

Dalam Sistem Pendidikan Nasional Berdasarkan Undang-Undang Pesantren', *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ke Islaman*, 11.1 (2024), pp. 103–17, doi:10.31102/alulum.11.1.2024.103–117

Zuhirsyah, Muhammad, 'Membidik Potensi Ekonomi Syariah Di Lembaga Pendidikan Pondok Pesantren', *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 9.2 (2018), pp. 319–47, doi:10.21580/economica.2018.9.2.2781

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

- I. Pedoman wawancara untuk pengasuh
 1. Apa latar belakang pendirian unit usaha yang ada di pondok pesantren fathul ulum jombang ?
 2. Apa tujuan utama unit usaha dalam konteks pesantren?
 3. Bagaimana unit usaha ini terintegrasi dengan sistem pendidikan santri?
 4. Apa bentuk dukungan pesantren terhadap unit usaha?
 5. Bagaimana penilaian Anda terhadap perkembangan penjualan selama ini?

6. Apakah Anda melihat kontribusi unit usaha terhadap kesejahteraan santri meningkat?
 7. Bagaimana strategi pesantren dalam menjaga keberlanjutan usaha ini?
 8. Sejauh mana pesantren terlibat langsung dalam pengawasan manajemen usaha?
 9. Bagaimana pesantren menilai efektivitas strategi pemasaran yang dijalankan?
 10. Apa tantangan utama yang dihadapi unit usaha menurut perspektif pimpinan?
 11. Apakah ada rencana pengembangan usaha lain untuk memperluas pasar?
 12. Bagaimana keterlibatan santri dalam membantu penjualan produk?
 13. Apa nilai-nilai Islam yang ditanamkan dalam aktivitas usaha ini?
 14. Bagaimana pesantren mengukur keberhasilan dari sisi peningkatan penjualan?
- II. Pedoman wawancara untuk Ketua Pengelola Usaha Pesantren (BUMP)
1. Bagaimana struktur dan sistem manajemen BUMP?
 2. Apa peran BUMP dalam mengelola dan mengawasi unit usaha?
 3. Bagaimana proses perencanaan pemasaran dilakukan?
 4. Strategi apa yang digunakan untuk meningkatkan penjualan?
 5. Apakah BUMP melakukan evaluasi kinerja penjualan secara rutin?
 6. Apa indikator yang digunakan untuk mengukur peningkatan penjualan?
 7. Bagaimana keterlibatan santri dalam strategi pemasaran?
 8. Apa dampak digital marketing terhadap volume penjualan?
 9. Bagaimana proses distribusi produk dilakukan?
 10. Apa tantangan dalam menjangkau pasar eksternal?
 11. Apakah ada pelatihan khusus untuk meningkatkan kemampuan pemasaran santri?
 12. Bagaimana sistem pencatatan keuangan dan laporan penjualan dilakukan?

13. Apa bentuk kerja sama eksternal yang telah dilakukan untuk mendongkrak penjualan?
14. Bagaimana perbandingan penjualan antar waktu (sebelum dan sesudah strategi baru)?

III. Pedoman wawancara Pengelola Usaha Sablon dan Toserba

1. Apa jenis produk utama yang dijual?
2. Produk mana yang paling laku dan kenapa?
3. Bagaimana menentukan harga jual produk?
4. Apa strategi promosi yang digunakan?
5. Bagaimana evaluasi terhadap efektivitas promosi?
6. Apakah Anda mencatat data penjualan harian/bulanan?
7. Apa peran media sosial dalam pemasaran produk?
8. Bagaimana respon konsumen terhadap produk?
9. Apakah ada peningkatan jumlah konsumen dalam setahun terakhir?
10. Bagaimana pengelolaan stok barang dilakukan?
11. Bagaimana menjaga kualitas produk agar konsumen tetap loyal?
12. Apa strategi mengatasi produk yang kurang laku?
13. Bagaimana santri dilibatkan dalam kegiatan penjualan?
14. Apa waktu penjualan tertinggi dalam satu tahun (musiman)?

IV. Pedoman wawancara kepada Pembina Kewirausahaan

1. Apa peran Anda dalam kegiatan kewirausahaan di pesantren?
2. Bagaimana pembelajaran kewirausahaan diberikan kepada santri?
3. Apakah ada materi khusus tentang strategi pemasaran dan penjualan?
4. Bagaimana Anda menilai keterlibatan santri dalam kegiatan usaha?
5. Apakah Anda melakukan evaluasi atas hasil penjualan?
6. Bagaimana Anda menanamkan nilai Islam dalam praktik ekonomi?
7. Apa pendekatan pembinaan yang paling efektif menurut Anda?
8. Bagaimana Anda melihat perubahan keterampilan santri dari waktu ke waktu?

9. Apa yang membedakan pendekatan pemasaran berbasis pesantren dengan luar?
10. Apakah ada kolaborasi dengan pelaku usaha dari luar?
11. Apa kontribusi pembelajaran kewirausahaan terhadap peningkatan penjualan?
12. Bagaimana Anda melatih santri agar memiliki jiwa entrepreneur?
13. Bagaimana cara Anda mengukur keberhasilan pembinaan kewirausahaan?
14. Apa harapan Anda terhadap perkembangan unit usaha di masa depan?

V. Pedoman wawancara ke Konsumen Internal (Santri)

1. Sejak kapan Anda menjadi pelanggan produk pesantren?
2. Apa yang membuat Anda tertarik membeli produk dari pesantren?
3. Bagaimana Anda menilai kualitas produk sablon/toserba?
4. Apakah Anda merasa harga produk sesuai dengan kualitasnya?
5. Bagaimana pelayanan yang Anda terima saat membeli produk?
6. Apa yang membedakan produk pesantren dengan produk lainnya?
7. Apakah Anda melihat peningkatan kualitas dari tahun ke tahun?
8. Seberapa sering Anda membeli produk dari unit usaha pesantren?
9. Apakah Anda merekomendasikan produk ini kepada orang lain?
10. Apakah promosi yang dilakukan membuat Anda tertarik membeli?
11. Apa kekurangan produk yang pernah Anda alami?
12. Bagaimana Anda menilai kemasan atau tampilan produk?
13. Apa saran Anda untuk peningkatan pelayanan atau produk?
14. Menurut Anda, apakah produk pesantren bisa bersaing di pasar luar?

VI. Pedoman wawancara ke Konsumen Eksternal (Masyarakat sekitar pesantren)

1. Sejak kapan Anda menjadi pelanggan produk pesantren?
2. Apa yang membuat Anda tertarik membeli produk dari pesantren?

3. Bagaimana Anda menilai kualitas produk sablon/toserba?
4. Apakah Anda merasa harga produk sesuai dengan kualitasnya?
5. Bagaimana pelayanan yang Anda terima saat membeli produk?
6. Apa yang membedakan produk pesantren dengan produk lainnya?
7. Apakah Anda melihat peningkatan kualitas dari tahun ke tahun?
8. Seberapa sering Anda membeli produk dari unit usaha pesantren?
9. Apakah Anda merekomendasikan produk ini kepada orang lain?
10. Apakah promosi yang dilakukan membuat Anda tertarik membeli?
11. Apa kekurangan produk yang pernah Anda alami?
12. Bagaimana Anda menilai kemasan atau tampilan produk?
13. Apa saran Anda untuk peningkatan pelayanan atau produk?
14. Menurut Anda, apakah produk pesantren bisa bersaing di pasar luar?

VII. Pedoman wawancara untuk Santri dan alumni yang Terlibat Unit Usaha

Santri: 1

1. Apa tugas Anda dalam unit usaha?
2. Sejak kapan Anda terlibat dalam kegiatan usaha?
3. Apakah Anda mendapatkan pelatihan pemasaran?
4. Bagaimana Anda mempromosikan produk?
5. Apakah Anda mengetahui adanya peningkatan penjualan?
6. Menurut Anda, apa yang membuat produk laku di pasaran?
7. Apa kendala dalam menjual produk?
8. Bagaimana Anda menanggapi keluhan konsumen?
9. Apakah Anda terlibat dalam proses pencatatan penjualan?
10. Bagaimana kegiatan ini mempengaruhi keterampilan Anda?
11. Apakah Anda mendapatkan insentif dari hasil penjualan?
12. Apakah Anda tertarik membuka usaha sendiri ke depan?
13. Bagaimana Anda membandingkan produk pesantren dengan luar?
14. Apa pengalaman paling berkesan selama terlibat di usaha ini?

Santri: 2

1. Apa tugas Anda dalam unit usaha?
2. Sejak kapan Anda terlibat dalam kegiatan usaha?
3. Apakah Anda mendapatkan pelatihan pemasaran?
4. Bagaimana Anda mempromosikan produk?
5. Apakah Anda mengetahui adanya peningkatan penjualan?
6. Menurut Anda, apa yang membuat produk laku di pasaran?
7. Apa kendala dalam menjual produk?
8. Bagaimana Anda menanggapi keluhan konsumen?
9. Apakah Anda terlibat dalam proses pencatatan penjualan?
10. Bagaimana kegiatan ini mempengaruhi keterampilan Anda?
11. Apakah Anda mendapatkan insentif dari hasil penjualan?
12. Apakah Anda tertarik membuka usaha sendiri ke depan?
13. Bagaimana Anda membandingkan produk pesantren dengan luar?
14. Apa pengalaman paling berkesan selama terlibat di usaha ini?

Alumni Santri (Hizbul)

1. Apa pengalaman Anda selama terlibat dalam unit usaha?
2. Apakah Anda dulu terlibat langsung dalam pemasaran?
3. Apa pelajaran paling berharga dari pengalaman tersebut?
4. Apakah Anda saat ini berwirausaha?
5. Seberapa besar pengaruh pengalaman pesantren terhadap usaha Anda sekarang?
6. Apa strategi penjualan yang Anda pelajari dari pesantren?
7. Apakah Anda menerapkan strategi yang sama di luar pesantren?
8. Apa tantangan yang dihadapi saat menjual produk saat itu?
9. Bagaimana respon konsumen terhadap produk pesantren saat Anda menjualnya?
10. Apakah Anda mendapatkan bimbingan dari ustadz saat memasarkan produk?
11. Bagaimana perubahan penjualan yang Anda amati selama Anda aktif?

12. Apakah pengalaman ini mempengaruhi pandangan Anda tentang ekonomi Islam?
13. Apakah menurut Anda unit usaha tersebut masih relevan dan berkembang?
14. Apa saran Anda agar unit usaha lebih baik dalam hal penjualan?

Lampiran 2. Surat Pemohonan Penelitian Dan Surat Imbal Balik Pondok

(Surat Permohonan penelitian)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI

Jalan Sunan Ampel No.07 Ngronggo Kota Kediri Jawa Timur 64127

Telepon (0354) 689282 Website : pasca.iainkediri.ac.id

Nomor : 0767/In.36/DPs/06/2025
 Lampiran : -
 Perihal : MOHON IZIN RISET / PENELITIAN

Kepada Yth.
 Pondok Pesantren Fathul ulum Jombang
 di-

TEMPAT

Assalamu 'Alaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh.

Disampaikan dengan hormat bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

Nama : MUHAMMAD KHOIRUL UMAM
 N I M : 23505007
 Semester : IV (Empat)
 Tahun Akademik : 2024/2025
 Program Studi : EKONOMI SYARIAH
 Nomor HP : 081345979937
 Alamat : Jombang, Gerdu laut ,sanan puton

Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun tesisnya yang bersangkutan perlu melakukan penelitian lapangan.

Untuk keperluan dimaksud, kami mohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah/lembaga yang menjadi wewenang Saudara, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul tesisnya, yaitu:

ANALISIS MANAJEMEN PEMASARAN UNIT USAHA PONDOK PESANTREN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DAN MENSEJAHTERAKAN PONDOK (Studi Kasus Pondok Pesantren Fathul Ulum Jombang)

Atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu 'Alaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh.



Kediri, 11 Juni 2025
 Asasulmu IAIN Kediri

Direktur

H. Moh. Asror Yusuf, M.Ag
 197506132003121004

(Surat Imbal Balik Pondok)



المعهد الإسلامي (السلفي) فاضل العلوم
YAYASAN PONDOK PESANTREN ASSALAFIY FATHUL ULUM
PONDOK PESANTREN FATHUL ULUM
AKTA NOTARIS MARSUCHIN, S.H., M.Hum. No. C-1372K MEN KUMJANG RI No AHU-0354 AH/01/04 tahun 2011
Jl. Kediri km-10 Dsn. Sanan Ds. Puton Kec. Diwek Kab. Jombang, Kode Pos 61471
Telp. 081556650563

No : 019/Sr.P/PPFU/VI/2025
 Lampiran : -
 Prihal : Surat Balasan Ijin Penelitian

Jombang, 14 Juni 2025

Kepada Yth.
 Direktur Pascasarjana
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
 Di -
 Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Salam silaturahmi kami sampaikan semoga aktifitas yang kita kerjakan mendapat rahmat dan ridho Allah SWT, Amin

Menindak lanjuti surat Direktur Pascasarjana INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI Nomor 0767/In.36/DPs/06/2025 tanggal 11 Juni 2024 dengan identitas mahasiswa sebagai berikut

Nama : MUHAMMAD KHOIRUL UMAM

NIM : 23505007

Semester Prodi : EKONOMI SYARIAH

dengan judul "ANALISIS MANAJEMEN PEMASARAN UNIT USAHA PONDOK PESANTREN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DAN MENSEJAHTERAKAN PONDOK(Studi Kasus Pondok Pesantren Fathul Ulum Jombang)" maka dengan ini kami Pengasuh Pondok Pesantren Fathul Ulum Jombang memberikan izin untuk melakukan kegiatan penelitian tersebut.

Demikian surat balasan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Wassalamualaikum Wr. Wb.



Lampiran 3. Dokumentasi



(Dokumentasi bersama pengasuh)



(Dokumentasi dengan
pengelola usaha)





(Dokumentasi dengan Pembina usaha)

(Dokumentasi dengan ketua BUMP)



(Dokumen dengan alumni)



(Dokumentasi dengan konsumen)



(Dokumentasi dengan santri)
santri)



(Dokumentasi dengan konsumen



(Dokumentasi dengan santri)
santri)



(Dokumentasi dengan



(Dokumentasi dengan santri)

Lampiran 4 Riwayat Hidup



Nama : Muhammad Khoirul Umam
TTI : Banyuwangi , 08 Juli 1999
Alamat : Tugu Mulyo, Kampung 5 Dusun 4, Kab
Lempuing OKI, Palembang, Sumatra
Selatan
Email : Khoirulmazaim@gmail.com

Penulis menyelesaikan Pendidikan dari TK Sukorjo Banyuwangi 2006, melanjutkan pendidikann di MI Darussalam Tugu Mulyo 2012, setelah itu melanjutkan Pendidikan di MTs Islam Darussalam Tugu Mulyo 2015,

kemudian melanjutkan Pendidikan di MA AL-AMIRYYAH Blogagung Banyuwangi dan lulus tahun 2018. Setelah itu penulis melanjutkan Pendidikan dengan kuliah di Universitas Hasyim Asy'ari Falkultas Ekonomi Prodi ekonomi Syari'ah dan lulus pada tahun 2022. Kemudian penulis melanjutkan Pendidikan untuk mendapat gelar magister di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, program studi ekonomi Syari'ah.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**

*Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri Jawa Timur 64127
Website : pasca.iainkediri.ac.id Email : pascasarjana@iainkediri.ac.id*

**DAFTAR KONSULTASI PENYELESAIAN TESIS
PROGAM PASCASARJANA IAIN KEDIRI**

Nama Mahasiswa : Muhammad Khoirul Umam
 Nomor Induk Mahasiswa : 23505007
 Program Studi : Ekonomi Syari'ah
 Judul : Analisis Manajemen Pemasaran Unit Usaha Pondok Pesantren Dalam
 Meningkatkan Dan Mensejahterakan Pondok (Studi Kasus Pondok Pesantren Fathul Ulum Jombaang).

No.	Tanggal Konsultasi	Catatan Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1.	23 April 2025	Revisi Bab I dan melanjutkan BAB II	
2.	13 Mei 2025	ACC BAB I dan revisi BAB II	
3.	23 Mei 2020	ACC BAB II dan revisi BAB III	
4.	23 Mei 2025	ACC BAB III dan revisi BAB IV	
5.	26 Mei 2025	ACC BAB IV dan revisi BAB V	
6.	4 Juni 2025	ACC BAB V dan revisi BAB VI	
7.	9 Juni 2025	ACC BAB VI	
8.	23 Juni 2025	ACC BAB I, II, III, IV, V, dan VI	

Kediri, 23 juni 2025

Dosen pembimbing I

(Dr. Yuliani, MM)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**

*Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri Jawa Timur 64127
Website : pasca.iainkediri.ac.id Email : pascasarjana@iainkediri.ac.id*

**DAFTAR KONSULTASI PENYELESAIAN TESIS
PROGAM PASCASARJANA IAIN KEDIRI**

Nama Mahasiswa : Muhammad Khoirul Umam
 Nomor Induk Mahasiswa : 23505007
 Program Studi : Ekonomi Syari'ah
 Judul : Analisis Manajemen Pemasaran Unit Usaha Pondok Pesantren Dalam Meningkatkan Dan Mensejahterakan Pondok (Studi Kasus Pondok Pesantren Fathul Ulum Jombang).

No.	Tanggal Konsultasi	Catatan Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1.	23 April 2025	Revisi Bab I dan melanjutkan BAB II	
2.	13 Mei 2025	ACC BAB I dan revisi BAB II	
3.	26 Mei 2025	ACC BAB II dan revisi BAB III	
4.	26 Mei 2025	ACC BAB III dan revisi BAB IV	
5.	4 Juni 2025	ACC BAB IV dan revisi BAB V	
6.	9 Juni 2025	ACC BAB V dan revisi BAB VI	
7.	11 Juni 2025	ACC BAB VI	
8.	23 Juli 2025	ACC BAB I, II, III, IV, V, dan VI	

Kediri, 23 Juli 2025
Dosen pembimbing II

(Dr. Andriani, M.M.)