

## BAB III

### PAPARAN DATA PENELITIAN

#### A. Profil Data

##### 1. Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah Manager Cabang dari PPPA **Daarul Qur'an yang berada di Surabaya** yaitu Ustadz Ivan Mahendra selaku Branch Manager **Daarul Qur'an** Surabaya, serta pengelola Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya yaitu Ustadz Alfian Shuluh selaku Asatidz dan Pengelola awal Rumah Tahfidz Binaan Putra dan Ustadz Alifuddin selaku pengelola baru Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya.

##### a. Profil PPPA Daarul Qur'an



Gambar 3.1 Logo PPPA Daarul Qur'an

**Program Pembibitan Penghafal Al Qur'an (PPPA) Daarul Qur'an**  
adalah lembaga pengelola sedekah yang berkhidmad pada

**pembangunan masyarakat berbasis Tahfidzul Qur'an** yang dikelola secara profesional dan akuntabel.

Bermula pada 2003, saat Ustadz Yusuf Mansur berkhidmat untuk menciptakan kader-kader penghafal **Al-Qur'an di Indonesia lahir Program Pembibitan Penghafal Al Qur'an (PPPA) Daarul Qur'an**. Dimulai dengan mengasuh beberapa santri tahfidz, kemudian berkembang hingga ribuan santri yang tersebar di seluruh Indonesia.

Dari sudut sempit Mushola Bulak Santri yang bersebelahan dengan makam desa, di tempat inilah berawal aktivitas PPPA Daarul Qur'an mengusung visi dan cita-cita besar.

Sedari awal, PPPA Daarul Qur'an berkonsentrasi dalam upaya membangun kesadaran masyarakat untuk kembali kepada **Al-Qur'an**, dengan menggulirkan program-program yang bertujuan untuk membibit dan mencetak Penghafal **Al-Qur'an**.<sup>1</sup>

Makin hari, gerakan dan kesadaran masyarakat untuk melahirkan para penghafal **Al-Qur'an terus meluas. Maka diperlukan payung** kelembagaan yang kuat dan profesional. Pada 29 Maret 2007 di Balai Sarbini, Jakarta, identitas PPPA Daarul Qur'an resmi diperkenalkan ke publik. Dikukuhkan melalui akte notaris tertanggal 11 Mei 2007, dengan adanya kelembagaan formal yang dikelola secara profesional **PPPA Daarul Qur'an mendirikan Pesantren Tahfidz Daarul Qur'an**,

---

<sup>1</sup> PPPA Daarul Qur'an, *Foundation Profile: Menyemai Peradaban Qur'ani Untuk Indonesia*, hlm. 10.

Daqu School, dan Perguruan Tinggi di berbagai daerah sebagai sentral pendidikan dan Pembibitan penghafal Al-Qur'an.

Selain itu, PPPA Daarul Qur'an juga telah menggulirkan program-program yang mempunyai tujuan yang sama untuk memuliakan Al-Qur'an, salah satu yang kini jadi gerakan nasional bahkan international adalah Rumah Tahfidz.

Dalam program dakwah dan sosial, PPPA Daarul Qur'an juga terlibat dalam pembangunan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat berbasis Tahfidzul Qur'an. Mulai bantuan beasiswa, kemanusiaan, kesehatan, permukiman masyarakat kurang mampu, dan pemberdayaan masyarakat. Dengan program yang kreatif dan membumi, PPPA Daarul Qur'an terus dipercaya masyarakat sebagai mitra pengelola sedekah.

Dengan kepercayaan yang terus tumbuh, PPPA Daarul Qur'an akan terus berevolusi, sebagai lembaga profesional yang terlibat dalam pembangunan bangsa berbasis Tahfidzul Qur'an.<sup>2</sup>

Visi :

Membangun masyarakat madani berbasis Tahfidzul Qur'an untuk kemandirian ekonomi, sosial, budaya, dan pendidikan bertumpu pada sumberdaya lokal yang berorientasi pada permuliaan Al-Qur'an.

---

<sup>2</sup> Ibid.

Misi :

1. Menjadikan Tahfidzul **Qur'an sebagai budaya hidup** masyarakat Indonesia.
2. Mewujudkan kemandirian ekonomi, pangan, pendidikan, dan **kemandirian teknologi berbasis Tahfidzul Qur'an**.
3. Menjadikan Indonesia bebas buta **Al-Qur'an**.
4. Menjadi lembaga yang menginspirasi masyarakat untuk peduli dan berpihak pada kaum lemah melalui nilai-nilai sedekah.
5. Menjadi lembaga pengelola sedekah yang profesional, transparan, akuntabel, dan terpercaya.

#### **Badan Pengurus PPPA Daarul Qur'an**

Dewan Syariah : KH. Ahmad Kosasih, MA

Dewan Pendiri : KH. Yusuf Mansur

Ketua : M. Anwar Sani

Sekretaris : Tarmizi Ashidiq

Bendahara : Ahmad Jameel

#### **Pelaksana Harian PPPA Daarul Qur'an**

Direktur Utama : M. Anwar Sani

Direktur Eksekutif : Tarmizi Ashidiq

Wakil Direktur Keuangan: Nur Diana Dewi

GM. Networking : Darmawan Eko Setiadi

GM. HRD : Nanang Ismuhartoyo

GM. Marketing : Muhammad Zuzali

GM. Program : Rano Karno M. Bilal

Manager Cabang : 1. Irfan Yudha Satria

2. Effendy Wahyu P.

3. Muhammad Yusuf

4. Didi Alauddin

5. Ivan Mahendra

6. Ichwan Jufri

7. Khorie Ainul Yakin

### **Alamat Kantor PPPA Daarul Qur'an**

#### **Graha Daarul Qur'an (Pusat)**

Kawasan Bisnis CBD Ciledug, Blog A3 No. 21

Jl. HOS Ckroaminoto, Karang tengah, Kota Tangerang

15157 Telp. 021-7345 3000 (hunting), Fax. 021-7344 4858

#### **Bandung Branch**

Komplek Graha Asih, Jl. PU Pengairan No. 8 Kel. Cipamokolan, Kec.

Rancasari, Bandung Timur 40292

Telp. 022-8752 1000, Fax. 022-8752 3333

#### **Yogyakarta Branch**

Jl. Timoho No. 315 Ruko No. 4 , Kel. Baciro, Kec. Gondokusuman,

Yogyakarta 55225

Telp. 0274-557911, Fax. 0274-554 048

### **Semarang Branch**

Jl. Gajah Mada No. 111B, Semarang

Telp. 024-33044345, 6703868, Fax. 024-670 8112

### **Malang Branch**

Jl. Sunan Kalijaga No. 3 Kav. V, Lowokwaru, Kota Malang

Telp. 0341-556655, Fax. 0341-556699, SMS Center: 0811 352 211

### **Marketing Gallery & Gerai Sedekah**

#### **Bogor**

Jl. Pandu Raya No. 140, Bantar Jati, Bogor

Telp. (0251) 8322355, Fax. (0251) 8354515, SMS Center: 0813 8030  
3380

#### **Cilegon**

Ruko Pondok Cilegon Indah (PCI) Blok A3 No. 7 Cilegon – Banten

Telp. (0254) 396999, Fax. (0254) 394999, SMS Center: 08111 922  
100

#### **Cirebon**

Kawasan Bisnis CSB Cirebon Blok YR No. 08 Jl. DR. Cipto

Mangunkusumo No. 26 Kesambi, Kota Cirebon 45135 Jawa Barat

Telp. (0231) 8291306, Fax. (0231) 829 1307

#### **Surabaya**

Surabaya Commercial Center Blok A/3 Jl. Kali Rungkut 23-25

Surabaya

Telp. (031) 872 1616, Fax. (031) 872 2484, SMS Center: 081 1920  
2004

### **Lampung**

Jl. Lintas Sumatra KM. 38, Kelapa Dua Masgar, Desa Kota Agung,  
Kec. Tegineneng, Kab. Pesawaran Lampung 35363

Telp. (0725) 48411, Fax. (0725) 49520

### **Makassar**

Jl. AP. Pettarani Komp. Ruko New Zamrud, Blok G2 – Makassar,  
Sulawesi Selatan

Telp. (0411) 442464, HP. 0821 91119 293

## **b. Profil Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya**

**Marketing Gallery Daarul Qur'an merupakan sebuah gallery yang**  
melayani informasi dan pendaftaran sebagai berikut:

- **Santri Indent**

**Melayani pendaftaran untuk menjadi santri di Daarul Qur'an baik**  
**di Pesantren Tahfidz Daarul Qur'an di Malang, Banyuwangi,**  
maupun Ketapang, Cikarang, Semarang, Cilegon, Lampung.

- **Zakat, Infak, Sedekah, Wakaf**

Melayani kebutuhan **jama'ah dalam hal zakat, infak, maupun**  
sedekah dan wakaf (untuk pengembangan program Penghafal Al-  
**Qur'an).**

- **Aqiqah dan Quis Istimewa**

Melayani kebutuhan jamaah dalam program Aqiqah dan Berkurban pada Hari raya Idhul Adha. Untuk mempermudah keinginan jamaah yang ingin berkurban kita juga melayani Tabungan Qurban (SIMPATIQU).

- **Haji & Umrah**

Melayani kebutuhan jamaah dalam pendaftaran dan pemberangkatan ke Tanah Suci, baik untuk berhaji maupun umrah. Pelayanan Haji dan Umrah akan bekerja sama dengan DAQU TRAVEL, yang telah memiliki program-program Umrah dan Haji.

- **Daqu Shop**

**Melayani kebutuhan jama'ah untuk terus dapat belajar dari Ustadz Yusuf Mansur serta para Asaatidz Daarul Qur'an melalui CD Ceramah & DVD maupun buku-buku dari Ustadz Yusuf Mansur dan Asaatidz Daarul Qur'an.**

Di Surabaya, kantor Marketing Gallery **Daarul Qur'an** berada di Surabaya Commercial Center Blok A/3 Jl. Kali Rungkut 23-25 Surabaya. Sebagai satu-satunya cabang **Daarul Qur'an di Surabaya**, selain menjalankan program yang telah disebutkan sebelumnya, **Marketing Gallery Daarul Qur'an juga memiliki program tambahan** yaitu:



- **Rumah Tahfidz Binaan Daarul Qur'an**

Rumah Tahfidz Binaan merupakan program yang digagas oleh **Pesantren Tahfidz Daarul Qur'an**, program ini mengembangkan sentra-sentra tahfidz di lingkungan masyarakat dan perusahaan. Ide dasarnya untuk membibit dan mencetak para penghafal Al-

**Qur'an dengan melibatkan potensi masyarakat yang ada.**

**Rumah** tahfidz yang dikembangkan oleh PPPA adalah rumah tahfidz yang tidak saja sekedar melakukan aktifitas hapalan dan kajian Al-Qur'an. **Namun yang tidak kalah penting adalah bagaimana** rumah tahfidz juga mengaplikasi Al-Qur'an di **dalam kehidupan** sosial masyarakat sekitar.

- **Mobile Qur'an**

Dalam rangka semakin memasyarakatkan pengenalan terhadap Al-Qur'an terutama di kalangan anak-anak sebagai upaya menumbuhkan kecintaan terhadap Al-Qur'an **sejak usia dini**, maka Daarul Qur'an menggunakan **Mobile Qur'an (MoQu)**.

MoQu menggunakan sarana mobil perpustakaan yang siap berkeliling ke pusat komunitas seperti masjid, TPA, sekolah, dan pusat-pusat keramaian. MoQu ini juga dilengkapi dengan perlengkapan multi media. Serta dipandu oleh seorang trainer yang akan mengajak dan memotivasi anak-anak untuk mencintai dan menghafal Al-Qur'an.

- **Kajian Instansi**

Kajian yang diadakan di kantor atau instansi, maupun sekolah-sekolah kepada para staf atau guru-guru dalam rangka pembinaan mental (etos kerja) atau sesuai permintaan (materi) dari instansi yang bersangkutan.

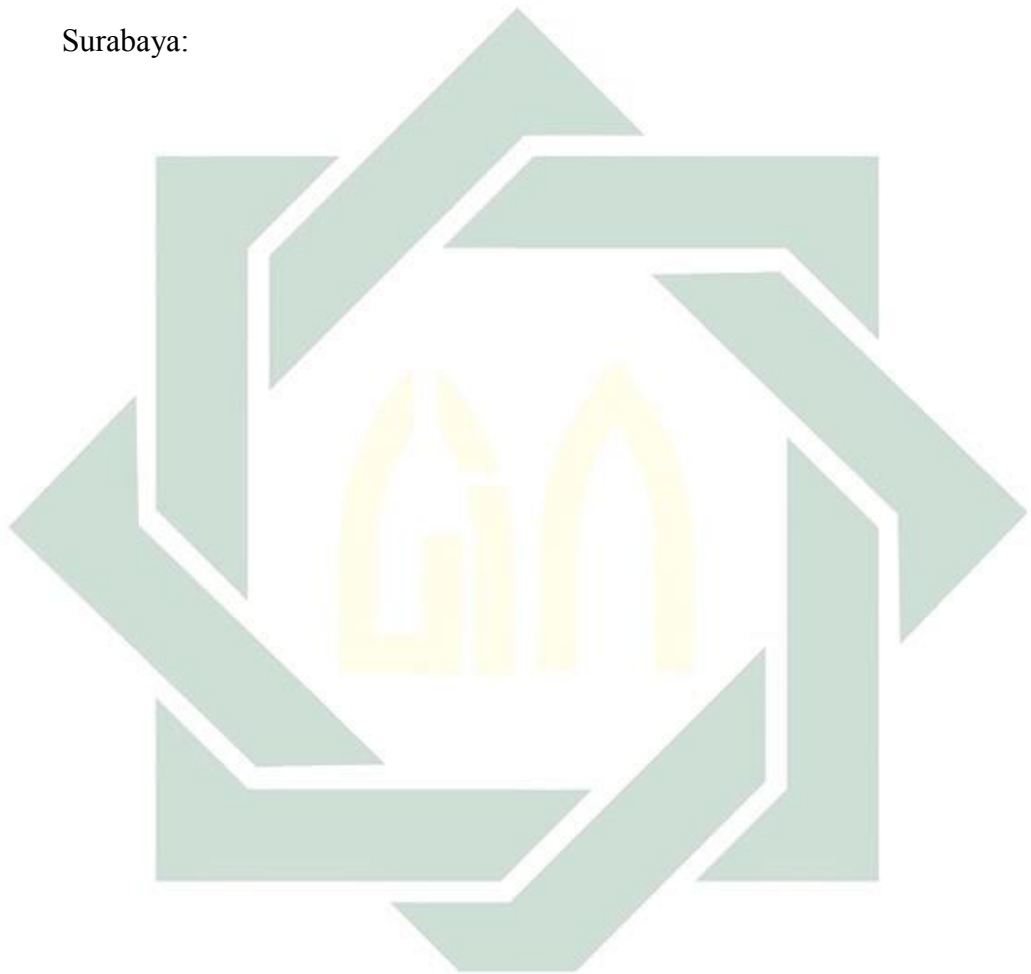
- **Kajian Muslimah**

Kajian muslimah ini ditujukan kepada para muslimah, baik remaja, dewasa, maupun orangtua. Materi yang diangkat dalam kajian muslimah adalah topik seputar hal-hal tentang wanita, yang akan disesuaikan dengan **Al-qur'an dan hadits. Sama dengan** kajian instansi, materi kajian muslimah bisa sesuai permintaan dari **jama'ah atau komunitas kajian.**

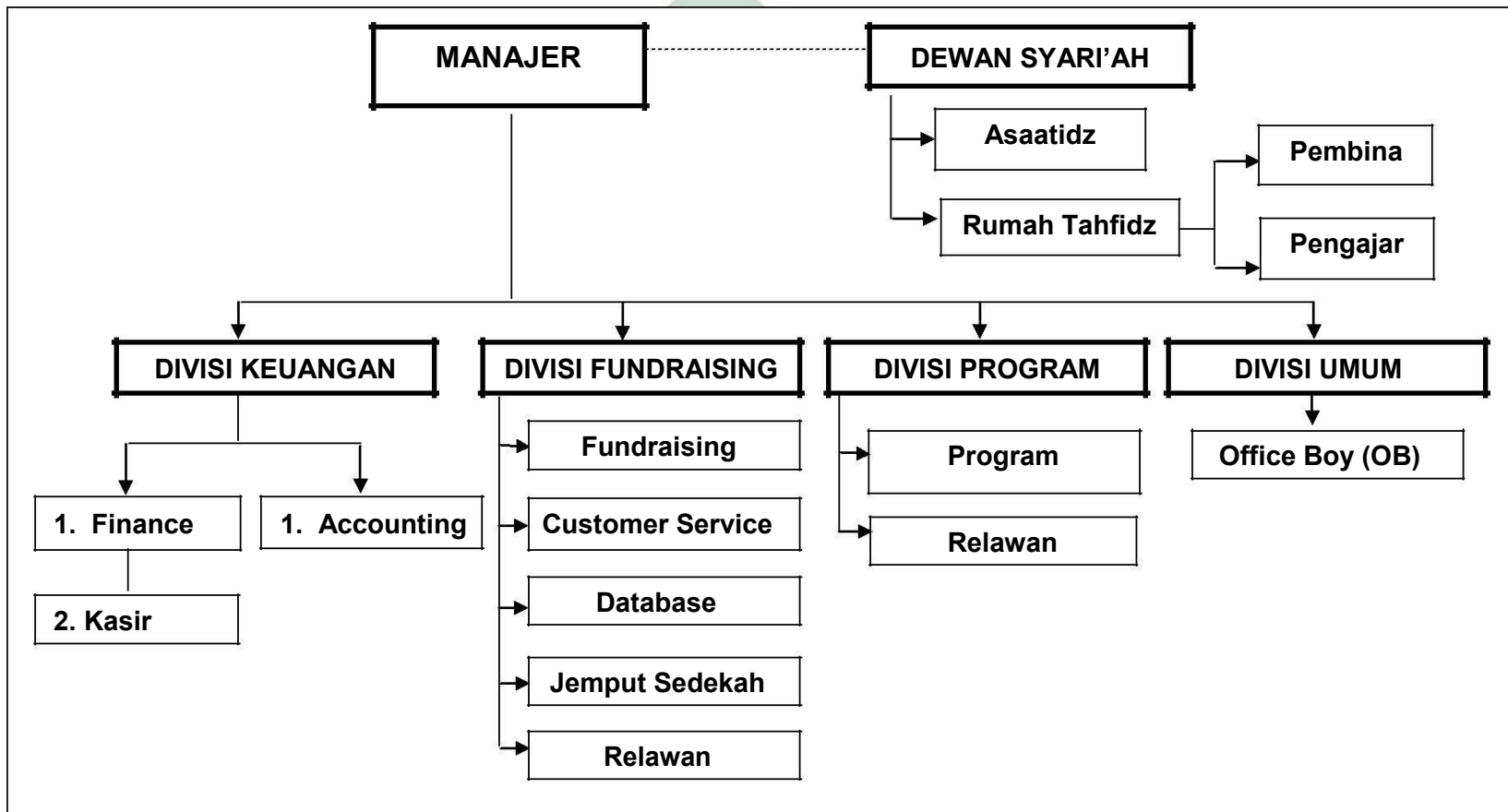
- **Pesantren Weekend**

Pesantren Weekend ditujukan untuk umum dan semua kalangan, baik anak-anak, dewasa, maupun orangtua yang ingin bergabung di rumah tahfidz, mengikuti/merasakan nikmatnya kehidupan menjadi santri rumah tahfidz/pesantren. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka mengisi hari libur yang bermanfaat yaitu Sabtu sampai Ahad. Selain untuk mengisi hari libur, mereka dapat memperoleh wawasan, ilmu, dan motivasi cara mudah menghafal **Al-Qur'an.**

Untuk menjalankan berbagai program yang dimiliki Marketing **Gallery Daarul Qur'an**, tentu ada struktur organisasi yang memiliki tugas masing-masing sesuai dengan tanggung jawabnya. Berikut adalah struktur organisasi **dari Marketing Gallery Daarul Qur'an** Surabaya:



Bagan 3.1 Struktur Organisasi Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya



Sumber : Dokumen Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya

## 1. Manajer

- a. Memimpin organisasi
- b. Mengatur organisasi
- c. Mengembangkan organisasi
- d. Mengatasi berbagai masalah yg terjadi dalam organisasi
- e. Menumbuhkan kepercayaan
- f. Meningkatkan rasa tanggungjawab
- g. Mengawasi/mengendalikan kegiatan organisasi
- h. Melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan
- i. Menggali dan mengembangkan potensi sumber daya.

## 2. Dewan Syari'ah

**Dewan Syari'ah** di sini merupakan partner kerja manajer dalam memutuskan sesuatu secara bersama, dengan berdasar **Al-qur'an dan hadits. Dewan syari'ah membawahi Asaatidz dan Rumah Tahfidz.** Dibawah ini dijelaskan tugas masing-masing jabatan yaitu:

- a. Asaatidz
  - 1) Sebagai pengisi layanan mengaji atau konseling
  - 2) **Mengisi kajian jama'ah**
  - 3) Sebagai motivator dan *reminder* secara berkala kepada para *stakeholders* berupa kajian atau kultum tiap minggu

## b. Rumah Tahfidz

- 1) Pengurus; Pihak yang menangani segala sesuatu untuk kepentingan rumah tahfidz dan santri-santrinya, baik yang bersifat keperluan administrasi atau kerumahtanggan di rumah tahfidz.
- 2) Pengajar; Pihak yang diberi amanah untuk membimbing santri dalam *tahfidzul qur'an*, dari mulai belajar *tahsin* (memperbaiki bacaan) & *tajwid* (hukum bacaan), hingga *tahfidz* (menghafal) serta *muroja'ah* rutin (pengondisian menjaga hafalan dengan mengulang-ulangnya) dengan waktu yang ditentukan dan teknik yang berbeda-beda setiap pengajarnya.

## 3. Divisi Keuangan

### a. Finance

- 1) Mengarahkan, mengkoordinasikan dan mengukur kinerja keuangan yayasan atas operasi harian seluruh bagian divisi dalam yayasan untuk tujuan perencanaan keuangan dan manajemen anggaran;
- 2) Memantau dan menganalisis transaksi keuangan harian, bulanan, tahunan, dan dibandingkan dengan anggaran;
- 3) Mengarahkan dan mengkoordinasikan pembiayaan utang dan pembayaran utang dengan lembaga atau pihak eksternal;

- 4) Melakukan koordinasi dengan seluruh bagian dalam lembaga untuk penyusunan laporan keuangan bulanan dan tahunan, perencanaan dan proyeksi keuangan sesuai rencana bisnis lembaga;
- 5) Melakukan analisa keuangan untuk membuat usulan pertimbangan bagi atasan untuk proses negosiasi kontrak dan pengambilan keputusan atas produk investasi, rencana jangka pendek dan jangka panjang lembaga, anggaran dan target keuangan setiap bagian dan lembaga secara keseluruhan, pembuatan kebijakan dan perbaikan prosedur;
- 6) Menyajikan data keuangan yang diperlukan untuk komite perencanaan dan pembuatan kebijakan keuangan;
- 7) Melakukan proses audit keuangan langsung dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan prosedural;
- 8) Memastikan dokumen yang berhubungan dengan kegiatan akuntansi tercatat dalam pembukuan yang akurat dan benar;
- 9) Memastikan dan menghitung kewajiban perpajakan yang timbul dari transaksi yang ada;
- 10) Memastikan konsistensi penerapan sistem akuntansi yang telah ditetapkan baik oleh lembaga sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku di Indonesia;

b. Kasir

- 1) Menjalankan proses pembayaran atau proses pengeluaran / pencairan uang
- 2) Melakukan pencatatan atas semua transaksi
- 3) Melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan pelaporan kepada manajer

c. Accounting

- 1) Melakukan pengaturan administrasi keuangan lembaga
- 2) Menyusun dan membuat laporan keuangan lembaga
- 3) Menyusun dan membuat laporan perpajakan lembaga
- 4) Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran lembaga secara periodik (bulanan atau tahunan)
- 5) Menyusun dan membuat anggaran pendapatan lembaga secara periodik (bulanan atau tahunan)
- 6) Melakukan pembayaran gaji karyawan
- 7) Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan lembaga
- 8) Memastikan bahwa setiap pencatatan dalam pembukuan yang material dapat diungkapkan;
- 9) Memastikan seluruh pencatatan akurat dan konsisten terhadap standar akuntansi keuangan yang berlaku.



#### 4. Divisi Fundraising

##### a. Fundraising

- 1) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan program-program lembaga
- 2) Memperluas jaringan atau *networking* dengan **jama'ah** atau pun *coorporate* eksternal
- 3) Berorientasi pada pencapaian target berupa acara atau event mingguan, bulanan, dan tahunan yang tujuan akhirnya adalah pengumpulan dana untuk kelancaran program-program lembaga

##### b. Customer Service (CS)

- 1) Sebagai garda depan di dalam lembaga
- 2) Menerima dan melayani keperluan/kebutuhan tamu **(jama'ah) mulai dalam hal sedekah, pendaftaran santri indent, pembelian daqu shop, silaturahmi, dll.**
- 3) Berperan sekaligus sebagai *call center* yang bertugas menerima telpon masuk dari pihak eksternal.

##### c. Database

- 1) Menginput data sedekah donatur ke dalam sistem *online database Daarul Qur'an*
- 2) Menginput **data pribadi donatur/jama'ah secara lengkap**
- 3) Secara berkala membuat laporan donasi yang akan dikirimkan kepada donatur

- 4) **Memberikan info acara / event kepada jama'ah melalui sms broadcast sistem database online**
- 5) **Membalas pesan masuk dari jama'ah melalui sistem database sms broadcast**

d. Jemput Sedekah

Bertanggung jawab atas penjemputan sedekah rutin donatur ke alamat rumah atau alamat yang sudah ditentukan sesuai permintaan donatur.

**5. Divisi Program**

Sebagai koordinator/bertanggungjawab untuk menjalankan program-program lembaga yang secara teknis jelas akan disupport oleh divisi lain dan dibantu oleh relawan

**6. Divisi Umum**

- a. Bertanggung jawab atas keamanan, kebersihan, dan kerapian kantor
- b. Bertanggung jawab mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan *marketing tools* apabila akan mengadakan pembukaan gerai marketing dalam sebuah event.

### c. Profil Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya



Gambar 3.2 Logo Rumah Tahfidz Daarul Qur'an

#### **PPPA Daarul Qur'an memiliki bauran program, meliputi:**

program reguler, jejaring program dakwah, dan jejaring bisnis sosial. Salah satu program dalam lini program reguler adalah Rumah Tahfidz Daarul Qur'an yang tersebar di seluruh Indonesia.

**Rumah Tahfidz Daarul Qur'an menjadi salah satu sarana dan wadah dalam membangun generasi yang qur'ani dan berakhlakul karimah.** Tidak mesti memerlukan dana yang besar untuk membangun Rumah Tahfidz ini, hanya dengan modal semangat dan menggaet anak-anak SD, dan SMP untuk didik sebagai penghafal Al-Qur'an. Pada akhirnya anak-anak ini yang akan mewarnai perkembangan Pesantren Daarul Qur'an **diberbagai daerah.** Operasional Rumah Tahfidz pun memaksimalkan pontesi yang ada, seperti pusat pembelajaran tahfidz dilakukan di masjid atau musholla dan santri-

santri pun sekolah menggunakan sekolah yang sudah ada di lingkungan tersebut. Kecuali guru-guru tahfidz yang akan training **oleh PPPA Daarul Qur'an dengan tujuan agar misi dan visi pendidikannya tidak berbeda dengan sistem Pesantren Daarul Qur'an yang telah dikembangkan. Dengan sinergi program antara PPPA Daarul Qur'an dengan Rumah Tahfidz Daarul Qur'an diharapkan 100.000 penghafal Al-Qur'an dapat lebih cepat diwujudkan.**<sup>3</sup>

Visi:

Menjadi wahana dalam masyarakat untuk mencetak generasi penghafal **AL-Qur'an dan menjalankan Daqu Method** yang merupakan keteraturan ibadah terhadap Allah SWT yang dapat dijalankan secara bersama-sama dengan istiqomah.

Misi:

1. Melaksanakan pengajaran kepada masyarakat tentang Daqu

Method:

- 1) Sholat fardhu berjamaah diawal waktu plus shalat Qobliyah-  
**Ba'diyahnya**
- 2) Sholat Dhuha
- 3) Sholat Tahajjud (Qiyamul Lail)
- 4) **Tahfidz Qur'an**
- 5) Dzikir
- 6) Sedekah

---

<sup>3</sup> <http://www.rumahtahfidz.or.id/content.php?ct=tentang>, diakses pada 20/06/2015 10:32 WIB.

2. Menanamkan sifat keikhlasan dalam masyarakat tentang beribadah
3. Melaksanakan bimbingan pada masyarakat secara terpadu
4. Memotivasi masyarakat dalam mempelajari **Al-Qur'an**

Rumah tahfidz yang dikembang oleh PPPA Daarul **Qur'an** ada dua jenis. Pertama, rumah tahfidz yang langsung berada di bawah **binaan Daarul Qur'an**. Kedua, rumah tahfidz yang dibangun secara mandiri oleh masyarakat. Rumah tahfidz yang berada dalam **pembinaan PPPA Daarul Qur'an, operasional kegiatannya langsung ditangani oleh PPPA Daarul Qur'an**. Sedangkan rumah tahfidz mandiri yang didirikan oleh masyarakat, operasionalnya berasal dari patungan masyarakat sekitar atau dari hasil usaha pendiri.

Rumah tahfidz yang berada di Rungkut Asri Utara RL II L 16 Surabaya merupakan jenis rumah tahfidz binaan, sehingga segala dana yang dibutuhkan untuk operasional Rumah Tahfidz ini berasal dari **dana sedekah yang dihimpun oleh PPPA Daarul Qur'an**. Rumah tahfidz Binaan Putra Surabaya diresmikan pada tanggal 25 Agustus 2013. Asatidz Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya awalnya adalah Ustadz Alfian Shuluh, namun kini digantikan oleh Ustadz Alifuddin dan dibantu oleh istrinya.

## 2. Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini yaitu strategi komunikasi pemasaran program Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya oleh **Daarul Qur'an** Surabaya. Strategi yang dimaksudkan adalah beragam kegiatan yang berkaitan dengan komunikasi pemasaran Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya.

## 3. Lokasi Penelitian

Lokasi untuk penelitian ini yaitu di kantor Marketing Gallery Daarul **Qur'an Surabaya** sebagai perwakilan **PPPA Daarul Qur'an** di Kota Surabaya dan Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya. Marketing Gallery **Daarul Qur'an Surabaya** berada di Surabaya Commercial Center Blok A/3 Jl. Kali Rungkut 23-25 Surabaya. Sedangkan Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya berada di Rungkut Asri Utara RL II L 16 Surabaya.

## B. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini memfokuskan pada upaya strategi komunikasi pemasaran Rumah Tahfidz Binaan Putra **Surabaya oleh Daarul Qur'an** Surabaya. Strategi yang dimaksudkan adalah beragam kegiatan yang berkaitan dengan komunikasi pemasaran Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya.

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan metode observasi, wawancara, serta dokumentasi. Melalui metode tersebut, peneliti mengumpulkan data dengan cara mengamati dan mencatat fenomena yang

ada di lapangan melalui indera peneliti. Berikut ini paparan hasil data penelitian yang dibagi menjadi tiga poin yang telah diperoleh peneliti dari lapangan, di antaranya adalah:

1. Komunikasi Pemasaran Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya

**Strategi komunikasi pemasaran yang digunakan oleh Daarul Qur'an**

cabang Surabaya cukup beragam. Ustadz Alfian menjelaskan:

**“Bisa pake brosur, broadcast, terus nama Ust. Yusuf Mansur kan memang sudah terkenal ya... daya tariknya kita pakai itu. Terus kami kan malam minggu itu ada ini... jadi umpamanya orang atau anak SD sekolah di perak umpamanya, sebenarnya pengen ngafal di sini tapi sekolahnya di perak jadi kan kesulitan, kalau tiap hari bolak-balik, akhirnya kami adakan kegiatan.. bukan kemah sih, nyantri tapi cuma Sabtu-Minggu, kan yang di perak itu dia sekolah. Biasanya dari situ menyebar. Itu jadi strategi juga untuk menyebarkan informasi.”<sup>4</sup>**

Untuk *broadcast* promosi rumah tahfidz (*broadcast* yang dimaksud adalah menyebarkan informasi melalui SMS dan BBM), Gallery **Marketing Daarul Qur'an Surabaya sebagai perwakilan PPPA Daarul Qur'an pusat turut membantu. Seperti yang dipaparkan oleh Ustadz Alfian:**

**“Nyebar *broadcast* itu dari *database*. Jadi donator yang datang ke sini kan ngasih nomor telepon, jadi nggak hanya dari Surabaya, yang rumah tahfidz putri bahkan ada yang dari Jombang.”<sup>5</sup>**

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

Biasanya dari *broadcast* yang dilakukan oleh Gallery Marketing akan ada para donatur yang tertarik dengan program Rumah Tahfidz. Ustadz Alfian menambahkan:

**“Ada yang tanya-tanya, tanya lokasi, tapi kalau jauh ya nggak jadi.”<sup>6</sup>**

Selain yang dijelaskan oleh Ustadz Alfian. Strategi lain yang digunakan untuk mempromosikan Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya, yaitu Event. Kegiatan promosi ini dilakukan bersama antara Rumah Tahfidz Binaan dengan Marketing Gallery Surabaya sebagai **cabang dari PPPA Daarul Qur’an pusat. Ustadz Ivan menerangkan:**

**“Promosinya kita lakukan bersama. Promosinya, kita ngadain event di rumah tahfidz, kemudian membuka pendaftaran, dipublikasikan lewat media sosial juga, kita kasih tahu ada rumah tahfidz. Misalnya ada jamaah atau orang punya hajat lalu butuh anak yatim biasanya kan nyari anak yatim. Nah kalau kita ada santri penghafal qur’an.”<sup>7</sup>**

Meskipun untuk publikasinya juga menggunakan media sosial, namun strategi yang masih dominan adalah personal. Ustadz Alif menerangkan:

**“Kalau selama ini yang udah itu ya mengajak secara pribadi, bikin spanduk, kayak gitu. Misal, ada tamu kan, orang kan tanya, kita kasih tahu ini rumah tahfidz, kalau mau belajar mengaji, menghafal, bisa di sini. Lalu kita kasih tahu teman-teman kalau kita**

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur’an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ustadz Ivan Mahendra di Marketing Gallery Daarul Qur’an Surabaya tanggal 27 April 2015.



punya program, bisa hafalan. Jadi lebih ke personal dulu. Kalau media kita nggak ada biaya. Modalnya ya pakai ini (menunjuk **mulut**).”<sup>8</sup>

Perihal biaya operasional, Rumah Tahfidz menggunakan dari dana **sedekah yang dikelola oleh PPPA Daarul Qur’an Pusat. Hal ini** dijelaskan oleh Ustadz Alfian:

**“Iya, karena ini rumah tahfidz binaan, seluruh biaya operasionalnya dari Daqu. Jadi dana donator disalurkan ke pusat, lalu kita buat proposal kebutuhan santri dan dapat dana dari pusat.”**<sup>9</sup>

## 2. Awal Mula Program Rumah Tahfidz

Rumah Tahfidz merupakan **program dari PPPA Daarul Qur’an**. Program Rumah Tahfidz sendiri sebenarnya adalah strategi bagi PPPA **Daarul Qur’an dalam mengajak masyarakat untuk lebih dekat dengan Al-Qur’an**, yaitu sebagai pesantren mini di lingkungan masyarakat. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Ustadz Alfian Shuluh:

“Nyari santri untuk ditempatkan di rumah yang dikontrak itu. Jadi melakukan.. bukan rumahnya sendiri tapi pengennya punya santri gitu. Kalau mau langsung jadi pesantren kan masih harus bangun masjid. Jadi ya kontrak rumah, ngajak adik-adik santri, 8 orang, terus berkembang.. berkembang.. berkembang.. jadilah akhirnya pesantren. Nah akhirnya, konsep itu sekarang dikembangkan sama Ust. Yusuf Mansur. Jadi siapapun yang mau **mencetak penghafal alqur’an ayo bermintra dengan rumah tahfidz**. Konsepnya gitu aja, rumah gitu aja, sekiranya cukup untuk sepuluh orang santri, untuk mukim, untuk tidur, udah cukup. Sekolahnya gimana? Sekolahnya ya bisa sekolah, jadi pulanginya balik ke rumah tahfidz, jadi pesantren mini lah. Masjidnya juga ya ikut masjidnya

<sup>8</sup> Wawancara dengan Ustadz Alifuddin di Marketing Gallery Daarul Qur’an Surabaya tanggal 27 April 2015.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur’an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

orang. Ya itu yang disebut rumah tahfidz, kegiatan utamanya di sana **ya menghafal Qur'an.**<sup>10</sup>

**Rumah Tahfidz Daarul Qur'an dibagi menjadi dua macam, yakni** rumah tahfidz mandiri dan rumah tahfidz binaan. Rumah Tahfidz Binaan Putra Surabaya adalah termasuk yang kedua. Ustadz Alfian menjelaskan:

**“Rumah Tahfidz ini binaan.. artinya.. kan ada dua macam rumah tahfidz, ada rumah tahfidz binaan, ada rumah tahfidz mandiri. Kalau rumah tahfidz mandiri itu daarul qur'an cuma men-support kurikulumnya aja, jadi ada orang ingin bermitra dengan daarul qur'an, bikin rumah tahfidz, nyari guru sendiri, pembiayaan sendiri, seperti itu, kita cuma ngasih kurikulum dan mereka berhak pasang spanduknya Daarul Qur'an. Nah kalau ini rumah tahfidz binaan, artinya semuanya dari daarul qur'an sendiri, mulai dari makan santrinya, cari gurunya, seperti itu, yang kontrak rumah juga daarul qur'an.”**<sup>11</sup>

### 3. Target Santri Rumah Tahfidz Binaan Surabaya

Target merupakan bagian dari komunikasi yang menjadi sasaran strategi komunikasi pemasaran perwakilan **PPPA Daarul Qur'an** cabang Surabaya dalam mempromosikan rumah tahfidz Binaan Putra Surabaya. Target Rumah Tahfidz sebenarnya tidak mengenal usia, asalkan memiliki kemauan untuk menghafal **Al-Qur'an** seperti yang disampaikan Ustadz Ivan selaku Branch Manager Surabaya:

**“Yang mau menghafal Al-Qur'an. Nggak terikat usia. Tidak ada namanya usia, nyantri aja, ini kalau lihat dari awal. Oh ternyata terbanyak usia segini. Yang paling mudah hafal usia segini. Jadi**

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

batasan itu tidak ditentukan dari awal, jadi ketika sudah berjalannya rumah tahfidz.”<sup>12</sup>

Namun fokus yang diprioritaskan oleh Rumah Tahfidz adalah usia-usia pelajar (SD hingga SMA), karena masih memiliki kekuatan merekam ingatan lebih baik dibanding usia yang lain. Hal ini ditegaskan oleh Ustadz Alfian:

“Targetnya sih siswa kelas empat, lima lah.. sampe SMA. Itu target ya.. walaupun ada yang sudah sepuh, mau belajar ya gapapa datang ke sini. Cuma fokusnya kita memang ke pelajar.”<sup>13</sup>

Rumah Tahfidz yang didirikan sejak 25 Agustus 2013 ini jumlah santrinya berubah-ubah, ada yang mukim, dan ada yang tidak mukim.

Ustadz Alfian mengatakan:

“**Berdirinya sejak tahun 2013.** 25 Agustus, InsyaAllah. Santrinya sekarang sudah.. ya kadang banyak kadang sedikit, sekarang cuma tiga yang mukim. Yang nggak mukim banyak sih ada sekitar tujuh orang lah. Yang tidur di sana tiga orang. Mulai 25 Agustus 2013 sampe sekarang setahun setengah ya, paling tinggi tujuh Juz. Setahun setengah mereka dapat tujuh Juz, mereka nggak sekolah jadi waktunya banyak untuk menghafal. Kebetulan yang tiga ini, mohon maaf, kurang mampu gitu. Jadi daripada nggak ada kegiatan di rumah, ditaruh di rumah tahfidz, sekolahnya kejar paket.”<sup>14</sup>

Hal ini sama dengan perkataan Ustadz Alif:

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ustadz Ivan Mahendra di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 27 April 2015.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.

**“Yang mukim** ada tiga orang, paling besar usia tiga belas tahun. Kalau yang nggak mukim banyak, kurang lebih tujuh. ada yang masih kuliah, ada yang bapak-**bapak juga.**”<sup>15</sup>

Meskipun Rumah Tahfidz ini berada di Surabaya, namun santri bisa berasal dari kota manapun. Ustadz Alfian mengatakan:

**“Nggak, terserah darimanapun. Cuma memang tiap kota ada. Di** malang juga ada rumah tahfidz, seperti itu. Kalau rumah tahfidz binaan ada dua di Surabaya. Di rungkut sini sama di wiyung, lidah kulon. Yang putri di lidah kulon, yang putra di sini, rungkut. Itu yang binaan, kalau yang mandiri banyak. Ada sekitar delapan.. Surabaya-**Sidoarjo.**”

Karena siapapun bisa menjadi santri tahfidz, maka selain ada yang membayar, ada pula beasiswa yang diberikan bagi santri yang berasal dari keluarga kurang mampu. Ustadz Alfian mengatakan:

**“Iya, gratis, karena memang kurang mampu. Kalau mampu** membayar. Tiga-tiganya nggak sekolah. Yang satu ditinggal **meninggal ibunya.**”<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Ustadz Alifuddin di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 27 April 2015.

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ustadz Alfian Shuluh di Marketing Gallery Daarul Qur'an Surabaya tanggal 25 Maret 2015.