

Strategi Personal Selling Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor

Zelin Ferdias Capriati, Aris Ariyanto, Ivantan,

Dosen Dan Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang
dosen02785@unpam.ac.id , dosen02492@unpam.ac.id
dosen02504@unpam.ac.id

Abstrak

Tujuan dari program ini untuk memberikan penyuluhan dan solusi berdasarkan permasalahan yang ada dilapangan, serta memikirkan strategi yang efektif guna meningkatkan daya tarik masyarakat khususnya pelajar menjadi santri pada Yayasan Pondok Pesantren. Metode yang digunakan adalah metode penjelasan, sharing, tanya jawab, diskusi dan praktek. Pada metode penjelasan, setiap instruktur menyampaikan materi terkait dan membuat tampilan visual berupa slide power point yang ditampilkan ke layar dengan alat LCD proyektor. Hasil kegiatan berjalan dengan baik. Para guru yang mengikut kegiatan mengikuti dengan seksama sehingga menciptakan diskusi yang dua arah. Diharapkan pelatihan mengenai strategi personal selling memberikan pengetahuan baru bagi pengurus Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor dalam melakukan pengembangan pondok pesantren khususnya pada penambahan santri.

Kata Kunci: Personal Selling dan Pondok Pesantren

Abstract

The purpose of this program is to provide counseling and solutions based on existing problems in the field, as well as to devise effective strategies to increase the attractiveness of the community, especially students to become students at the Pondok Pesantren Foundation. The method used is the method of explanation, sharing, question and answer, discussion and practice. In the explanation method, each instructor conveys related material and makes a visual display in the form of power point slides which are displayed on a screen with an LCD projector. The results of the activity went well. The teachers who took part in the activity followed closely so as to create a two-way discussion. It is hoped that training on personal selling strategies will provide new knowledge for the management of the Hudatul Falah Ciseeng Islamic Boarding School Foundation in Bogor in developing Islamic boarding schools, especially for increasing students.

Keywords: Personal Selling and Islamic Boarding Schools

A. PENDAHULUAN

Pondok Pesantren menjadi salah satu jenis pendidikan Islam di Indonesia yang bersifat tradisional dalam rangka mendalami ilmu agama Islam dan mengamalkannya sebagai pedoman hidup keseharian atau disebut Tafaqquh Fiddin. Dengan menekankan pentingnya moral dalam hidup bermasyarakat, pesantren telah menjangkau hampir seluruh masyarakat muslim. Pesantren telah

diakui sebagai lembaga pendidikan yang telah ikut serta mencerdaskan kehidupan bangsa.

Pemerintah RI, mengakui bahwa pesantren dan madrasah merupakan dasar pendidikan dan sumber pendidikan nasional, oleh karena itu harus dikembangkan, diberi bimbingan dan bantuan. Sejak awal kehadiran pesantren dengan sifatnya yang lentur (flexible) ternyata mampu menyesuaikan diri

dengan masyarakat serta memenuhi tuntutan masyarakat. Begitu juga pada era kemerdekaan dan pembangunan sekarang, pesantren telah mampu menampilkan dirinya aktif mengisi kemerdekaan dan pembangunan, terutama dalam rangka pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas. Landasan Yuridis formal berdirinya pesantren di Indonesia adalah Pancasila, sebagai dasar negara dan filsafah hidup bangsa Indonesia khususnya pada Sila I yang berbunyi "Ketuhanan Yang Maha esa". Ini berarti agama dan institusi-institusi agama dapat hidup dan diakui di Indonesia.

Menurut Susmanto (2004:49) Para tokoh agama, ulama dan cendekiawan mempunyai perbedaan pandangan mengenai pengertian pesantren. Misalnya Mukti Ali mengatakan bahwa pondok pesantren adalah suatu lembaga pendidikan yang sistem pendidikan dan pengajarannya mempunyai ciri-ciri tertentu. K.H. Imam Zarkasi mengatakan bahwa pondok pesantren adalah lembaga pendidikan dengan sistem asrama, kemudian kiai sebagai sentral figurinya dan masjid sebagai titik pusat yang menjiwai.

Dengan demikian bisa dikatakan pesantren adalah lembaga pendidikan dengan model asrama dengan sistem pengajaran khusus, terutama dalam bidang agama, serta kiai sebagai figur teladan dan masjid sebagai pusat kegiatan. Dunia pesantren di Indonesia khususnya di Jawa mulai mengalami pembaharuan sejak awal abad ke-20, terbukti dengan munculnya organisasi-organisasi Islam di Indonesia seperti halnya Muhammadiyah yang lahir pada 18 November 1926 dan Nahdlatul Ulama pada 31 Januari 1926, kedua organisasi ini selain bergerak di bidang keagamaan, juga bergerak dalam bidang Pendidikan.

Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor ini salah satunya yang kurang memiliki santriwan dan santriwati, selain lokasi yang dinilai kurang strategis persaingan dengan pondok pesantren lainnya menjadi hal utama dalam merekrut calon santri. Mutu, kualitas, dan

akreditasi pondok pesantren menjadi hal utama dari pihak calon santri dan orang tua untuk memilih pondok pesantren. Namun disini kami dan tim menilai mutu dan kualitas pondok pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor dinilai baik. Yang kami lihat strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren masih kurang, seperti kurangnya pemberian informasi kepada publik, penyampaian visi misi Yayasan kepada publik yang kurang gencar dilakukan oleh pengurus Yayasan. Promosi, iklan, dan distribusi pemasaran yang masih kurang dilakukan oleh pengurus Yayasan Pondok Pesantren.

Personal selling pada suatu Pondok Pesantren tidak lepas dari bagaimana para pengurus Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor dapat menarik minat pelajar untuk menempuh Pendidikan di Pondok Pesantren sebagai Santriwan dan Santriwati. Selain dari pada itu juga para pengurus Yayasan juga harus dapat meyakinkan para orang tua ditengah gempuran pendidikan formal yang mereka anggap lebih baik dari pondok pesantren. Dari penyuluhan ini bagaimana mengarahkan dalam melakukan strategi pemasaran melalui personal selling yang tepat pada pondok pesantren.

Oleh karena itu kami dari Tim Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Universitas Pamulang (UNPAM) yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa terpanggil untuk membantu memecahkan permasalahan tersebut dengan judul **PkM "Strategi Personal Selling Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor"**.

B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Berikut beberapa metode pelatihan yang digunakan pada saat proses pelatihan berlangsung: (1) Metode Ceramah, (2) Demonstrasi, (3) Dokumentasi. Metode pelaksanaan yang digunakan pada program kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kemudahan

kepada masyarakat. Dalam kegiatan ini, metode yang digunakan adalah metode penjelasan, sharing, tanya jawab, diskusi dan praktek. Pada metode penjelasan, setiap instruktur menyampaikan materi terkait dan membuat tampilan visual berupa slide power point yang ditampilkan ke layar dengan alat LCD proyektor.

Dalam pelatihan ini, narasumber berfokus kepada pengurus Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor yaitu tenaga pengajar

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah Peserta yang hadir sebanyak 25 guru Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor, para dosen dan Mahasiswa Universitas Pamulang. Kegiatan dilaksanakan di salah satu ruangan pertemuan wali murid, dengan cara para narasumber memberikan penyuluhan dan diikuti oleh para peserta yang antusias menyimak.

Kegiatan berjalan baik dan lancar dan banyaknya peserta yang antusias untuk bertanya, berdiskusi mengenai strategi personal selling menjadikan para nara sumber lebih bersemangat lagi untuk memberikan penyuluhan.

Terdapat beberapa masalah yang menjadi tujuan dari diadakannya kegiatan pengabdian ini. Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng-Bogor masih kurang memiliki santriwan dan santriwati, selain lokasi yang dinilai kurang strategis persaingan dengan pondok pesantren lainnya menjadi hal utama dalam merekrut calon santri. Mutu, kualitas, dan akreditasi pondok pesantren menjadi hal utama dari pihak calon santri dan orang tua untuk memilih pondok pesantren. Oleh karena itu, pihak pondok pesantren harus menjalankan strategi tertentu untuk dapat melakukan perkembangan. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah personal selling.

Tujuan dari penerapan strategi personal selling adalah: (1) Mendapatkan pelanggan baru untuk produk yang tengah

ditawarkan, (2) Memenangkan penerimaan produk baru oleh pelanggan yang telah ada, (3) Mempertahankan loyalitas pelanggan yang sekarang sudah ada dengan berusaha memberikan pelayanan terbaik, (4) Melengkapi penjualan untuk masa depan dengan mengkomunikasikan informasi produknya kepada pelanggan, (5) Mendapatkan informasi pasar.

Terdapat beberapa tahap dalam pelaksanaan strategi personal selling. Pertama adalah Prospecting dan Identifikasi, pada tahap ini pondok pesantren menekankan semua karyawan/guru ikut serta dalam kegiatan marketing dengan I'tikad silaturahmi, baik secara door to door atau rumah ke rumah/sekolah ke sekolah. Kedua adalah pra pendekatan marketing dari pondok pesantren akan mengunjungi sekolah-sekolah formal yang akan dijadikan prospek kemudian meyakinkan murid-murid sekolah bahwa menjadi santri adalah hal yang menyenangkan. Ketiga adalah pendekatan pondok pesantren melakukan pendekatan dengan calon santri dengan mendatangi calon santri untuk melakukan silaturahmi secara langsung. Keempat adalah presentasi, pesantren menunjukkan bagaimana pondok pesantren akan menghasilkan output yang berkualitas dimasa depan. Kelima adalah mengatasi keberatan berupa menangani keluhan dan menangani keberatan dengan apa yang ditawarkan dari pihak marketing Yayasan Pondok Pesantren. Keenam adalah penutup penjualan, pesantren tinggal menunggu keinginan calon

D. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Hasil kegiatan PkM di Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor berjalan dengan lancar. Peserta terlihat antusias mengikuti penyuluhan walau keterbatasan sarana prasana. Pelatihan mengenai strategi personal selling memberikan pengetahuan baru bagi pengurus Yayasan Pondok Pesantren

Hudatul Falah Ciseeng Bogor dalam melakukan pengembangan pondok pesantren khususnya pada penambahan santri.

2. Saran.

Beberapa saran untuk Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor dalam meningkatkan pertumbuhan pondok pesantren: (1) Terus melakukan peningkatan kualitas SDM pada pengurus Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor, (2) Mempelajari serta mendalami materi mengenai strategi personal selling yang telah diberikan pada saat kegiatan., (3) Mengimplementasikan serta mengoptimalkan personal selling sebagai strategi untuk meningkatkan jumlah santri.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT. atas rahmat dan Ridho-Nyalah kami dapat melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Ucapan terima kasih juga kami ucapkan kepada civitas akademika program Studi S-1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang, segenap guru, pengurus dan santri Yayasan Pondok Pesantren Hudatul Falah Ciseeng Bogor, semoga kegiatan ini bermanfaat bagi kita semua

G. DOKUMEN TASI KEGIATAN



F. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi 2010, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktis*. Edisi Revisi, Rineka Cipta. Jakarta.
- Ariyanto, A. (2021:10). *Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Sejak Dini. Entrepreneurial Mindsets & Skill*, 1. Insan Cendekia Mandiri
- Ariyanto, A., & Capriati, Z. F. (2022). *Optimalisasi Digital Marketing Sebagai Strategi Peningkatan Penjualan Umkm Anggota Majelis Taklim An-Nisaa. Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Jotika*, 2(1), 22-25.
- Bimantara, P 2017. *Proses Komunikasi Pemasaran Personal Selling (Studi Deskriptif Kualitatif pada Penjualan Produk Herbal Bio7 PT. Unimex Power*

Distributor Cabang JIKE: Jurnal Ilmu Komunikasi Efek, scholar.archive.org, Husein, Umar, 2001, Strategic Management in Action, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Jaiz, Muhammad, 2014, Dasar-Dasar Periklanan, Graha Ilmu, Yogyakarta.
Madjid, Nurcholis, 1992, Bilik- Bilik Pesantren Sebuah Potret Perjalanan, Paramadina, Jakarta.

Mangkunegara, Anwar Prabu, 2011, Manajemen Sumber daya Manusia Perusahaan, Remaja Rosdakarya, Bandung.

Nurhayati, Anin, 2010, Kurikulum Inovasi Telaah terhadap Pengembangan Kurikulum pendidikan Pesantren. TERAS, Yogyakarta.

Saridjo, Marwan, 1982, Sejarah Pondok Pesantren di Indonesia, Dharma Bhakti, Jakarta.

Susmanto, 2004, Menelusuri Jejak Pesantren, Alief Press, Yogyakarta.
Tjiptono, Fandy. 2000. Manajemen Jasa, Andy offset, Yogyakarta.

Wulandari, T Tahapan Penjualan Efektif Personal Selling. stieb-perdanamandiri.ac.id,

Astuti, W., Pasaribu, V. L. D., Oktrima, B., Saputra, H., & Rusilowati, U. (2021). Upaya Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Melalui Peningkatan Kompetensi. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen*, 3(1), 22-29.

Elburdah, R. P., Pasaribu, V. L. D., Rahayu, S., Septiani, F., & Metarini, R. R. A. (2021). Momprenneur penopang perekonomian keluarga di masa pandemi Covid-19 dengan bisnis online pada Kelurahan Pondok Benda. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 75-82.

Priadi, Andri, et al. "PENYULUHAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DENGAN MEMPERKUAT

BUDAYA ORGANISASI MELALUI PENINGKATAN VALUE PADA LEMBAGA PENGEMBANGAN MASYARAKAT KELURAHAN PONDOK BENDA KOTA TANGERANG SELATAN." *Jurnal Lokabmas Kreatif: Loyalitas Kreatifitas Abdi Masyarakat Kreatif* 1.3 (2020): 97-105. Malayu S. P. Hasibuan. Manajemen Sumber Daya Manusia. 2007. Bumi Aksara, Jakarta.

Pasaribu, V. L. D., Elburdah, R. P., Sudarso, E., & Fauziah, G. (2020). Penggunaan Manajemen Waktu Terhadap Peningkatan Prestasi Belajar Di Smp Araisyah. *Jurnal ABDIMAS Tri Dharma Manajemen*, 1(1), 84.

Pasaribu, V. L. D., Syafei, A. N., Farhan, A., Afaizah, A., Irani, C., & Firtiayani, S. R. (2021). Pengaruh Displin Protokol Kesehatan Terhadap Pencegahan Penularan Virus Covid-19. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen*, 2(2), 91-98.

Pasaribu, V. L. D., Susanti, F., & Hartuti, E. T. K. (2019). Memotivasi Siswa dan Siswi SMK Letris Indonesia di Dalam Menentukan Pilihan Untuk Melanjutkan Pendidikan Atau Bekerja Setelah Lulus Sekolah. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 1(2), 161-172.

Pasaribu, V. L. D., & Agrasadya, N. S. Krisnaldy.(2020). Meningkatkan Produktivitas Usaha Dimasa Pandemi Pada Ibu PKK RT 004/003 Kelurahan Sawah Baru Ciputat, Tanggerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 177-180.

Pasaribu, V. L. D., Dwiyatni, A., Sabina, C., Ridwan, M., Gunawan, D. D., & Noviani, B. C. (2021). Evaluasi Penerapan 3M Dimasa Pandemic Covid 19. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen*, 2(2), 54-60.

Pasaribu, V. L. D., Agrasadya, A., Shabrina, N., & Krisnaldy, K. (2020). Menjadi Enterpreneur Muda Yang Memiliki Jiwa Leadership Untuk Menghadapi Masa Depan. *Abdi Laksana:*

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1), 1-9.

Pasaribu, V. L. D., & Agrasadya, N. S. Krisnaldy.(2020). Menjadi Enterpreneur Muda Yang Memiliki Jiwa Leadership Untuk Menghadapi Masa Depan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1), 177-180.*

Pasaribu, V. L., Yuniati, H. L., Pratana, R., Sembayu, R., Purba, S. M., & Nurbayani, T. T. (2021). Manajemen Keuangan untuk Menghadapi dan Bertahan di Era Covid-19. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen, 2(2), 12-18.*

Pasaribu, V. L. D., & Setyowati, R. (2021). Adaptasi Kehidupan New Normal pada Masa Pandemi Covid-19 di Yayasan Pondok Pesantren dan Panti Asuhan Nurul Ikhsan Kecamatan Setu, Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Lokabmas Kreatif: Loyalitas Kreatifitas Abdi Masyarakat Kreatif, 2(2), 82-88.*

Pasaribu, V. L. D., Oktrima, B., Prabowo, B., Arianto, N., & Haryoko, U. B. (2020). Program Pendampingan Dan Penyelenggaraan Pendidikan Anak Pada Usia Dini Terhadap Prestasi Belajar Dilingkungan Rt 020 Rw 009. Kel Giri Peni. Kec Wates. Yogyakarta. *Jurnal LOKABMAS Kreatif, 1(01).*

Pasaribu, V. L. D., Satria, P., Sari, R. P., Valencya, I., & Setyowati, R. Nursahidin. Adaptasi Kehidupan New Normal Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Yayasan Pondok Pesantren Dan Panti Asuhan Nurul Ikhsan Kecamatan Setu, Kota Tangerang Selatan. *Jurnal LOKABMAS Kreatif, 2(02), 89-97.*

Pasaribu, V. L. D., Sulaiman, S., Sutiman, S., Thaharudin, T., & Purnomo, B. Y. (2020). Pengenalan Letak Posyandu Terdekat Dikelurahan Pisangan Dengan Manajemen Pemasaran Revolusi 4.0 Untuk Meningkatkan Pengetahuan Masyarakat Letak Dan Fungsi Posyandu Terdekat Pada Kelurahan Pisangan. *Dedikasi Pkm, 1(1), 105-110.*

Pasaribu, V. D., Qomah, F. I., Sajida, S. R., Putri, D. O., Hidayat, M. K., & Senoaji,

R. DARING ATAU KEGIATAN TATAP MUKA EFESIENSI MANA.

Pasaribu, V. L. D., & Agrasadya, N. S. Krisnaldy.(2020). Meningkatkan Produktivitas Usaha Dimasa Pandemi Pada Ibu PKK RT 004/003 Kelurahan Sawah Baru Ciputat, Tangerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1), 177-180.*

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/01/31/ada-26975-pesantren-di-indonesia-di-provinsi-mana-yang-terbanyak>