondisi pasar saat ini. Hal itu dilakukan dengan cara mengontrol setiap saat tentang apa saja yang diperlukan oleh pasar saat ini, bagaimana dengan perkembangan tentang produk yang di pasarkan.

> '' cara kita ya,,ada beberapa pegawai yang emang ditugaskan untuk mengontrol kondisi pasar mbak, hal ini dilakukan untuk melihat perkembangn konsumen dipasaran apa semakin naik atau malah sebaliknya. Kalo responnya banyak positif dan di wilayah tersebut tidak ada cabang penjualan maka, kita perlu mendirikan cabang baru disana untuk memepermudah konsumen''

Menurut bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran tindakan yang dilakukan untuk mengontrol keadaan pasar dengan cara menugaskan beberapa karyawan yang sudah ditugaskan dalam mengontrol keadaan pasar yang ada. Jika keadaan pasar menunjukkan kenaikan konsumen maka distributor saluran pemasaran akan ditambah.

Pendekatan Secara pribadi kepada konsumen juga dilakukan oleh Nurul Falah guna mengetahui tentang kondisi pasar. Hl ini, dibenarkan oleh bapak rohim.

> '' kita juga perlu mendekati konsumen mbak, melihat sasaran kita kan cabang, konsumen. nah, ketika kita terjun ke lapangan kita mengajak komunikasi konsumen yang ada untuk mengetahui tentang kondisi pasar yang ada''[60]

[60] wawancara bapak rohim tanggal: 20 juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Penjualan secara tatap muka

Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya merupakan yayasan yang memproduksi buku metode Tilawati dan hampir 100 produk yang dijual oleh pihak Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya. Salah satu cara untuk tetap mempertahankan produk Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya Surabaya adalah dengan melakukan pelatihan tiap minggu untuk semua lembaga atau cabang yang sudah bergabung dengan pihak Nurul Falah dalam metode Tilawati. hal ini sesuai dengan hasil wawancara dari bapak rohim sebagai berikut:

> ''Nurul falah dalam mengembangkan produknya khususnya dipengembangn produk-produk tilawati Membuka perwakilan-perwakilan diberbagai daerah dan provinsi Di perwakilan-perwakilan tersebut diwajibkan mengadakan perwakilan durot quran Dari ssana ada guru-guru yang tergentak untuk mengajar. nah darisitu kita akan mendapatkan beberapa guru untuk melakuka pelatihan tiap minggunya''[61]

Menurut pendapat bapak rohim setiap wilayah mempunyai perwakilan durot qur'an untuk melakukan penyaringan gurur-guru yang nantinya dapat memberikan pengajaran kepada tiap murid atau setiap orang yang membutuhkan pelatihan khusus dalam mempelajari tata cara membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar.

Dari pelatihan tersebut dilakukan pengenalan terhadap metode Tilawati yang digunakan sebagai pedoman pelatihan tata cara membaca Al-Qur'an. hal ini dibenarkan oleh bapak rohnim dengan wawancara sebagai berikut:

> '' pelatihan yang kita lakukan juga dapat dikatakan sebagai promosi karena secara tidak langsung kita memperkenalkan produk buku metode tilawati kepada masyarakat yang sedang melakukan pelatihan membaca

[61] wawancara bapak rohim tanggal: 20 juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Al- Qura'an dengan menggunakan metode Tilawatiyang diproduksi oleh pihak Nurrul falah'' [62]

Dengan adanya pelatihan secara tidak langsung pihak Nurul Falah memperkenalkan produk buku metode tilawati kepada masyrakat yang membutuhkan. sebagai pedoman pembelajaran membaca AL-Qur'an bagi pemula dengan cara baik dan benar.

Pelatihan Juga dapat dikatakan sebagai sosialisasi kepada konsumen dan lembaga terkait untuk lebih mendekatkan diri kepada konsumen hak ini dijelaskan oleh Bapak rohim.

> '' sosialisasi kita lakukan waktu pelatihan mbak, kan bertemu banyak orang konsumen kita lebih mendekatkan diri kepada mereka dengan melakukan sosialisasi di wilayah-wilayah tertentu, sekolah berbasis islam juga kita datangi untuk melakukan pelatihan ''

Penjelasan tentang bapak rohim bahwa sosialisasi dilakukan untuk lebih mendekatkan diri kepada konsumen. hal itu dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi ke berbagai tempat yang ada.

Menurut ibu Eni beliau membeli buku Tilawati melalaui pelatihan yang diikuti tiap minggunya. buku tilawati digunakan sebagai pedoman pembelajaran saat pelatihan berlangsung. beliau tertarik juga dengan tulisan yang cukup dimengerti oleh beberapa kalangan orang tua.

hal serupa juga di jelaskan oleh ibu Ika Gresik:

> '' aku beli soalnya ikut pelatihan ini mbak, biar lebih lancar baca Al-Qur'annya. tapi dari beberapa aspek menarik sih mbak, desiannya juga harganya terjangkau. maksudnya kan semua kalangan juga bisa beli gitu lo mbak. dengan harga yang segitu. terus untuk isi dalamnya juga bagus ada beberapa tanda yang diberikan kayak warna merah untuk tanda tajwidnya yang bacanya harus ditekan atau huruf qolqolahnya harus terasa. ''

[62] wawancara bapak rohim tanggal: 20 juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ibu Ika menjelaskan bahwa beliau adalah sebagai konsumen yang saat ini mash mengikuti pelatihan metode Tilawati di wilayahnya. ibu ika juga menjelaskan bahwa dia harus membeli buku tilawati karena membutuhkan buku out sebagai pedoman pembelajaran dalam pelatihan Tilawati yang diikuti tersebut.

d. Pemberian Diskon kepada Tiap Anggota

Setiap lembaga formal (SD-PT) dan non formal (TPQ, majelis taklim, TK) yang sudah mendaftrakan diri sebagai anggota metode Tilawati sudah mendapatkan (ID Card) yang berfungsi untuk pemberian diskon untuk pembelian buku Tilawati yang diinginkan. Pemberian diskon merupakan salah satu strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya dalam meningkatkan jumlah Konsumen. Hal ini dibenarkan oleh Ibu Ivo

> '' semua yang sudah mempunyai (ID card) berarti sudah menjadi anggota metode Tilawati selanjutnya dan ID Card digunakan untuk pemberian diskon dalam pembelian buku Tilawati yang diinginkan. Anggota tersebut berasal dari lembaga formal seperti (SD-PT) dan non formal seperti (TPQ, majelis taklim, TK) yang sudah mendaftarkan diri sebagai anggota metode tilawati selanjutnya. Itu merupakan slah satu strategi komunikasi pemasaran guna menarik jumlah konsumen. Konsumen atau lembaga akan banyak yang berminat untuk menjadi anggota metode tilawati selanjutnya. Dengan adanya pemberian diskon ini, diharapakan semua konsumen atau lembaga lebih mudah mendapatkan buku tilawati yang diinginkan dan efisien juga, karena sudah menjadi anggota metode tilawati dan mempunyai ID Card ''[63]

Menurut Ibu Ivo setiap anggota atau lembaga yang sudah terdaftar dan memiliki ID Card maka, akan mendapatkan Diskon berlaku dalam pembelian buku Tilawati yang diinginkan. Hal ini merupakan salah satu strategi

[63] Wawancara dengan Ibu Ivo: 12 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Nurul Falah dalam meningkatkan jumlah konsumen. Sejauh ini, Perawatan yang dilakukan oleh Nurul Falah terhadap lembaga-lembaga yang sudah terdaftar sebagai anggota adalah melalui pembinaan. Dengan adanya pembinaan yang dilakukan oleh Yayasan pesantren Nurul falah diharapkan akan menjadikan penjualan semakin meningkat. Pembinaan dilakukan oleh pihak Nurul Falah terhadap lembaga yang bersangkutan guna meningkatkan jumlah pembelian metode Tilawati.

> ‘’ perawatan yang dilakukan oleh Nurul Falah terhadap lembaga-lembaga yang telah mendaftar sebagai anggota adalah melalui pembinaan. Dengan pembinaan diharapkan loyalitas lembaga (anggota) dapat meningkat sehingga mempengaruhi peningkatan penjualan buku dan media pembelajaran lain yang diterbitkan oleh Nurul falah bersama seluruh Cabang dan KPA melakukan pendampingan terhadap lembaga-lembaga pengguna metode Tilawati untuk menjaga kualitas. Dari hasil pendampingan ini banyak lembaga yang merasa puas sehingga hasil atau out put pembelajaran dapat diterima dan akan membahagiakan semua pihak. Dari lembaga pendidikan itu sendiri maupun wali murida atau wali santri dan masyarakat’’. [64]

Pendaftaran keanggotaan dan penjualan tidak harus pada Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya. Pendaftaran sebagai anggota juga dapat melalui cabang dan KPA yang telah ditetapka oleh pihak Nurul falah sebagai cabang yang sudah dipercaya. Jadi, pendaftaran bisa dilakukan dimanapun cabang terdekat oleh pihak yang akan menjadi anggota.

> ‘’ iya,, pendaftran untuk menjadi anggota Nurul Falah gak harus kesini mbak. Bisa dilakukan di cabang-cabang terdekat. Kalo disini semua kan kasihan kalo ada yang jauh rumahnya. Cabang dan KPA yang telah ditunjuk melalui proses seleksi dan kepada mereka diberikan amanah-amanah yang harus dijalankan. Diantaranya, mengadakan pembinaan tashih guru sesuai panduan yang ditetapkan, melakukan supervisi

[64] Wawancara dengan Ibu Ivo: 12 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lembaga, dengan memberikan formulir keanggotaan kepada lembaga pengguna Tilawati. Dan lainnya''[65]

Dari wawancara diatas dapat diktahui bahwa untuk menarik konsumen yayasan pesantren Nurul Falah memberikan diskon pada semua lembaga (anggota) yang sudah bergabung dengan Nurul Falah yang sudah mempunyai ID card hal itu, dapat menjadi strategi Komunikasi pemasaran yang dapat menarik jumlah konsumen pembelian. Setiap anggota yang sudah memiliki ID Card berhak mendapatkan potongan dalam pembelian metode Tilawati yang di produksi oleh yayasan Pesantren Nurul Falah. Pendaftaran tidak harus dilakukan di kantor Nurul Falah melainkan di cabang-cabang terdekat agar tidak menyusahkan konsumen.

e. Media Promosi

Media merupakan hal penting sebagai sarana pemasaran yang dilakukan oleh setiap perusahaan atau lembaga termasuk Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya. Sebagai lembaga yang menghasilkan metode Tilawati sebagai cara pembelajaran yang mudah untuk semua kalangan dari anak-anak hingga dewasa. Pembelajaran metode Tilawati sangat berguna bagi setiap masyrakat yang ingin belajar tata cara membaca Al-qur'an dengan mudah dan benar. Peneliti menemukan beberapa media yang digunakan oleh yayasan pesantren Nurul Falah dalam melakukan pemasaran yayasan pesantren Nurul Falah menggunakan media konvensional maupun media baru sebagai sarana untuk memasarkan produk yang dimiliki oleh Yayasan Pesantren Nurul Falah. Melalui media brosur,

[65] Wawancara dengan bapak Abdur Rohim hasan S.Ag tanggal: 12 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

spanduk, majalah juga dengan media baru seperti website, youtube, iklan juga digunakan sebagai sarana untuk memasarkan produk metode Tilawati.

Hal ini, dibenarkan oleh bapak Rohim selaku kepala bagian pemasaran berikut penjelasannya,

> ‘’ iya, untuk mempromosikan produk metode tilawati kita juga memasarkannya pada media-media yang sudah ada seperti brosur, spanduk kita ada mbak di ruang tunggu Yayasan Pesantren Nurul Falah itu, ada brosur sama spanduk yang kita pajang disana. Tujuannya ya, supaya kalo ada orang dari luar sambil menunggu bisa baca – baca tentang spanduk yang kita pasang. Kemudian, kita juga ada brosur banyak di receptionist tujuannya orang kalo mau baca dan pengen tau tentang Nurul Falah bisa ambil brosurnya secara gratis tanpa dipungut biaya apapun’’[66]

Dari wawancara diatas dapat diketahui Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya dapat mempromosikan metode tilawati dengan media konvensional. Hal ini, dilakukan agar konsumen juga semakin banyak yang tahu tentang apa saja Metode Tilawati yang diproduksi oleh Yayasan Pesantren Nurul Falah.

Selain itu, promosi juga dilakukan pada website yang sudah tersedia juga pada iklan atau youtube sebagai sarana untuk mempromosikan metode tilawati atau sebagai sarana komunikasi pada konsumen yang memiliki kesulitan jarak yang jauh.

Media Elektronik juga pernah dimasuki sebagai promosi produk Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya juga pernah diundang dalam acara stsiun televise TV.9 dan radio elvictor seabagai narasumber dalam melakukan pelatihan dengan menggunakan metode tilawati. hal ini dibenarkan oleh bapak rohim selakuk kepala bagian pemasaran.

[66] Wawancara dengan bapak rohim tanggal: 20 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> ‘’ iya,,, kita juga pernah diundang di stasiun televisi tv.9 sebagai nara sumber dan juga di radio elvictor juga sebagai nara sumber. waktu itu kita diundang sebagai narasumer dalam pembelajaran Al-Qur’an menggunakan metode Tilawati. [67]

Dari wawancara yang dilakukan dapat diketahui bahwa media pemasaran yang dilakukan oleh pihak nurul Falah adalah spanduk, brosur, youtube dan website yang sudah dimiliki oleh pihak Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya. Media internet saat ini sudah menjadi media yang mudah di akses oleh semua kalangan dari kalangan mudah hingga kalangan tua. Karena semua orang di era modern ini, sudah menggunakan internet sebagai kehidupan sehari-hari. akan tetapi media elektronik juga pernah menjadi sarana promosi yang dilakukan oleh Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya Surabaya.

Majalah yang dimiliki oleh Yayasan Pesantren Al-Qur’an Nurul Falah Surabaya sebagai majalah untuk Donatur tiap bulannya juga diberikan kepada donatur dalam melakukan perawatan terhadap donatur yang sudah terdaftar. hal ini dibenarkan oleh ibu ivo dalam wawancaranya sebagai berikut:

> ‘’awal majalah ini diproduksi sekitar tahun 2005 majalah donatur Nurul Falah diberikan kepada para donatur tiap bulannya. setiap bulan kita mengeluarkan kurang lebih 3.000 majalah donatur untuk diberikan kepada para donatur yang sudah terdaftar sebagai donatur Nurul Falah.’’[68]

Majalah donatur sudah ada sejak tahun 2005 hingga saat ini. majalah donatur diberikan kepada donatur yang sudah terdaftar di Nurul Falah majalah yang dikeluarkan tiap bulannya kurang lebih sekitar 3.000

[67] Wawancara dengan bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran tanggal: 13 Juli 2016
[68] wawancara ibu ivo tanggal: 16 Agustus 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

majalah donatur. isi dari majalah tersebut adalah tentang kegiatan-kegiatan Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya yang sedang berlangsung dan beberapa informasi yang terupdatesetiap bulannya. hal ini dibenarkan oleh ibu ivo dalam wawancaranya sebagai berikut:

> '' majalah ini berisi tentang kegiatan-kegiatan Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya dan informasi penting yang terupdate setiap bulannya.''[69]

Setiap bulannya desain cover majalah Donatur Nurul Falah selalu diperbarui karena pihak Nurul falah selalu memberikan yang terbaru setiap bulannya. hal ini dibenarka oleh ibu ivo dalam wawancaranya:

> '' setiap bulan kita selalu memberikan yang terbaru, itu jelas karena kan kita setiap bulannya harus melaporkan kegiatan kita dan memberika informasi yang terupdate juga.sebagai perawatan terhadap donatur yang sudah terdaftar di Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya. ''[70]

Dari penjelasan diatas menjelaskan bahwa media yang digunakan sebagai sarana untuk mempromosikan produk Nurul Falah digunakan melalui media online, media cetak, dan media elektornik. semua dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk-produk tilawati yang diproduksi oleh Yayasan Nurul Falah Surabaya.

f. Harga Penjualan Tilawati dikategorikan

Untuk harga Tilawati yang dijual ditentukan oleh Nurul Falah dengan mengkategorikan cabang, KPAdan anggota/ Lembaga pennguna.

---

[69] wawancara ibu ivo tanggal: 16 Agustus 2016
[70] wawancara ibu ivo tanggal: 16 Agustus 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Harga Tilawati yang diproduksi dapat naik dengan sendirinya dari yang dengan beberapa alasan tertentu.

> ‘’ untuk harga penjualan tilawati ditentukan oleh Nurul Falah dengan mengkategorikan cabang, KPA dan anggota atau unit atau lembaga pengguna. Dengan menentukan HET (harga eceran tertinggi) maka harga buku dapat dikontrol. Walau demikian ada beberapa kondisi yang menyebabkan HET bisa lebih tinggi dari yang sudah ditentukan. Salah satunya karena adanya biaya ongkos kirim yang tinggi. Hal ini bisa berlaku di luar jawa dan luar negeri’’[71]

Dengan wawancara tersebut dapat diketahui bahwa kenaikan harga Tilawati yang diproduksi oleh Yayasan Pesantren Nurul Falah dapat disesuaikan dengan beberapa kondisi yang ada seperti pemesanan diluar Jawa atau Luar Negeri dapat terjadi kenaikan harga berdasarkan biaya pengiriman.

Selain itu, Pembelian juga bisa dilakukan oleh non anggota bukan hanya anggota yang sudah memiliki ID Card akan tetapi masyarakat umum juga dapat membeli Metode Tilawati yang disediakan oleh Nurul Falah.

> ‘’ gak harus anggota kok mbak, yang beli. Selain anggota atau non anggota tidak menutup kemungkinan pembelian dilakukan oleh masyrakat umum. Hal ini karena buku Tilawati dicetak dengan gaya khas yang menarik. Dengan memberikan warna yang berbeda pada pokok bahasa baru dan jenis font atau tulisan sangat mudah dibaca serta sisitem materi yang berurutan membuat buku Tilawati mudah dikenali dan menjadi daya atarik tersendiri oleh semua kalangan’’ [72]

Dengan melihat hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa tidak hanya anggota yang boleh membeli buku Tilawati. Masyarakat umum atau non anggota juga boleh membeli buku Tilawati. Hal ini menunjukkan bahwa minat konsumen pada buku Tilawati sangat banyak

[71] Wawancara dengan bapak rohim selaku kepala bagian pemasaran tanggal: 13 Juli 2016
[72] Wawancara dengan Ibu Hanum Ivo tanggal: 13 Juli 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hal ini, dikarenakan model yang di desain untuk buku sangat menarik dan mudah dipelajari bagi semua kalangan yang ingin mempelajarinya.

Menurut beberapa konsumen alasan mengapa mereka memilih produk Yayasan Pesantren Al-Qur'an Nurul Falah Surabaya beberapa dari mereka menjelaskan tentang keikutsertaan mereka dalam pelatihan yang dilakukan tiap minggunya, untuk semakin memahmi tentang tata cara membaca Al-Qur'an. berikut ini wawancara dengan beberapa konsumen ibu Eni Gresik.

'' saya tertarik ya karena saya ikut pelatihan yang tiap minggunya itu lo mbak. soalnya kan kalo pelatihan harus pakai itu mbak, buku tilawati. ya saya harus beli. tapi kalo dilihat bukunya ya bagus tulisannya juga jelas, gede-gede mbak, hehehe.. masalahnya kan saya juga sudah ibu-ibu jadi matanya gak seberapa kelihatan kalo tulisannya kecil-kecil dan gak jelas'' [73]

Menurut ibu Esni selaku konsumen yang memiliki TPQ menggunakan pembelajaran metode tilawati menjeaskan bahwa beliau sudah bergabung menjadi anggota. dengan bergabung menjadi anggota tersebut pihak TPQ yang dimiliki ibu esni mendapatkan potongan harga dalam pembelian produk tilawati hal ini dijelaskan oleh ibu esni selaku konsumen

'' saya, mendirikan TPQ ini hampir 10 tahun, saya menggunakan metode tilawati sebagai saran pembelajaran untuk santri santri saya, dengan harapan mereka mampu membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar. mengapa saya menggunakan metode tilawati karena desain dan isi menarik mbak, cocok memang untuk anak-anak dan juga saya kan sudah bergabung menjadi anggota karena saya ini, selalu membeli produk Nurul falah untuk santri saya. ada potongan sendiri kan mbak kalo sudah bergabung menjadi anggota metode tilawati[74]

[73] wawancara ibu eni tanggal: 14 Agustus 2016
[74] wawancara ibu eni tanggal: 14 Agustus 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id