

## PELATIHAN PENINGKATAN VALUE PRODUK DAN MANAJEMEN KEUANGAN PADA UNIT USAHA PERIKANAN PESANTREN BISNIS ORENZ

Aditya Prima Yudha<sup>1</sup>, Arie Wibowo Irawan<sup>2</sup>, Dwi Meyliani R<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia  
e-mail korespondensi: <sup>1</sup>adityaprimayudha@gmail.com

### ABSTRACT

*The Orenz business boarding school is a modern Islamic boarding school in Leuwiliang sub-district, Bogor Regency. This Islamic boarding school has a vision to produce students who master religious knowledge well and are independent by entrepreneurship. The operational needs of the pesantren are met from the business units that are built. The concept of a modern business boarding school must be supported by good governance and management. The problem that occurs is that one of the business units carried out, namely catfish farming has not been able to run optimally due to marketing and financial management problems. The purpose of the service program is to improve the ability of students to manage businesses that are run, especially in the marketing and financial aspects. The method used is to provide training in processing catfish commodities into processed fisheries which have higher economic value and are expected to be a solution to marketing problems in aquaculture business units. The processed product produced is smoked catfish. This product has a higher selling value with the advantages of a durable product, dry meat texture and delicious aroma. In addition to understanding aspects of marketing and processed fishery products, the students have also been able to make business financial plans from the training provided*

**Keywords:** *Financial Management, Islamic Boarding School, Product Value, Training.*

### ABSTRAK

Pesantren bisnis Orenz merupakan pesantren modern yang ada di kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor. Pesantren ini memiliki visi menghasilkan santri yang menguasai ilmu agama dengan baik dan mandiri dengan berwirausaha. Kebutuhan operasional pesantren dipenuhi dari unit-unit bisnis yang dibangun. Konsep pesantren bisnis yang modern ini harus didukung dengan tata kelola dan manajemen yang baik. Permasalahan yang terjadi adalah salah satu unit usaha yang dilakukan yaitu budidaya ikan lele belum dapat berjalan dengan maksimal disebabkan permasalahan pemasaran dan pengelolaan keuangan. Tujuan dilakukannya program pengabdian adalah untuk meningkatkan kemampuan santri dalam mengelola usaha yang dijalankan terutama pada aspek pemasaran dan keuangan. Metode yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan pengolahan komoditas ikan lele menjadi olahan perikanan yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dan diharapkan menjadi solusi permasalahan pemasaran pada unit usaha budidaya. Produk olahan yang dihasilkan adalah lele asap. Produk ini memiliki nilai jual yang lebih tinggi dengan keunggulan produk yang tahan lama, tekstur daging yang kering dan aroma yang sedap. Selain memahami aspek pemasaran dan produk olahan perikanan, para santri juga telah dapat membuat perencanaan keuangan bisnis dari pelatihan yang diberikan.

**Kata kunci:** *Manajemen Keuangan, Pelatihan, Pesantren, Value Produk.*

---

### KETERANGAN ARTIKEL (diisi oleh redaksi)

Riwayat Artikel: diterima: 27 April 2022; direvisi: 8 Juni 2022; disetujui: 10 Juni 2022  
Copyright©2022. Rudence: Rural Development For Economic Resilience

---

## PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan kebutuhan dasar bagi setiap warga negara. Hal ini juga telah diamanatkan dalam UUD 1945 bahwa negara bertanggung jawab untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Perkembangan zaman menuntut kualitas sumberdaya manusia yang memiliki pengetahuan, keterampilan dan penguasaan teknologi untuk berbagai kebutuhan baik dalam masyarakat, industri ataupun pemerintahan.

Indonesia memiliki berbagai model lembaga penyelenggara pendidikan, diantaranya adalah pesantren, madrasah dan sekolah. Lembaga penyelenggara pendidikan diatur oleh pemerintah Indonesia dalam UU No. 20 tahun 2003 yang memuat mengenai sistem pendidikan nasional. Undang Undang Pasal 17 dan 18 menjelaskan bahwa sekolah dan madrasah adalah lembaga pendidikan formal yang memiliki jenjang pendidikan dasar dan menengah. Pada pasal 30 ayat 4 dijelaskan bahwa pesantren telah ditetapkan sebagai salah satu bentuk lembaga pendidikan keagamaan. Suatu lembaga pendidikan digolongkan sebagai pesantren memiliki persyaratan-persyaratan pokok antara lain adalah, masjid, pondok, kyai, santri dan pengajaran kitab-kitab klasik (Zamakhshari, 2011).

Pesantren merupakan suatu lembaga pendidikan Islam yang paling variatif. Hal ini didasari suatu pesantren dapat memiliki ciri khas dan karakteristik pada bidang tertentu atas arahan dari kyai pendirinya. Sebagai contoh pesantren bisnis, pesantren tahfiz, pesantren tasawuf, pesantren fiqih, pesantren hadits dan pesantren Al Qur'an. Keahlian dari kyai pengasuhnya menjadi dasar masing-masing pesantren tersebut mengkhususkan pada bidang tertentu. Secara umum, pesantren dapat dibagi menjadi dua, yaitu: pesantren tradisional (salafi) dan pesantren modern (khalafi), hal ini ditinjau dari segi keterbukaan terhadap kondisi dan perubahan yang terjadi dari luar. Penyesuaian terhadap perubahan dan pengembangan pendidikan merupakan akibat dari tuntutan perkembangan sains dan teknologi modern. Pesantren salafi bersifat konservatif (lebih tertutup) sedangkan pesantren khalafi bersifat adaptif (Mujamil, 2007).

Permasalahan yang umum terjadi pada pesantren adalah lemahnya visi dan tujuan yang dibawa pendidikan pesantren. Kondisi ini menyebabkan pesantren tidak mampu mengikuti perkembangan zaman. Pesantren seharusnya mampu beradaptasi terhadap perubahan yang begitu cepat pada berbagai bidang. Jika diamati, relatif sedikit pesantren yang mampu merumuskan visi dan tujuan serta menuangkannya dalam misi dan tahapan-tahapan rencana kerja atau program. Pernyataan Nurcholish Madjid yang dikutip oleh Yasmadi mengatakan bahwa permasalahan yang terjadi pada pesantren lebih disebabkan adanya kecenderungan visi dan tujuan pesantren yang terlalu bergantung pada proses improvisasi yang ditentukan sendiri oleh seorang kyai bersama-sama para pembantunya (Yasmadi, 2002)

Masyarakat mengharapkan pesantren dapat menjadi tempat menuntut ilmu, baik ilmu agama maupun ilmu pengetahuan umum, sehingga menjadi bekal dalam menghadapi perkembangan zaman. Beberapa permasalahan yang sering dihadapi pondok pesantren antara lain adalah: 1) Masalah kurikulum, hal ini terjadi karena kebanyakan pesantren terutama pesantren salaf masih tetap menggunakan kurikulum tradisional sehingga lulusannya maksimal menjadi guru mengaji atau penceramah; 2) Manajemen dan perencanaan, banyak pesantren dijalankan tanpa menerapkan manajemen dan perencanaan yang baik. Pesantren dalam menjalankan operasionalnya tanpa misi dan program-program yang jelas; 3) Keuangan, banyak pesantren yang memiliki pendanaan sangat terbatas. Keuangan pesantren diperoleh dari iuran santri dan donasi dari para donatur. Sementara kebanyakan santri berasal dari ekonomi lemah dan iuran nya disesuaikan dengan kemampuan santri. Sebagai akibatnya biaya operasional pesantren sering mengalami kekurangan.

Untuk mempertahankan eksistensi pondok pesantren dalam dunia pendidikan, perlu adanya alternatif solusi yang harus digali pondok pesantren untuk berbenah diri dalam semua aspek pendidikan dan menghadapi kompleksnya permasalahan yang terjadi (Departemen Agama RI, 2003).

Pesantren diharapkan mampu mengembangkan potensinya yaitu potensi pendidikan dan kemasyarakatan. Pesantren diharapkan dapat menghasilkan santri yang berwawasan luas dan juga mampu beradaptasi dengan perubahan zaman (Muin et al, 2007)

Pesantren bisnis Orenz merupakan pesantren modern yang ada di kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor. Pesantren ini memiliki visi menghasilkan santri yang menguasai ilmu agama dengan baik dan mandiri dengan berwirausaha. Santri yang diterima di pesantren bisnis Orenz tidak dipungut biaya. Selain belajar ilmu agama, para santri dididik untuk memiliki kemampuan bisnis. Kebutuhan operasional pesantren dipenuhi dari unit-unit bisnis yang dibangun. Unit usaha tersebut antara lain, jual beli ayam bumbu siap goreng, pemasaran jahe merah, dan budidaya ikan. Konsep pesantren bisnis yang modern ini harus didukung dengan tata kelola dan manajemen yang baik. Sumber keuangan yang diharapkan dapat diperoleh dari pengelolaan bisnis akan menjadi sangat riskan jika proses bisnis yang dijalankan tidak dilakukan dengan manajemen yang baik.

Salah satu unit usaha yang dijalankan pada pesantren Orenz adalah budidaya perikanan dengan komoditas ikan lele. Saat ini terdapat 40 unit kolam budidaya ikan lele yang dikelola oleh para santri dan manajemen pesantren Orenz. Permasalahan yang dihadapi oleh unit budidaya ikan lele di pesantren Orenz antara lain adalah masalah pemasaran. Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemasaran merupakan sebuah proses sosial ekonomi di mana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui proses menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk atau jasa yang memiliki suatu nilai.

Unit bisnis budidaya lele menghasilkan komoditas ikan lele yang dijual kepada para tengkulak. Harga pakan yang terus meningkat dan harga jual yang rendah di tingkat tengkulak menyebabkan margin keuntungan yang kecil. Budidaya yang dilakukan masih menggunakan sistem yang konvensional. Komoditas ikan lele memiliki potensi nilai ekonomi yang lebih tinggi dengan proses pengolahan. Produk olahan (*value added product*) dapat memberikan harga jual yang lebih tinggi, sehingga hasil panen di tingkat budidaya juga dapat dibeli dengan harga yang lebih baik. Selain itu permasalahan lain pada unit usaha budidaya lele di pesantren Orenz adalah mengenai pencatatan dan pelaporan keuangan.

Program yang akan dilakukan di pesantren bisnis Orenz adalah pelatihan perencanaan keuangan bisnis, pengolahan produk perikanan dan pemasaran. Tujuan dan manfaat dari kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan praktis dalam mengelola keuangan bisnis, merencanakan pemasaran, dan menghasilkan *value added product* perikanan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Mitra kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Pesantren Bisnis Orenz. Pesantren Orenz berdiri sejak tahun 2020. Konsep pesantren ini adalah menghasilkan santri yang memiliki kemampuan *entrepreneurship*. Sasaran dari kegiatan ini adalah peningkatan kapasitas pengelolaan bisnis yang dilakukan santri pada unit usaha budidaya ikan lele di pesantren bisnis Orenz. Lokasi kegiatan adalah di Pesantren Bisnis Orenz, Leuwiliang, Kabupaten Bogor. Waktu pelaksanaan program berlangsung dari bulan September – Desember 2021.

Metode pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi 2 tahapan. Tahap pertama, yaitu tahap survey dan perencanaan. Kegiatan survey dilakukan pada bulan September tahun 2021. Tim pengabdian bertemu

pengelola pesantren untuk menggali dan memetakan kondisi eksisting yang terjadi. Input yang diperoleh dari pengelola pesantren menjadi bahan tim pengabdian untuk merencanakan program pengabdian. Tahap kedua, yaitu tahap implementasi program yang dilakukan pada bulan November dan Desember 2021. Adapun bentuk program yang dilakukan adalah pelatihan peningkatan *value* produk perikanan, pelatihan keuangan dan pemasaran. Pelatihan dilakukan tatap muka dengan santri sebagai target peserta. Metode yang digunakan dalam pelatihan mengenai peningkatan *value* produk dan manajemen keuangan usaha menggunakan sistem pembelajaran dengan partisipasi aktif (*Participatory Action Learning System = PALS*). Metode ini diterapkan untuk meningkatkan kemampuan para santri dalam menghasilkan produk perikanan yang bernilai jual. Prinsip dasar penerapan metode ini adalah pelibatan para santri dalam proses pembelajaran aktif partisipan. Metode PALS menitikberatkan pada transformasi pada kegiatan yang telah ada untuk diusahakan dibawa pada perubahan-perubahan kearah peningkatan hasil produk dan kemampuan dalam mengelola bisnis yang baik.

Indikator keberhasilan pada program pengabdian ini antara lain adalah santri dapat membuat suatu perencanaan keuangan bisnis, santri memahami konsep dasar pemasaran, dan santri dapat membuat produk olahan hasil perikanan, khususnya dari komoditas ikan lele.

## HASIL KEGIATAN

### Survey dan Perencanaan

Orenz *Islamic Boarding School* merupakan lembaga pendidikan formal yang berada di Kabupaten Bogor. Memiliki sekolah kejuruan yakni SMK IT *Cyber Global* Orenz dan Pondok Pesantren Orenz Miftahul Barokah. Santri yang menempuh pendidikan disini tidak dikenakan biaya oleh pihak pesantren. Para santri dididik untuk memiliki pemahaman ilmu agama Islam dan berdakwah, serta dapat mandiri dengan berwirausaha. Unit usaha tersebut antara lain, jual beli ayam segar siap goreng, pemasaran jahe merah, dan budidaya ikan.

Gambar 1 menunjukkan situasi tahap survey saat tim Pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan bertemu dengan para santri dan pengelola Pesantren Orenz. Unit usaha budidaya perikanan yang dimiliki oleh pesantren ada pada Gambar 2.



Gambar 1. Pertemuan awal dengan para santri dan pengelola



Gambar 2. Unit usaha budidaya perikanan

Survey awal tim pengabdian menemukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra kegiatan pengabdian yaitu pesantren Orenz antara lain adalah: 1) Unit bisnis budidaya lele menghasilkan komoditas ikan lele yang dijual kepada para tengkulak. Harga pakan yang terus meningkat dan harga jual yang rendah di tingkat tengkulak menyebabkan margin keuntungan yang kecil; 2) Budidaya yang dilakukan masih menggunakan sistem yang konvensional dan belum ada inovasi produk olahan dari hasil budidaya yang dapat memberikan nilai tambah; 3) Keterbatasan dalam *knowledge* mengenai *value added product* perikanan; 4) Perencanaan dan pencatatan keuangan yang belum baik.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan di atas tim pengabdian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan beserta pengelola pesantren bersepakat untuk melakukan kegiatan pelatihan mengenai edukasi peluang bisnis perikanan terutama bisnis olahan perikanan dalam menghasilkan produk perikanan yang bernilai jual. Kegiatan pelatihan ini dimulai dengan memberikan pelatihan dan praktik pembuatan produk olahan perikanan, merencanakan konsep pemasaran produk dan memberikan pelatihan mengenai perencanaan keuangan bisnis guna peningkatan hasil produk dan kemampuan dalam mengelola keuangan usaha yang baik.

### **Implementasi Program**

#### **Kegiatan Edukasi Potensi Bisnis Perikanan dan Pemasaran Bisnis**

Kegiatan edukasi ini dilakukan selama 1 hari pada tanggal 17 November 2021, dimulai dari pukul 09.00 – 12.00. Kegiatan ini dilakukan di pesantren bisnis Orenz. Pemateri mengenai peluang dan potensi bisnis perikanan ini diisi oleh tim pengabdian masyarakat FEB Unpak. Adapun materi yang diberikan antara lain adalah: Rantai bisnis industri perikanan, tantangan dan peluang industri perikanan, produk olahan (*value added product*) perikanan, perencanaan bisnis produk olahan komoditas perikanan, dan dasar-dasar pemasaran bisnis.

Edukasi mengenai potensi bisnis perikanan disampaikan oleh Aditya Prima Yudha, S.Pi., MM., dengan total jumlah santri yang mengikuti kegiatan sebanyak 27 orang. Kegiatan dilakukan dari pukul 09.00-10.30 WIB. Para santri diberi kesempatan untuk bertanya dan berdiskusi mengenai peluang dan tantangan dalam industri perikanan baik pada sektor hulu maupun hilir. Situasi kegiatan edukasi ini dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Edukasi peluang dan potensi bisnis perikanan

Materi berikutnya yang disampaikan adalah mengenai dasar-dasar pemasaran bisnis yang disampaikan oleh Arie Wibowo Irawan, S.P., MM. Penyampaian materi dimulai dari pukul 10.30-12.00 WIB termasuk sesi diskusi dan tanya jawab. Situasi kegiatan edukasi ini dapat dilihat pada Gambar 4. Materi yang disampaikan antara lain adalah penentuan target pasar dan bauran pemasaran produk (4 P: *product, price, place, promotion*). Menurut Kotler dan Amstrong (2018) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan suatu proses yang dilakukan perusahaan untuk dapat terikat dengan konsumen, membangun hubungan yang kuat dengan konsumen untuk tujuan memperoleh nilai dari konsumen sebagai timbal baliknya.



Gambar 4. Edukasi dasar-dasar pemasaran bisnis

Hasil dari pelatihan ini peserta memahami peluang bisnis olahan perikanan, memahami konsep pertambahan nilai dalam bisnis, serta membuat perencanaan pemasaran.

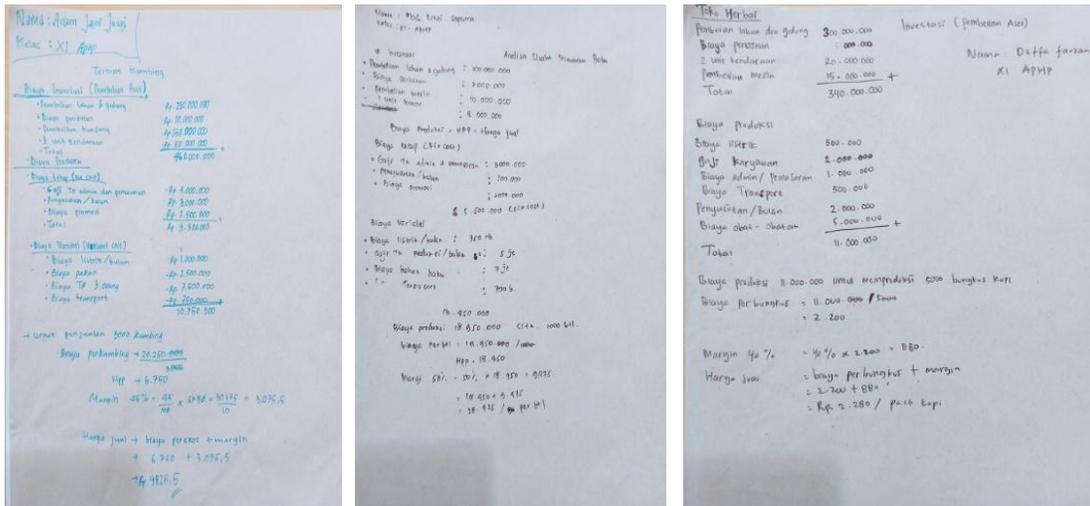
#### **Kegiatan Pelatihan Manajemen Keuangan**

Kegiatan pelatihan ini dilakukan pada tanggal 8 Desember 2021, dimulai dari pukul 09.00-11.30 WIB. Materi yang diberikan pada pelatihan manajemen keuangan ini antara lain adalah: pengelompokan biaya, pembuatan perencanaan keuangan, penentuan harga pokok produksi dan harga jual, dan keuntungan usaha dan pengembalian modal. Situasi kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pelatihan manajemen keuangan dan perencanaan keuangan bisnis

Pelatihan mengenai manajemen keuangan dan perencanaan keuangan bisnis disampaikan oleh Dwi Meyliani Riswanti, S.E., M.Ak. diikuti oleh 27 orang santri. Pada pelatihan ini para santri diberikan tugas untuk mencoba membuat perencanaan keuangan dari ide bisnis masing-masing santri. Tiap santri diberi kebebasan untuk menentukan ide bisnisnya, kemudian diarahkan untuk membuat perencanaan keuangan dari bisnis yang akan dijalankan. Para santri sangat antusias menuangkan ide bisnis ke dalam perhitungan keuangan. Contoh perencanaan keuangan yang dibuat oleh para santri dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Tugas Perencanaan Keuangan Bisnis Santri

Hasil dari pelatihan ini, peserta memahami konsep pengelompokan biaya serta dapat membuat perencanaan keuangan dalam bisnis, menentukan harga pokok produksi, dan menentukan harga pokok penjualan.

### **Kegiatan Praktik Pengolahan Produk**

Kegiatan pelatihan dimulai dari pukul 13.00-15.00 WIB dan disampaikan oleh Aditya Prima Yudha, S.Pi., MM. Produk yang dibuat adalah ikan lele asap. Produk ikan asap relatif mudah dibuat dan peluang pemasaran yang menarik. Situasi kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Simulasi pengolahan produk perikanan (komoditas ikan lele)

Produk olahan yang dibuat menyesuaikan dengan komoditas yang sudah dibudidayakan di pesantren, yaitu ikan lele. Hasil dari pelatihan ini peserta dapat mengolah hasil komoditas yang ada menjadi produk yang mempunyai nilai jual tinggi. Contoh produknya seperti pada Gambar 8.



Lele Asap

Gambar 8. Produk lele asap yang dihasilkan

#### Indikator Keberhasilan

Setelah diberikan pelatihan peningkatan kemampuan santri dapat terlihat dari tugas-tugas yang diberikan. Para santri telah mampu membuat suatu perencanaan keuangan bisnis sederhana untuk ide bisnis yang direncanakan. Masing-masing santri menentukan suatu ide bisnis, dan membuat perencanaan keuangan untuk ide bisnis tersebut. Hasil dari tugas yang dibuat diserahkan pada tim pengabdian untuk kemudian dievaluasi.

Pada aspek pemasaran, santri diberikan pengetahuan mengenai konsep dasar pemasaran, antara lain merencanakan produk, penetapan harga, distribusi produk dan promosi. Untuk dapat melihat kemampuan teknis para santri dalam segi pemasaran, perlu adanya praktik lanjutan aplikasi dari dasar pemasaran yang telah diberikan.

Pelatihan dan simulasi pengolahan produk perikanan dengan bahan dasar ikan lele, menghasilkan produk lele asap. Produk ini memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Keunikan produk yang dihasilkan adalah tekstur daging yang kering dan aroma sedap yang dihasilkan dapat dijadikan masakan yang menggugah selera makan. Produk ini memiliki umur simpan yang relatif lama dan dapat didistribusikan ke berbagai daerah. Selanjutnya, santri dapat menerapkan pengetahuan yang diberikan untuk lebih dikembangkan menjadi suatu unit bisnis baru yang mendukung unit usaha budidaya ikan lele.

#### KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai peningkatan *value* produk dan manajemen keuangan pada unit usaha perikanan Pesantren Bisnis Orenz ditujukan untuk memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi pada unit bisnis budidaya ikan yang sudah ada sebelumnya. Permasalahan mengenai margin yang rendah di tingkat pembudidaya dan harga pakan yang terus naik menjadi permasalahan utama pada pembudidaya ikan. Kegiatan pelatihan pengolahan produk perikanan dengan produk yang dihasilkan lele asap, diharapkan dapat membuka wawasan dan kemampuan para santri untuk mengembangkan produk-

produk olahan perikanan yang dapat memberikan margin yang lebih besar dan menjaga stabilitas harga komoditas di tingkat unit usaha budidaya.

Tujuan lain dari pelatihan yang dilakukan adalah meningkatkan kemampuan dan pemahaman santri dalam aspek keuangan dan pemasaran. Para santri di Pesantren Bisnis Orenz memiliki kemauan dan tekad yang kuat untuk belajar dan meningkatkan pengetahuannya dalam bisnis. Kegiatan pengabdian ini dapat diikuti dan diterima dengan baik oleh para santri Pesantren Bisnis Orenz. Materi mengenai pemasaran dan perencanaan keuangan bisnis dapat diserap dengan baik oleh para santri. Para santri telah mampu membuat suatu perencanaan keuangan bisnis sederhana. Hal ini dapat terlihat dari tugas-tugas yang dikerjakan oleh para santri selama pelatihan.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada: 1) LPPM Universitas Pakuan yang telah memberikan dukungan melalui pendanaan kegiatan pengabdian ini dalam skema Hibah Internal Universitas Pakuan Tahun 2021; 2) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan atas dukungannya dalam kegiatan pengabdian ini; 3) Pesantren Orenz yang telah bersedia menjadi mitra pengabdian ini; 4) Pengelola dan santri Pesantren Orenz yang telah antusias dan kooperatif dalam setiap kegiatan yang dilakukan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Departemen Agama RI. (2003). *Pola Pengembangan Masyarakat Melalui Pondok Pesantren: Perjalanan Panjang Tim Pendamping Pondok Pesantren Alqomariah Gununghalu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat*. Jakarta: Departemen Agama Republik Indonesia.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Edisi 15 *Global Edition*. Boston: Pearson.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-13. Jakarta: Erlangga.
- Muin, A. M., Faiqoh, Khazin, Wakhid, Basri, Hasan, H. & Ta'rif. (2007). *Pesantren dan Pengembangan Ekonomi Umat*. Jakarta: CV Prasasti.
- Mujamil, Q. (2007). *Manajemen Pendidikan Islam: Strategi Baru Pengelolaan Lembaga Pendidikan Islam*. Jakarta: Erlangga.
- Yasmadi. (2002). *Modernisasi Pesantren: Kritik Nurcholish Madjid Terhadap Pendidikan Islam Tradisional*. Jakarta: Ciputat Press.
- Zamakhsyari, D. (2011). *Tradisi Pesantren: Studi Tentang Pandangan Hidup Kyai dan Visinya Mengenai Masa Depan Indonesia*. Jakarta: Pustaka LP3ES.