

## BAB IV

### PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN

#### A. PAPARAN DATA

Pada bagian ini, peneliti akan membahas hasil penelitian yang telah didapatkan dilapangan meliputi hasil observasi, wawancara, dokumentasi. Pada paparan data ini, disusun untuk mempermudah pembaca dalam memenuhi isi di dalam paparan ini. Berikut hasil penelitian yang ditemukan selama proses penelitian di lapangan yaitu:

##### **1. Strategi Komunikasi Penerimaan Santri Baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam Karang Cempaka Sumenep Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

Untuk mengetahui strategi komunikasi yang dilakukan oleh panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam, maka peneliti melakukan wawancara dengan ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam berikut hasil wawancara yang diperoleh peneliti:

“PSB itu merupakan bagian dari program pesantren. Namun untuk mewujudkan program pesantren pastinya panitia PSB memiliki tugas penting untuk bekerja sama dengan seluruh pihak terutama pihak internal ataupun eksternal pesantren, yang tujuannya untuk mempermudah mensosialisasikan penerimaan santri baru, namun mas, ada beberapa tahap sebelum penerimaan santri baru itu di laksanakan, diantaranya, Penyusunan rencana promosi yang dilakukan oleh panitia PSB dan seluruh kepala sekolah dari berbagai unit serta guru dan tim media, pembuatan brosur dan banner, pembuatan website.”<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024).

Mahsub juga menyampaikan strategi komunikasi yang dilakukan oleh panitia PSB:

“Dalam strategi yang kami lakukan dalam menarik calon santri baru, kami menggunakan dua strategi yaitu secara langsung dan tidak langsung mas.”<sup>33</sup>

Tentu dalam menyampaikan informasi penerimaan santri baru ada faktor pendukung agar informasi penerimaan santri baru dapat sampai dengan mudah kepada masyarakat luas, seperti yang disampaikan bapak Mahsub selaku ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) tahun 2022-2023 menuturkan:

“nah untuk mempermudah kami mensosialisasikan penerimaan santri baru mas, kami memanfaatkan berbagai media informasi seperti Videotron, media sosial Instagram, website serta pemasangan banner di berbagai persimpangan jalan yang berisi tanggal penerimaan santri baru. Dan kami juga mengadakan pertemuan dengan wali santri, datang secara tatap muka kepada para tokoh masyarakat, alumni, dan simpatisan pesantren, tujuannya untuk mensosialisasikan informasi penerimaan santri baru.”<sup>34</sup>

Dan dalam menjalankan kegiatan promosi upaya untuk menarik para calon santri baru agar sesuai dengan apa yang telah diharapkan:

“tentu kami harus maksimal dalam mensosialisasikan penerimaan santri baru ini mas, maksimal dalam artian mencapai puncak yang telah diharapkan, seperti proses berjalan sesuai ketentuan, promosi sampai kepada masyarakat dengan maksimal, hal ini merupakan bentuk dari upaya panitia penerimaan santri baru dalam meningkatkan jumlah calon santri baru.”<sup>35</sup>

Selain itu Mahsub juga memaparkan bagaimana strategi komunikasi yang dilakukan dibandingkan tahun sebelumnya khususnya

---

<sup>33</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024).

<sup>34</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024).

<sup>35</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024)

mensosialisasikan langsung kepada tokoh masyarakat, alumni Pondok Pesantren Nurul Islam beserta para simpatisan pesantren:

“sejak saya diangkat menjadi ketua penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam, untuk menarik para calon santri baru atau masyarakat agar anaknya dimasukkan ke lembaga kami pondok pesantren Nurul Islam, maka kami menggunakan strategi pendekatan dengan mengadakan pertemuan wali santri untuk memberikan informasi tentang pendaftaran penerimaan santri baru, dan tidak lupa juga dalam kesempatan pertemuan wali santri itu kami juga menghimbau untuk para wali santri untuk mengajak atau memberi tahu sanak saudaranya untuk menjadi bagian dari lembaga kami pondok pesantren Nurul Islam. Tidak hanya itu kami ada waktu khusus untuk datang kepada beberapa tokoh masyarakat untuk mensosialisasikan penerimaan santri baru PP. Nurul Islam, sebab hal itu dirasa sangat memberi pengaruh yang sangat signifikan oleh kami”<sup>36</sup>

Selain itu Mahsub juga menyampaikan fasilitas yang ditawarkan oleh

Pondok Pesantren Nurul Islam melalui media promosi yang di sebarluaskan kepada masyarakat:

“banyak sekali fasilitas unggulan yang kami tawarkan kepada masyarakat, sebagai daya tarik juga bagi mereka agar mau menjadi bagian dari lembaga kami mas tentunya. Beberapa fasilitas yang kami tawarkan itu mas, BLKK Komputer dan BLKK Multimedia, Laboratorium Komputer, Gedung Aula Nurul Islam, Pondok Transit, Perpustakaan, Sokolah menengah Pertama, Madrasah Aliyah (MA) Nurul Islam, SMK Nurul Islam, Sekolah Tinggi Ilmu Al-Qur’an, Lembaga Pengembangan Bahasa Asing (LPBA), Mesjid Dan Musholla, lapangan olahraga.

Peneliti Kembali melakukan wawanacara dengan anggota panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam yaitu dengan bagian informasi Ainur Rijal:

“sejak tahun 2020 pondok pesantren Nurul Islam dalam penggunaan media promosi sudah fokus menggunakan videotron, sebab sejalan dengan perintah pengasuh pondok pesantren Nurul Islam bahwa pondok pesantren Nurul Islam harus bisa mengikuti zaman, dimana di era digitalisasi seperti sekarang pondok pesantren Nurul Islam harus

---

<sup>36</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024).

maksimal dalam bersaing dengan pondok pesantren modern diluar sana. Maka dari itu kami mengabil langkah untuk menjadikan vediotron sebagai media promosi unggulan kami, tidak hanya itu, videotron juga menjadi alat promosi untuk menegaskan bahwa pesantren Nurul Islam sudah menjadi pesantren digital sehingga menurut kami itu menjadi daya tarik yang menarik.”<sup>37</sup>

Ainur rijal juga menjelaskan proses strategi komunikasi penerimaan santri baru yang disampaikan secara langsung kepada masyarakat:

“pada saat saya menjadi bagian dari panitai PSB ada beberapa perubahan terkait penerimaan peserta santri baru, selain saya menyampaikan informasi melalui berbagai media dan web sekolah, saya juga terjun langsung kepada masyarakat untuk menyampaikan dan memperoleh informasi, saya terjun langsung karena dengan demikian saya bisa menyampaikan langsung atau bisa berkomunikasi langsung dengan Masyarakat secara tatap muka mengenai visi misi dan program-program unggulan yang ada di Pondok pesantren Nurul Islam, sehingga masyarakat bisa mendengar langsung mengenai Lembaga kami, sehingga apa yang menjadi harapan kami untuk bisa mempengaruhi mereka untuk menjadi bagian dari lembaga kami bisa maksimal tersampaikan.”<sup>38</sup>

Kemudian Ainur Rijal menerangkan bagaimana upaya untuk meyakinkan para orang tua calon santri baru yang akan menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam:

“sebenarnya strategi yang mungkin sudah sering diterapkan di banyak Lembaga. Perbedaannya kalau di pondok pesantren Nurul Islam itu mengadakan pertemuan wali santri pada tahun 2023 kemaren, yang dari panitia PSB mengundang para tokoh masyarakat dan alumni tadi, nah, tujuannya mengundang itu untuk meyakinkan dan mensosialisasikan PSB di masyarakat, karena bagi kami tokoh masyarakat itu yang mampu membantu meyakinkan wali santri untuk mendaftarkan putra-putrinya di Pondok Pesantren Nurul Islam.”<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup>Ainur Rijal, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (21 April 2024).

<sup>38</sup> Ainur Rijal, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (21 April 2024).

<sup>39</sup> Ainur Rijal, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (21 April 2024).

Ainur Rijal juga memaparkan peningkatan jumlah santri pada setiap tahunnya:

“semenjak 2020 Pondok Pesantren Nurul Islam berkembang pesat mas, dari segi fasilitas dan kualitas, kalau fasilitas mungkin sudah tidak perlu lagi diterangkan lagi, bisa dilihat sendiri betapa megahnya fasilitas yang ada di pesantren ini, kalau kualitas menurut saya sangat berkembang pesat, bisa dilihat dari bertambahnya lembaga formal dan non formal dan fasilitas pendukung lainnya mas. Alhamdulillah dari awal tahun 2020 jumlah santri terus meningkat, menurut saya bukan cuma meningkat, tapi sampai kekurangan kelas mas, mungkin itu terjadi karena pengaruh dari perkembangan pesantren yang terus berkembang baik, hal itu tidak bisa dipungkiri.”

Sedangkan Irfan Zidni bagian informasi PSB Pondok Pesantren Nurul Islam 2022-2023 tersebut juga menuturkan:

“pada masa saya menjadi bagian dari panitia penerimaan santri baru (PSB) 2022-2023 dalam menarik minat calon santri baru, saya memberikan informasi secara langsung kepada para tokoh masyarakat dan para wali santri tujuannya menyampaikan informasi penerimaan santri baru, program-program unggul yang dimiliki oleh setiap unit dari PAUD, TK, MI, Mts, MA, hingga Sekolah Tinggi Ilmu Al-qur’an (STIQNIS). Sehingga apa yang kami sampaikan dapat menarik untuk mengajak para orang tua wali santri untuk memasukkan anaknya ke lembaga pesantren kami”.<sup>40</sup>

Irfan Zidni juga menjelaskan mekanisme dalam penerimaan santri baru di Pondok Pesantren Nurul Islam:

“mekanismenya itu seperti ini mas, pertama kita membuka pendaftaran online, pendaftaran online ini dimulai sejak tahun 2020, jadi bagi santri yang mau mendaftar atau bagi wali santri yang mau mendaftarkan putra-putrinya itu bisa langsung mendaftar online dan terdata ke kita, nah setelah itu ada penyetoran berkas atau pendaan online itu digunakan sebagai penyetoran berkas yang sudah menjadi persyaratan dan juga, karena kami pesantren yakan mas, bahasanya itu *nyabis. nyabis* kepada kyai untuk menitipkan putra-putrinya di Pondok Pesantren Nurul Islam, kenapa kok masih butuh penyetoran berkas secara langsung, karena supaya para wali santri menitipkan langsung anaknya kepada kyai.”<sup>41</sup>

<sup>40</sup> Irfan Zidni, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (21 April 2023).

<sup>41</sup> Irfan Zidni, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (21 April 2023).

Selain itu Irfan Zidni juga memaparkan alasan strategi itu bisa dikatakan berhasil atau tidak dari tahun ke tahun:

“menurut saya ya mas, strategi promosi dalam menarik minat para calon wali santri dan calon santri baru, bisa dikatakan berhasil apabila respon yang kami tawarkan tentang pesantren itu bisa di sambut baik oleh masyarakat, kami tidak hanya memikirkan soal bertambahnya santri baru mas, kami juga memikirkan strategi yang baik agar dapat diterima dengan baik oleh masyarakat. Ya tidak menutup kemungkinan memang tujuannya adala mengajak sebanyak-banyaknya para calon santri baru tersebut untuk bergabung dengan lembaga kami. Jadi dalam hal ini kami merasa strategi dalam meningkatkan jumlah santri itu berhasil jika dapat respon baik dan juga syukur-syukur jumlah santrinya bertambah”.

Pondok Pesantren Nuru Islam menggunakan berbagai media untuk menyampaikan informasi penerimaan santri baru, seperti Videotron, Media Sosial Instagram, banner, pamflet dan website. Maka dari itu peneliti mewawancarai tim nuriska.id selaku tim media Pondok Pesantren Nurul Islam yaitu Nailul Maram:

“seiring berkembangnya zaman kami terus melakukan berbagai cara dalam menyajikan informasi promosi yang menarik, Dimana promosi itu tidak hanya dilakukan melalui pertemuan secara langsung kepada para tokoh atau wali santri, akan tetapi dengan cara yang tidak langsung juga, artinya kami berusaha dengan maksimal untuk menyampaikan informasi dengan berbagai media yang ada, salah satunya yaitu Videotron dan media yang lainnya, akan tetapi yang menjadi fokus kami untuk bisa memanfaatkan media tersebut sebagai media promosi, tidak hanya itu Videotron juga dijadikan daya tawar yang menarik untuk menarik para calon santri baru, sebab sesuai arahan pengasuh itu, pondok pesantren Nurul Islam haru menggunakan serba digital, baik dalam lingkungan belajar mengajar pesantren ataupun diluar lingkungan pesantren.”<sup>42</sup>

Nailul Maram juga menyampaikan informasi yang disajikan melalui Videotron dan media sosial:

---

<sup>42</sup> Moh Nailul Maram, Tim Media nuriska.id Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara(20 April 2024).

“kalau informasi yang saya sajikan di videotron dan media sosial itu mas, saya tidak hanya fokus soal informasi penerimaan santri baru, selain itu saya juga menyajikan konten-konten yang menarik, seperti menampilkan kegiatan santri di pesantren, menampilkan profil pesantren, menampilkan prestasi para santri. Yang tujuannya agar jauh lebih tertarik lagi para masyarakat dalam menyaksikan informasi yang kami sajikan itu, agar tidak hanya berisi tulisan, akan tetapi juga konten-konten.”<sup>43</sup>

Hal yang sama disampaikan Amad Widad selaku tim teknisi nuriska.id dalam menyikapi era yang serba digital:

“pada era yang serba digital sekarang ini, saya rasa kita harus mampu untuk mengikuti perkembangan kemajuan teknologi yang sedang terjadi, saya dan teman selalu berusaha untuk maksimal dalam memanfaatkan setia teknologi yang dirasa dapat mempermudah dalam menyampaikan informasi, soalnya dengan keterbatasan kami, menjadi alasan untuk memaksimalkan dalam memanfaatkan media-media yang dapat mempermudah untuk menyampaikan informasi, baik menggunakan videotron atau media yang lain.”<sup>44</sup>

Amad Widad juga menyampaikan cara menyesuaikan setiap informasi atau konten yang disajikan melalui media informasi yang di gunakan:

“berhubung ini pondok pesantren ya mas, maka kami harus mampu untuk tidak keluar dari jiwa kepesantrenan mas, setiap informasi atau konten yang kami sajikan selalu dalam pengawasan ketua Yayasan dan guru-guru, jadi kalau semisal ada informasi atau konten yang kurang pas, maka kami sebagai tim media mendapat teguran langsung, sebenarnya tergantung kami bagaimana untuk selalu berinovasi akan tetapi tetap berfikir untuk selalu menjaga marwah pesantren, jadi kami sangat hati-hati setiap mau menyajikan informasi atau konten.”<sup>45</sup>

Kemudian hasil wawancara dengan salah satu wali santri ibu Khofifah yang menuturkan alasannya memilih memasukkan anaknya di Pondok Pesantren Nurul Islam menuturkan bahwasanya:

“saya memperoleh informasi melalui videotron tentang prestasi, kualitas dan informasi penerimaan santri baru pondok pesantren Nurul

---

<sup>43</sup> Moh Nailul Maram, Tim Media nuriska.id Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara(20 April 2024).

<sup>44</sup> Ahmad Widad, Teknisi Tim Media nuriska.id Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara(21 April 2024).

<sup>45</sup> Ahmad Widad, Teknisi Tim Media nuriska.id Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara(21 April 2024).

Islam yang terletak di pertigaan jln. KH. Sirajjuddin, yang di kemas dalam bentuk video berdurasi pendek itu. Maka semenjak itu beliau mempunyai ketertarikan untuk memasukkan anaknya di Pondok Pesantren Nurul Islam, karena beliau menganggap pondok pesantren Nurul Islam memiliki program yang sangat bagus dalam proses belajarnya, dan disana juga terdapat program tahfidz dan bahasa asing, saya sangat meyakini jika anaknya di masukkan di pondok pesantren Nurul Islam maka akan lebih bagus.”<sup>46</sup>

Taufikurrahman selaku wali santri di Pondok Pesantren Nurul Islam juga menuturkan :

“inovasi yang dilakukan Pondok Pesantren Nurul Islam sangatlah luarbiasa, secara langsung mereka menampilkan kepada masyarakat berbagai kemajuan dan pencapaian pesantren dan para santrinya, sehingga tidak lagi ragu bagi para orang tua untuk memasukkan anaknya di pondok pesantren Nurul Islam.”<sup>47</sup>

Berbeda dengan Ibu Nur Aisyah wali murid pondok pesantren Nurul Islam yang menuturkan alasannya memasukkan anaknya ke dalam Pondok Pesantren Nurul Islam:

“saya menyekolahkan anak saya di Pondok Pesantren Nurul Islam karena nasehat kyai di desa saya desa Talang Saronggi. menurut beliau sebaiknya anak saya dimasukkan ke pondok pesantren Nurul Islam, karena beliau lebih mengetahui kualitas pondok pesantren Nurul Islam seperti apa, dan beliau bercerita sedikit tentang para kyai yang ada dibalik pondok pesantren Nurul Islam, tidak hanya itu beliau juga menceritakan siapa pendiri pondok pesantren Nurul Islam, dan setelah itu saya merasa semakin yakin untuk mengikuti saran beliau.”<sup>48</sup>

Nubdatun Nafisah santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam menuturkan alasannya memilih masuk di Pondok Pesantren Nurul Islam:

“bahwasanya alasan saya memilih PP. Nurul Islam karena sering melihat berbagai promosi yang menarik di media sosial dan sekilas melihat vidiotron yang ada di pertigaan jalan KH. Sirajjuddin, dan juga yang paling penting bagi saya adalah fasilitas pesantren yang baik, karena itulah terpintas untuk melanjutkan ke tingkat Mts di Nurul Islam, dan setelah melihat-melihat berbagai informasi yang disajikan melalui IG nuriska.id untuk mengetahui bagaimana proses

<sup>46</sup> Khofifah, Wali Santri Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara (23 April 2024)

<sup>47</sup> Taufikurrahman, Wali Santri Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara (23 April 2024)

<sup>48</sup> Nur Aisyah, Wali Santri Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara (23 April 2024)

pendaftaran yang harus saya lengkapi, tidak lupa juga semua yang di tampilkan di media sosial ataupun videotron sama .”<sup>49</sup>

Alasan yang berbeda dengan santri kelas X MA Nurul Islam fifin menuturkan alasan yang berbeda dari teman seangkatannya itu:

“mengatakan bahwa memilih masuk di pondok pesantren Nurul Islam karena suruhan orang tuanya yang tidak lagi bisa dibantahnya. Jadi saya harus mengikuti nasehat orang tua saya, karena menurut saya orang tua saya memberi nasehat yang terbaik untuk Pendidikan saya, dan orang tua saya juga memebri tahu kalau prosedur pendaftaran bisa dilihat melalui website nuriska.id, dan setelah saya melihat beberapa informasi di website tersebut akhirnya saya melanjutkan pendaftaran.”<sup>50</sup>

Jadi dari hasil wawancara atau pemaparan diatas dapat peneliti simpulkan bahwa strategi komunikasi panitia penerimaan santri baru (PSB) dalam upaya meningkatkan jumlah santri, panitia penerimaan santri memanfaatkan Videotron, Media Sosial, Instagram, Banner, Brosur, Pamflet, dan Website, sebagai media promosi, tujuannya untuk mempermudah menyampaikan informasi penerimaan santri baru, menampilkan program unggulan, dan menginformasikan pencapaian atau prestasi yang dicapai oleh para santri Pondok Pesantren Nurul Islam. Selanjutnya menyampaikan informasi secara langsung kepada wali santri, tokoh masyarakat, alumni Pondok Pesantren Nurul Islam, dan simpatisan pesantren. Tujuannya untuk lebih mayakinkan mereka agar mau ikut menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam.

## **2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Dalam Meningkatkan Jumlah Santri Baru Pondok Pesantren Nurul Islam**

---

<sup>49</sup> Nubdatun Nafisah, Santri Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara (24 April 2024)

<sup>50</sup> Fifin, Santri Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara (24 April 2024)

Dalam mengoptimalkan penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam, panitia PSB perlu mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat yang dapat memengaruhi implementasi penerimaan santri baru PP. Nurul Islam. Faktor tersebut perlu dipahami dengan baik agar dapat diantisipasi dan ditangani secara efektif.

Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam, peneliti melakukan wawancara dengan Mahsub M. Pd selaku ketua PSB PP. Nurul Islam. Berikut hasil wawancara dengan ketua PSB tersebut:

“tentunya untuk maksimal dalam merealisasikan penerimaan santri baru mungkin yang pertamakali sangat penting bagi kami yaitu, sebagai penyelenggara yaitu adanya ketua Yayasan yang selalu visioner dan mau mengikuti zaman, dan berkomitmen tinggi terhadap implementasi pendekatan sistem. Yang kedua kerjasama yang baik dengan pihak internal dan eksternal sehingga perencanaan dapat terealisasikan dengan baik dan dapat memperluas jaringan penerimaan santri baru, yang ketiga perencanaan yang matang dimana ini adalah yang yang sangat penting untuk mengira-ngira peserta santri baru yang keluar dan calon peserta santri baru secara terperinci, sehingga memungkinkan Pondok Pesantren Nurul Islam untuk mengidentifikasi tren dan merumuskan strategi yang efektif dalam meningkatkan jumlah santri baru. Namun dalam segala perencanaan dan pelaksanaan dilapangan tentunya mas tidak selalu berjalan mulus, adanya keterbatasan anggaran dan fasilitas, sehingga memengaruhi kemampuan lembaga dalam menjalankan strategi penerimaan santri baru yang optimal. Adanya perubahan lingkungan eksternal, seperti perubahan demografi dan persaingan antar Lembaga Pendidikan sehingga itu menghambat bertambahnya upaya peningkatan jumlah calon santri baru. Dan yang terahir tantangan komunikasi dan publikasi, sehingga perlu dilakukan evaluasi terus menerus dan penyesuaian strategi komunikasi dan publikasi untuk bisa mengatasi tantangan tersebut.”<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Mahsub, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam 2023, Wawancara, (20, April 2024).

Senada dengan Tanggapan Ainur Rijal tentang faktor penghambat dalam penyelenggaraan sosialisasi penerimaan santri baru Pondok Pesantren

Nurul Islam:

“kalau dalam faktor pendukung dan penghambat mas, mungkin secara fasilitas lembaga kami menurut saya sudah cukup memadai, namun dalam pelaksanaannya dilapangan masih banyak masyarakat yang kurang paham terhadap proses pendaftaran penerimaan santri baru, meskipun menurut kami dirasa sudah cukup mudah, namun, masih ada yang kurang faham dan problem selanjutnya Ketika kami suwon kepada para tokoh masyarakat dimana kami selalu dibatasi waktu sehingga informasi yang kami sampaikan harus singkat dan jelas, nah itu lagi mas, Ketika pertemuan para wali santri sebenarnya kami sudah meyampaikan perihal informasi penerimaan santri baru namun, menurut mereka masih kurang maksimal, Intinya kami berusaha dengan maksimal dalam menyampaikan segala informasi penerimaan santri baru.”<sup>52</sup>

Tanggapan tersebut diperkuat oleh Nailul Maram selaku tim media nuruiska.id Pondok Pesantren Nurul Islam:

“perihal faktor pendukung dalam penerimaan santri baru di Lembaga kami mungkin yang paling utama untuk merealisasikan segala strategi yang akan kami lakukan agar sampai dengan sesuai harapan kami yaitu, kerjasama dengan seluruh komponen, internal ponpes ataupun eksternal seperti para tokoh masyarakat, mungkin yang kedua pondok pesantren mau mengikuti perkembangan zaman, artinya dijamin yang modern seperti sekarang ini mas, pihak kami tidak boleh menutup mata, kami harus bisa memanfaatkan segala bentuk yang memang itu memudahkan kami dalam menyampaikan informasi penerimaan santri baru. Kalau faktor penghambat mungkin bagi kami sebagai tim media selain dari material ataupun non material yaitu, Dimana semua konten atau informasi yang akan menjadi konsumsi masyarakat tidak keluar dari kepesantrenan Dimana kami harus ekstra berhati-hati dalam menyajikan setiap konten ataupun informasi dalam mengikuti setiap trend-trend yang ramai apakah itu layak atau tidak. Terus yang terakhir penghambat bagi kami, bagaimana kami bisa memadukan karakter-karakter kepesantrenan dengan trend-trend yang sedang ramai.”<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Ainur Rijal, Bagian Informasi Penerimaan Santri Baru 2023, Wawancara,(21 April 2024)

<sup>53</sup> Moh Nailul Maram, Tim Media nuruiska.id Pondok Pesantren Nurul Islam, Wawancara,(20 April 2024).

Dari apa yang telah dipaparkan diatas dapat kita pahami bahwa faktor pendukung dalam meningkatkan calon santri baru perlu adanya komitmen yang kuat, kerjasama yang baik dari pihak internal dan eksternal, dan perencanaan yang matang. Namun dalam faktor penghambat yaitu dari segi keterbatasan anggaran dan fasilitas, perubahan lingkungan eksternal.



Gambar 4.1 dokumentasi videotron PP. Nurul Islam<sup>54</sup>

Videotron yang diletakkan dipersimpangan jalan, yang menampilkan beberapa kegiatan penting para santri, menampilkan profil Pondok Pesantren Nurul Islam dan juga berbagai konten yang menarik yang tujuannya untuk bisa disaksikan oleh khalayak luas. Dimana Videotron saat ini menjadi media penting bagi Pondok Pesantren Nurul Islam sebagai media promosi sebagai bentuk bahwasanya Pondok Pesantren Nurul Islam saat ini menjadi Pondok Pesantren berbasis digital.

<sup>54</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Media promosi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Pertigaan jln. KH. Sirajjuddin Karangcempaka, (20 April 2024).



Gambar 4.3 laman berada di akun Instagram<sup>55</sup>



Gambar 4.4 laman berada di website nuriska.id<sup>56</sup>

<sup>55</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Media promosi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Akun Media Sosial Instagram nuriska.id, (20 April 2024).

<sup>56</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Media promosi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Website nuriska.id, (20 April 2024).



Gambar 4.5 dokumentasi brosur PSB PP. Nurul Islam<sup>57</sup>

Brosur atau pamflet sebagai media informasi yang menjelaskan tentang beberapa program unggulan Pondok Pesantren Nurul Islam, fasilitas yang disediakan, dan berbagai prestasi yang diraih oleh para santri Pondok Pesantren Nurul Islam. Dimana brosur dan pamflet dibagikan secara langsung kepada wali santri dan seluruh masyarakat luas.



Gambar 4.6 dokumentasi pertemuan panitia PSB dengan pimpinan unit<sup>58</sup>

Pertemuan dengan seluruh pimpinan unit, dalam rangka mempersiapkan kegiatan penerimaan santri baru, acara ini dilakukan untuk

<sup>57</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Media promosi Penerimaan Santri Baru PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Mahsub, Ketua PSB, (20 April 2024).

<sup>58</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Pertemuan Pimpinan Unit Dan Panitia PSB PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Moh Nailul Maram, Tim Media, (20 April 2024).

membentuk panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), dan juga perencanaan berbagai strategi yang akan dilakukan untuk menarik minat para calon wali santri dan santri baru. Dan juga perencanaan berbagai kegiatan yang akan dilakukan oleh para panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam.



Gambar 4.7 dokumentasi pertemuan wali santri<sup>59</sup>

Kegiatan pertemuan wali santri, dimanan sudah menjadi acara tahunan disetiap semester ganjil, acara ini merupakan acara pembagian paport dan pertemuan dengan seluruh wali santri, acara ini juga dimanfaatkan untuk mempromosikan kegiatan penerimaan santri baru, dan menampilkan seluruh fasilitas yang memukau sebagai upaya menjadi daya tarik bagi para wali santri.

---

<sup>59</sup> Pondok Pesantren Nurul Islam, "Dokumentasi Pertemuan Wali Santri PP. Nurul Islam", Data Diperoleh Langsung Dari Moh Nailul Maram, Tim Media, (20 April 2024).

## **B. TEMUAN PENELITIAN**

Berdasarkan temuan peneliti dengan beberapa prosedur penelitian dan pengamatan langsung observasi lapangan dan wawancara juga dapat diperoleh hasil temuan yang bisa dilaporkan oleh peneliti sebagai berikut:

### **1. Strategi Komunikasi Penerimaan Santri Baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam Karang Cempaka Sumenep Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

Strategi merupakan alat atau cara yang dilakukan panitia penerimaan santri baru untuk mencapai tujuan akhir atau sasaran yang dituju, strategi harus mampu membuat semua bagian dari satu lembaga pesantren yang luas menjadi satu, bersatu untuk mencapai tujuan akhir, setiap lembaga pesantren memiliki tujuan untuk tetap berkembang dan maju, namun, tujuan tersebut dapat tercapai dengan adanya strategi yang menjadi cara untuk mewujudkan segala tujuan pondok pesantren itu.

- a. Meningkatkan sumber daya manusia (SDM) seperti guru, tata usaha, panitia PSB dan tim media nuriska.id harus memiliki kerjasama yang baik untuk mencapai tujuan yang sama.
- b. Menyampaikan informasi secara langsung kepada wali santri, tokoh masyarakat, alumni Pondok Pesantren Nurul Islam, dan simpatisan pesantren. Tujuannya untuk lebih meyakinkan mereka agar mau bergabung menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam.
- c. Mengadakan pertemuan wali santri pada acara pembagian raport pada semester ganjil, dengan acara ini dapat mengenalkan lebih dalam mengenai Pondok Pesantren Nurul Islam.

- d. Memberikan fasilitas yang bermutu, sementara Pondok Pesantren Nurul Islam menawarkan BLKK Komputer dan BLKK Multimedia, Laboratorium Komputer, Gedung Aula Nurul Islam, Pondok Transit, Perpustakaan, Sokolah menengah Pertama, Madrasah Aliyah (MA) Nurul Islam, SMK Nurul Islam, Sekolah Tinggi Ilmu Al-Qur'an, Lembaga Pengembangan Bahasa Asing (LPBA), Mesjid Dan Musholla, lapangan olahraga.
- e. Mengembangkan kreativitas agar tetap menjadi hal menarik bagi masyarakat yang mau masuk ke Pondok Pesantren Nurul Islam.
- f. Memanfaatkan media promosi, seperti halnya memanfaatkan Videotron, Media Sosial Instagram, banner, brosur, pamflet, dan website, sebagai media promosi, tujuannya untuk mempermudah menyampaikan informasi penerimaan santri baru, menampilkan program unggulan, dan menginformasikan pencapaian atau prestasi yang dicapai oleh para santri Pondok Pesantren Nurul Islam.
- g. Melaksanakan promosi menjelang awal tahun ajaran baru yang di mulai bulan Februari sampai Juni sesuai kalender yang telah ditetapkan oleh pihak pesantren, khususnya di Pondok Pesantren Nurul Islam.
- h. Memasang media promosi yang di letakkan di tempat yang strategis yang dapat disaksikan oleh masyarakat, pemasangan banner, penyebaran brosur, dan juga memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan dan menginformasikan penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam.

- i. Memberikan pelayanan yang baik ketika ada para calon santri dan calon wali santri baru datang untuk mendaftarkan diri. Jika dalam hal ini pelayanan dari pihak panitia penerimaan santri baru sudah baik, maka para wali santri tidak akan meragukan pelayanan pendidikan yang akan diberikan pesantren kepada santri baru pada saat sudah menjadi bagian dari pondok pesantren.
- j. Mengelola website, dimana website pesantren ini berisikan hal-hal mengenai sekolah, dari sejarah, visi dan misi pesantren, kegiatan-kegiatan pesantren, gambar-gambar fasilitas yang ada di pesantren, dan cara pendaftaran bagi calon santri baru, dengan adanya website masyarakat dapat mengaksesnya dimana saja dan kapan saja.
- k. Melakukan kerjasama dengan para tokoh masyarakat sekitar, dan para alumni yang memang memiliki pengaruh penting baik di masyarakat maupun lembaga lain. Dengan seperti itu dapat memudahkan dalam mensosialisasikan informasi penerimaan santri baru, dan masyarakat akan membantu dalam penyebaran informasi tersebut.
- l. Melakukan promosi secara langsung kepada masyarakat, tujuannya yaitu untuk memperjelas sebuah informasi kepada masyarakat, dan hal tersebut diharapkan mampu lebih meyakinkan masyarakat.
- m. Menyajikan informasi yang menarik, sehingga mampu memberikan daya tarik terhadap para calon wali santri dan calon santri, karena informasi yang menarik meningkatkan selera calon wali santri dan calon santri baru sehingga mendorong minat mereka untuk tertarik dalam memasukkan putra-putrinya di Pondok Pesantren Nurul Islam

## **2. Faktor Pendukung Penerimaan Santri Baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam Karang Cempaka Sumenep Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

- a. Nama besar pengasuh dan ketua yayasan yang menjadi daya tarik wali santri untuk menjadi bagian dari Pondok Pesantren.
- b. Selalu berfikir visioner dan mau mengikuti zaman, dan berkomitmen tinggi terhadap implementasi pendekatan sistem.
- c. Kerjasama yang baik dengan pihak internal dan eksternal sehingga perencanaan dapat terealisasi dengan baik dan dapat memperluas jaringan penerimaan santri baru.
- d. Perencanaan yang matang dimana ini adalah yang sangat penting untuk mengira-ngira peserta santri baru yang keluar dan calon peserta santri baru secara terperinci, sehingga memungkinkan Pondok Pesantren Nurul Islam untuk mengidentifikasi tren dan merumuskan strategi yang efektif dalam meningkatkan jumlah santri baru.
- e. Tenaga pendidik yang baik sehingga dapat mempengaruhi dalam menarik minat calon santri baru sehingga dapat menghasilkan kurikulum yang unggul.
- f. Adanya dukungan dari para tokoh masyarakat, wali santri, alumni, dan simpatisan pondok pesantren.

### **3. Faktor Penghambat Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

- a. Tidak memiliki juru bicara yang mengerti tentang semua persyaratan penerimaan santri baru yang seharusnya di sampaikan kepada calon wali santri
- b. Khusus panitia dan satakeholder yang lain yang tidak memiliki kemampuan cara berkomunikasi yang baik dengan masyarakat luas baik melalui media sosial dan secara langsung
- c. Letak geografis pesantren yang kurang menguntungkan untuk dijangkau khalayak luas.
- d. Adanya keterbatasan anggaran dan fasilitas, sehingga memengaruhi kemampuan lembaga dalam menjalankan strategi penerimaan santri baru yang optimal.
- e. Adanya perubahan lingkungan eksternal, seperti perubahan demografi dan persaingan antar Lembaga Pendidikan, sehingga itu menghambat bertambahnya upaya peningkatan jumlah calon santri baru.
- f. Tantangan komunikasi dan publikasi, sehingga perlu dilakukan evaluasi terus menerus dan penyesuaian strategi komunikasi dan publikasi untuk bisa mengatasi tantangan tersebut.

### **C. PEMBAHASAN**

Dalam pelaksanaan strategi komunikasi penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam Karang Cempaka Kab. Sumenep memperlihatkan beberapa unsur dalam kegiatan promosi, yaitu pesan yang disampaikan dalam kegiatan promosi, cara meyakinkan calon santri baru

dan masyarakat mengenai *output* atau lulusan Pondok Pesantren Nurul Islam, sasaran promosi dan media promosi yang digunakan untuk menyampaikan informasi penerimaan santri baru.

Hal ini menunjukkan bahwa panitia penerimaan santri baru (PSB) saat ini dituntut untuk profesional dan semakin berfikir visioner dalam persaingan yang semakin ketat dalam bidang pendidikan. Upaya untuk terus memperbaiki komunikasi dengan masyarakat terhadap layanan Pondok Pesantren Nurul Islam. Begitu pula menurut Onong Uchjana Efendi strategi komunikasi merupakan Paduan dari perencanaan komunikasi dan manajemen untuk mencapai sebuah tujuan tertentu. Untuk mencapai sebuah tujuan yang diharapkan maka strategi komunikasi harus menunjukkan bagaimana operasionalnya secara taktis harus dilakukan.<sup>60</sup>

Berdasarkan hasil penelitian peran penting panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam berjalan dengan semestinya dan sesuai dengan tugas dan fungsi yang telah diberikan. Penyelenggaraan penerimaan santri baru yang dilakukan di Pondok Pesantren Nurul Islam telah terlaksana dengan sesuai yang diharapkan.

### **1. Strategi Komunikasi Penerimaan Santri Baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam Karang Cempaka Sumenep Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

Tugas dan fungsi Panitia penerimaan santri baru (PSB) dalam pelaksanaan program pesantren diantaranya melakukan promosi dalam bentuk pendekatan dengan mengadakan sosialisasi kepada calon wali santri

---

<sup>60</sup> Zamzami, "Strategi Komunikasi Organisasi", Vol 2, No 1, (Januari 2021) 31.

dan menginformasikan melalui Videotron, banner, brosur, media sosial, website dan dapat memberikan atau menjadi kebutuhan konsumen. Maka pihak pesantren harus bekerja dengan efektif, efisien, dan profesional. Salah satu upayanya adalah dengan menggandeng para tokoh masyarakat untuk terlibat dalam proses perkembangan pesantren. Karena memang pesantren merupakan lembaga yang mendapat tugas untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang pendidikan, sehingga pihak pesantren dapat mengetahui keinginan masyarakat secara langsung. Pengaruh masyarakat terhadap pesantren sebagai lembaga sosial terasa amat kuat, dan berpengaruh juga kepada individu-individu yang ada dalam lingkungan pesantren, posisi pesantren berada, merupakan bagian masyarakat yang kompleks, yang terdiri dari berbagai tingkatan masyarakat yang saling melengkapi dan bersifat unik, sebagai akibat latar belakang dimensi budaya yang beraneka ragam.

Dalam menarik minat para calon wali santri dan calon wali santri baru untuk menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam, maka menggunakan dua strategi yaitu secara tidak langsung dan strategi secara langsung, dalam kegiatan penyelenggaraan penerimaan santri baru untuk merancang suatu pesan dalam berbentuk informasi atau konten, dalam hal ini sesuai dengan strategi Laswel yang menjelaskan bahwa dalam proses komunikasi terdapat komunikator, pesan, media, siapa, efek pesan yang disampaikan.<sup>61</sup> Maka dari itu panitia penerimaan santri baru memanfaatkan

---

<sup>61</sup> Ria Listianingrum, "Strategi Komunikasi Melalui Media Instagram Dalam Memberikan Informasi Kepada Mahasiswa", Vol 4, No.1, (Maret 2021)13.

media untuk menyampaikan informasi secara tidak langsung baik datang secara langsung kepada tokoh masyarakat, wali santri, alumni, simpatisan pesantren. Maka dari itu panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam dalam meningkatkan jumlah santri ada beberapa Langkah yang dilakukan yaitu:

a. *Strategy of publicity*

Melakukan pendekatan yang menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada khalayak. Dimana strategi tersebut digunakan dalam penerimaan santri baru (PSB) dengan cara memberikan informasi melalui videotron, website: nuriska.id, media sosial, banner, pamflet, brosur. Yang tujuannya agar informasi dapat dilihat langsung oleh masyarakat luas. Dengan memanfaatkan beberapa media sebagai alat promosi maka dapat membantu menyebarkan informasi penerimaan santri baru kepada khalayak. Seperti halnya memanfaatkan Videotron, dimana di zaman era digitalisasi teknologi semakin berkembang dan maju, dengan kemajuan teknologi, selaku panitia penerimaan santri baru teknologi seperti ini lembaga Pendidikan tidak boleh ketinggalan. Karena masyarakat saat ini sudah banyak menggunakan teknologi dan paham mengenai teknologi saat ini. Salah satunya dengan pemanfaatan videotron dalam memperkenalkan Pondok Pesantren Nurul Islam agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Banner, Setiap tahun menjelang pembukaan penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam juga memasang beberapa banner yang berisikan informasi mengenai pembukaan pendaftaran, program jurusan,

prestasi siswa, yang dipasang di tempat-tempat strategis, banner tersebut diletakkan ditempat yang strategis, salah satunya di pertigaan jalan, di tempat keramaian, tujuannya untuk mendapat perhatian dari khalayak ramai. Brosur, Penyebaran brosur sekolah setiap tahunnya biasanya dilakukan di tempat yang ramai salah satunya ketika acara maniska *cup*, dan pertemuan wali santri, dengan seperti itu banyak masyarakat yang mengetahui tentang pondok pesantren Nurul Islam, dan informasi penerimaan santri baru juga dapat tersampaikan.

Media sosial, Dimana saat ini yang paling banyak digunakan oleh masyarakat, sehingga hal itu juga tidak di sia-siakan oleh pihak penitia penerimaan santri baru (PSB) yang di manfaatkan dengan baik sebagai media informasi, dan juga sebagai media untuk memperkenalkan Pondok Pesantren Nurul Islam secara visual. Dan yang terakhir, hal terpenting dari Pondok Pesantren Nurul Islam adalah salah satunya harus memiliki website. Dimana website pesantren ini berisikan hal-hal mengenai sekolah, Sejarah, visi dan misi pesantren, kegiatan-kegiatan pesantren, gambar-gambar fasilitas yang ada di pesantren, dan cara pendaftaran bagi calon santri baru, denga adanya website masyarakat dapat mengaksesnya dimana saja dan kapan saja.<sup>62</sup>

b. *Strategy of persuasion*

Strategi ini dilakukan untuk mempromosikan Pondok Pesantren Nurul Islam secara tatap muka kepada para wali santri Pondok Pesantren

---

<sup>62</sup> Asih Astuti, "Strategi Komunikasi Pemasaran iNews TV Sumut Dalam Meningkatkan Segmentasi Pemirsa", Vol 4 No.1 (10-01-2021) 5.

Nurul Islam, para tokoh masyarakat, alumni, dan simpatisan pesantren, tujuannya untuk memperluas dan memperjelas menyampaikan informasi kepada masyarakat tentang penerimaan santri baru dan menginformasikan tentang program unggulan dan prestasi siswa yang diperoleh. Maka dari itu, dalam mempengaruhi para calon wali santri dan calon wali santri baru untuk menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam, maka menggunakan beberapa strategi dalam kegiatan penyelenggaraan penerimaan santri baru untuk merancang suatu pesan dalam berbentuk informasi, yaitu sebagai berikut:

a) *Personal Selling*

Personal selling dalam melakukan promosi dengan kunjungan secara langsung kepada masyarakat. Tujuannya yaitu untuk memperjelas sebuah informasi kepada masyarakat, dan hal tersebut diharapkan mampu lebih meyakinkan masyarakat. Yang mana dalam hal ini yang telah dilakukan oleh pihak panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam, dimana datang secara langsung kepada tokoh masyarakat dan alumni untuk menyampaikan sebuah informasi penerimaan santri baru (PSB) yang tujuannya diharapkan mampu untuk lebih meyakinkan para tokoh masyarakat dan para alumni untuk mengajak para calon wali santri dan calon santri agar menjadi bagian bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam.

b) *Sales Promotion*

Lembaga pendidikan yang baik dapat dinilai dari pelayanan awal ketika para calon santri dan calon wali santri baru datang untuk mendaftarkan diri. Jika dalam hal ini pelayanan dari pihak panitia penerimaan santri baru sudah baik, maka para wali santri tidak akan meragukan pelayanan Pendidikan yang akan diberikan pesantren kepada santri baru pada saat sudah menjadi bagian dari pondok pesantren.<sup>63</sup>

c) *Mass Selling*

Promosi dilakukan menjelang awal tahun ajaran baru yang di mulai Februari sampai Juni sesuai kalender yang telah ditetapkan oleh pihak pesantren, khususnya di Pondok Pesantren Nurul Islam ada beberapa promosi yang dilakukan untuk mempromosikan sekolah antara lain yaitu videotron yang di letakkan di tempat yang strategis yang dapat disaksikan oleh masyarakat, pemasangan banner, penyebaran brosur, dan juga memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan dan menginformasikan penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam.<sup>64</sup>

d) Hubungan Masyarakat

Pesantren harus memiliki relasi atau kerjasama dengan lembaga Pendidikan yang lain, melakukan kerjasama dengan para tokoh masyarakat sekitar, dan para alumni yang memang memiliki pengaruh penting baik di masyarakat maupun lembaga lain. Dengan

---

<sup>63</sup> Indah Lusiana, "Strategi Promosi Aplikasi Motorku Exspres Berdasarkan Analisis SWOT: Studi Kasus Pada Astra Motor Kedungasri Malang", Vol 2, No.2 (Mei-Agustus) 5.

<sup>64</sup> Lik Arif Rahman, "Strategi Komunikasi Pemasaran Produk Fair N Pink Melalui Media Sosial Instagram", Vol 16, No.2, (2 Desember 2017) 4.

seperti itu dapat memudahkan dalam mensosialisasikan informasi penerimaan santri baru, dan masyarakat akan membantu dalam penyebaran informasi tersebut.<sup>65</sup>

c. *Strategy of Argumentation*

Strategi ini dilakukan untuk mengantisipasi informasi yang kurang baik dilingkungan masyarakat, panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam menggunakan strategi tersebut untuk menepis segala berita yang kurang benar soal Pondok Pesantren Nurul Islam. *Strategy of argumentation* diharapkan mampu menepis segala informasi yang tidak benar, salah satunya perihal biaya untuk masuk Pondok Pesantren Nurul Islam sangat besar, tentunya rumor tersebut tidaklah benar, maka dari itu panitia penerimaan santri baru (PSB) mengambil langkah untuk membuat informasi tandingan untuk mengemukakan bahwa biaya untuk masuk Pondok Pesantren Nurul Islam tidaklah cukup besar, tujuannya agar opini masyarakat tetap dalam posisi yang menguntungkan. Dalam hal ini dibutuhkan panitia PSB yang mampu mengemukakan fakta yang jelas untuk mengubah opini yang tidak benar di lingkungan masyarakat.

d. *Strategy of Image*

Strategi ini digunakan oleh panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam untuk membuat informasi yang positif dan untuk menjaga citra pesantren, panitia penerimaan santri baru tidak

---

<sup>65</sup> Kristiana Widiyanti, "Strategi Komunikasi Pemasaran Hotel Bintang Empat Meraih Pelanggan", Vol 7, No, 1.

hanya fokus terhadap promosi akan tetapi berusaha untuk mempengaruhi masyarakat dengan menginformasikan fasilitas yang semakin baik, prestasi yang di raih oleh para santri Pondok Pesantren Nurul Islam terus meningkat, dan menawarkan parogram unggulan seperti halnya fasilitas yang bermutu, BLKK Komputer dan BLKK Multimedia, Laboratorium Komputer, Gedung Aula Nurul Islam, Pondok Transit, Perpustakaan, Sokolah menengah Pertama, Madrasah Aliyah (MA) Nurul Islam, SMK Nurul Islam, Sekolah Tinggi Ilmu Al-Qur'an, Lembaga Pengembangan Bahasa Asing (LPBA), Mesjid Dan Musholla, lapangan olahraga. Sehingga hal ini diharapkan dapat menguntungkan untuk Pondok Pesantren Nurul Islam dalam menarik calon santri baru.<sup>66</sup>

*Strategy of image* diharapkan mampu untuk mempengaruhi khalayak, dengan inovasi program yang menarik dan juga penting bagi para panitia penerimaan santri baru untuk selalu menampilkan *image* yang baik melalui media promosinya, panitia penerimaan santri baru (PSB) juga harus mampu menyajikan branding yang menarik perhatian khalayak karena di era sekarang masyarakat lebih tertarik dengan produk konten yang baru atau pemanfaatan sesuatu yang sedang di gandrungi sebab masyarakat saat ini cenderung lebih selektif. Maka pentingnya panitia penerimaan santri baru (PSB) mengikuti

---

<sup>66</sup> Rosady Ruslan, *Kilat Dan Strategi Kampanye Public Relations*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Pesada, 2005) h 66.

perkembangan teknologi untuk memperluas informasi agar semakin banyak diminati khalayak luas.

Membangun hubungan baik dengan pihak internal dan pihak eksternal dapat terjalin komunikasi yang baik dari seluruh pihak ketua yayasan, pimpinan setiap unit, seluruh guru-guru, staf tata usaha, dengan seluruh santri dengan baik. Hubungan yang baik tersebut menjadikan Pondok Pesantren Nurul Islam semakin tumbuh maju, namun tidak hanya membangun hubungan dengan pihak internal pesantren, sebagai mana hasil temuan penelitian bahwasanya, peran panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam adalah untuk menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat, tokoh masyarakat, wali santri, alumni dan simpatisan pesantren. Membangun komunikasi dua arah kepada pihak internal dan pihak eksternal dengan menyebarkan informasi penerimaan santri baru Pondok Pesantren Nurul Islam. Menganalisis suatu opini dan berbagai persoalan baik di lingkungan pesantren dan lingkungan masyarakat, tujuannya untuk tetap menjaga hubungan baik dengan seluruh pihak internal maupun eksternal, dengan seperti itu pondok pesantren dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Berkemampuan menjadi pendengar yang baik agar seluruh aspirasi masyarakat dapat di tampung dengan baik, sehingga dapat dijadikan sebuah evaluasi bagi pesantren, hal ini penting untuk kemajuan pesantren. Selalu tampil untuk menerjemahkan segala bentuk kebijakan ketua yayasan agar dapat tersampaikan dengan baik kepada masyarakat luas.

Selain itu pihak panitia penerimaan santri baru (PSB) Pondok Pesantren Nurul Islam mengundang langsung masyarakat untuk ikut serta terlibat dalam proses perkembangan Pondok Pesantren Nurul Islam. Karena memang Pondok Pesantren Nurul Islam merupakan lembaga yang menjadi kebutuhan masyarakat dalam hal pendidikan, sehingga pihak pesantren dapat mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan masyarakat, maka tentunya Pondok Pesantren Nurul Islam harus mengetahui keinginan tersebut dari masyarakat langsung.

## **2. Faktor Pendukung Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

Di tengah kemajuan teknologi yang semakin canggih seperti saat ini, menjadi tantangan yang serius bagi eksistensi dunia pesantren. Konsistensi pesantren akan terus menjadi wadah pengembangan bagi pendidikan khususnya keagamaan bagi generasi bangsa. Tantangan kedepan bagaimana menyiapkan strategi yang mampu beradaptasi dengan menyiapkan seperangkat sistem yang mampu mendukung eksistensi pesantren pada perubahan dunia modern saat ini. Peningkatan jumlah santri dari suatu pondok pesantren tentu tidak terlepas dari beberapa faktor yang mendukung yayasan tersebut. Faktor pendukung tersebut setidaknya bisa diklasifikasikan secara sederhana menjadi dua bagian, yaitu faktor internal dan faktor eksternal, adapun faktor pendukung dalam meningkatkan jumlah santri Pondok Pesantren Nurul Islam ialah:

### **1. Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor pendukung dalam peningkatan jumlah santri di Pondok Pesantren Nurul Islam. Di sisi dalam ada nilai jual yang dimiliki Pondok Pesantren Nurul Islam untuk masyarakat. Jika dilihat dari sisi internal, faktor pendukung perkembangan dan kemajuan Pondok Pesantren Nurul Islam yaitu pengaruh pengasuh dan ketua yayasan Pondok Pesantren Nurul Islam yang menjadi daya tarik bagi para calon wali santri, ketua yayasan yang terus mau berinovasi dan tenaga pendidik yang baik, keunggulan kurikulum dan biaya pendidikan yang terjangkau.

## 2. Faktor Ekskternal

Faktor eksternal adalah faktor pendukung dalam meningkatkan jumlah santri Pondok Pesantren Nurul Islam Karangcempaka Sumenep dari sisi luar, respon baik dari masyarakat dapat dilihat dari kepercayaan mereka dalam menitipkan anak-anaknya untuk belajar agama di Pondok Pesantren Nurul Islam. Hal ini tidak terlepas dari pengaruh para tokoh masyarakat dan alumni yang mampu mempengaruhi mereka untuk menjadi bagian dari Pondok Pesantren Nurul Islam, dan juga mampu membantu untuk menginformasikan penerimaan santri baru, juga kualitas dan fasilitas Pondok Pesantren Nurul Islam sehingga area yang tidak dapat di jangkau oleh panitia PSB dapat tersampaikan dengan baik karena bantuan para tokoh masyarakat dan alumni.

### **3. Faktor Penghambat Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) Dalam Meningkatkan Jumlah Santri**

Dalam faktor penghambat tentunya semakin berkembang suatu lembaga, maka tantangan akan dihadapi juga semakin kompleks. Ada Pondok Pesantren Nurul Islam dalam mensosialisasikan informasi penerimaan santri baru, faktor penghambat tersebut diklasifikasikan menjadi dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal, sebagai berikut:

#### **1) Faktor Internal**

Khusus panitia dan satakeholder yang lain yang tidak memiliki kemampuan cara berkomunikasi yang baik dengan masyarakat luas baik melalui media sosial dan secara langsung, Letak geografis pesantren yang kurang menguntungkan Namun dalam segala perencanaan dan pelaksanaan di lapangan tentunya tidak selalu berjalan mulus, adanya keterbatasan anggaran dan fasilitas, sehingga memengaruhi kemampuan Lembaga dalam menjalankan strategi penerimaan santri baru yang optimal.

#### **2) Faktor Eknternal**

Tidak memilki juru bicara yang mengerti tentang semua persyaratan penerimaan santri baru yang seharusnya di sampaikan kepada calon wali santri, sehingga menjadi problem yang membingungkan bagi para wali santri yang hendak mendaftar, Kompetensi antar Lembaga Pendidikan yang tidak dappat di hindari sehingga itu menghambat bertambahnya upaya peningkatan jumlah calon santri baru, sebab setiap Lembaga

memiliki visi dan misi untuk kemajuan lembaganya. Lembaga yang kurang menarik dari sisi fasilitas, sarana prasarana, maupun program unggulan, maka dapat dipastikan Lembaga tersebut akan sepi peminat. Maka dari itu kami terus berinovasi untuk menarik minat para calon santri agar pesantren tetap diminati masyarakat dengan berbagai macam cara yang dapat menarik simpati masyarakat.