

**BAB IV**  
**PERAN PEMIMPIN DAN STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN**  
**PONDOK PESANTREN QOTHROTUL FALAH**

**A. TANTANGAN-TANTANGAN KEKINIAN YANG KOMPETITIF**

Seiring perkembangan zaman, lembaga-lembaga pendidikan, baik yang berbasis umum maupun keagamaan seperti lembaga pendidikan pesantren, termasuk di dalamnya Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikulur Lebak Banten yang kini telah menapaki usia ke-28 tahun, terus menghadapi berbagai tantangan. Tantangan ini terjadi karena perubahan zaman dan situasi, juga karena kebutuhan yang terus berkembang. Untuk itu, lembaga pendidikan apapun, harus menyesuaikan perkembangan zaman ini jika tidak ingin ditinggalkan oleh pelanggan, karena hanya lembaga pendidikan yang menawarkan produk sesuai kebutuhan modernlah yang akan laku di jajakan dan diminati pelanggan.

Lembaga pendidikan pesantren termasuk lembaga yang berusia cukup tua dalam konteks Indonesia. Menurut Mujamil Qomar, pesantren telah melintasi waktu yang sangat panjang berikut pengalamannya yang bermacam-macam dan telah berpartisipasi memecahkan problem umat pada berbagai aspek kehidupan baik pendidikan, dakwah, politik, sosial-ekonomi maupun aspek lainnya seperti sosial-budaya, sosial-religius, pembangunan, dan lain-lain. Namun, pesantren tetap

menampakkan diri sebagai lembaga pendidikan yang tumbuh subur di bumi Indonesia meskipun menghadapi gelombang modernisasi dan globalisasi.<sup>1</sup>

Sayangnya, menurut Mujamil, usia pesantren yang begitu tua tidak memiliki korelasi yang signifikan dengan kekuatan atau kemajuan menejemennya. Kondisi pesantren tradisional hingga hari ini sangat memprihatinkan, suatu keadaan yang membutuhkan solusi segera untuk menghindari ketidakpastian pengelolaan yang berlarut-larut. Kenyataan ini menggambarkan bahwa pesantren tradisional dikelola berdasarkan tradisi, bukan profesionalisme berdasarkan keahlian (*skill*), baik *human skill*, *conceptual skill* maupun *technical skill* secara terpadu. Akibatnya, tidak ada perencanaan yang matang, distribusi kekuasaan atau kewenangan yang baik dan sebagainya.<sup>2</sup> Apa yang disampaikan Mujamil ini menjadi kritik umum bagi pesantren tradisional, yang semestinya dipikirkan solusinya secara seksama, termasuk oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah.

Dalam penelitiannya, kaitannya dengan tantangan kekinian yang dihadapi, Ibn Chudzaifah menuliskan, eksistensi pondok pesantren dalam menyikapi perkembangan zaman, tentunya memiliki komitmen untuk tetap menyuguhkan pola pendidikan yang mampu melahirkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang handal. Selain itu, pesantren juga memiliki tantangan yang cukup berat dalam menghadapi era “Bonus Demografi”. Sebagai lembaga pendidikan yang masih *survive*, pondok

---

<sup>1</sup>Mujamil Qomar, *Menggagas Pendidikan Islam* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2014), h. 5.

<sup>2</sup>Mujamil Qomar, *Manajemen Pendidikan Islam* (Jakarta: Erlangga, 2007), h. 59.

pesantren telah membuka diri dengan berbagai pertimbangan dan musyawarah yang sangat ketat oleh para pemimpinnya. Bahkan sekarang pondok pesantren sudah mulai bergeser melakukan gebrakan baru dengan menerapkan manajemen modern serta menerapkan manajemen terbuka dan kepemimpinan kolektif.<sup>3</sup>

Dengan kondisi Bonus Demografi yang dimiliki bangsa Indonesia, maka mau tidak mau berbagai langkah penyesuaian harus dilakukan oleh lembaga pendidikan, termasuk oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Dan Bonus Demografi ini sesungguhnya sudah berlangsung beberapa tahun belakangan. Kepala Lembaga Demografi FE Universitas Indonesia (UI), Turro S. Wongkaren menjelaskan, sebenarnya saat ini Indonesia sudah mendapat Bonus Demografi dengan porsi usia produktif lebih besar dari usia anak-anak dan lansia dan pada tahun 2035 merupakan puncaknya.<sup>4</sup>

Menurut Sri Farhatin, bonus demografi merupakan suatu fenomena di mana struktur penduduk sangat menguntungkan dari sisi pembangunan, karena usia produktif lebih banyak dari pada usia non produktif. Artinya beban ketergantungan akan berkurang dengan perbandingan 64 persen penduduk usia produktif menanggung hanya 34 persen penduduk usia non produktif. Usia produktif merupakan penduduk yang telah mencapai usia 15-64 tahun dan dinyatakan telah mampu menjadi pekerja dan mampu menghasilkan dengan persentase berkisar 66,5

---

<sup>3</sup>Ibnu Chudzaifah, "Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi," *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, Volume 10, Nomor 2, September 2018, h. 410.

<sup>4</sup>"Bonus Demografi Indonesia dan Kualitas Hidup Anak," [www.ui.ac.id/berita/bonus-demografi-indonesia-dan-kualitas-hidup-anak.html](http://www.ui.ac.id/berita/bonus-demografi-indonesia-dan-kualitas-hidup-anak.html), diupload 1 April 2018.

persen dari total jumlah penduduk Indonesia, sedangkan usia non produktif penduduk usia 0-14 tahun berkisar 27,3 persen dan di atas 64 tahun berkisar 6,1 persen seperti anak-anak dan lansia.<sup>5</sup>

Dalam penelitiannya, Khairul Azan menuliskan, kehadiran globalisasi merupakan tantangan besar bagi dunia pendidikan, termasuk pendidikan pesantren tentu saja, dan tak terkecuali Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Beberapa tantangan itu adalah: *Pertama*, tantangan untuk meningkatkan nilai tambah, yaitu bagaimana meningkatkan produktivitas kerja Nasional serta pertumbuhan dan pemerataan ekonomi, sebagai upaya untuk memelihara dan meningkatkan pembangunan berkelanjutan (*continuing development*). *Kedua*, tantangan untuk melakukan riset secara komprehensif terhadap terjadinya era reformasi dan transformasi struktur masyarakat, dari masyarakat tradisional-agraris ke masyarakat modern-industrial dan informasi-komunikasi, serta bagaimana implikasinya bagi peningkatan dan pengembangan kualitas kehidupan SDM. *Ketiga*, tantangan dalam persaingan global yang semakin ketat, yaitu meningkatkan daya saing bangsa dalam menghasilkan karya-karya kreatif yang berkualitas sebagai hasil pemikiran, penemuan dan penguasaan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. *Keempat*,

---

<sup>5</sup>Sri Farhatin, "Perspektif Bonus Demografi Bidang Ekonomi di Indonesia," [www.kependudukan.ukm.unair.ac.id/2017/11/10/perspektif-bonus-demografi-bidangekonomi-di-indonesia](http://www.kependudukan.ukm.unair.ac.id/2017/11/10/perspektif-bonus-demografi-bidangekonomi-di-indonesia), diupload 1 April 2018.

tantangan terhadap munculnya invasi dan kolonialisme baru di bidang Iptek, yang menggantikan invasi dan kolonialisme di bidang politik dan ekonomi.<sup>6</sup>

Menurut Muhadjir Effendy, yang kini menjabat Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia di era Presiden Joko Widodo, diantara tantangan lembaga pendidikan di era industri ini, antara lain: 1). Berkembangnya *mass culture*, karena pengaruh kemajuan mass media, sehingga kultur tidak lagi bersifat lokal, melainkan bersifat Nasional atau bahkan global. Hal ini akan berakibat meningkatnya heterogenitas nilai-nilai dalam masyarakat. Maka selain nilai-nilai agama yang diperlukan, masyarakat merasa perlu melengkapi dirinya dengan nilai-nilai lain yang datang dari sekitarnya, baik karena kesepakatan politik, ekonomi maupun budaya. 2) Menurunnya sikap-sikap fatalistik dan meningkatnya sifat-sifat yang lebih mengakui kebebasan bertindak menuju perubahan masa depan. Dengan semakin dapat ditaklukkannya alam, masyarakat merasa lebih leluasa bahkan merasa lebih berkuasa. 3). Masyarakat industri pada dasarnya dibangun atas proses yang rasional. Meskipun yang irasional itu nampaknya tidak bisa hilang sama sekali dari kehidupan umat manusia, akan tetapi sebagian terbesar kehidupan semakin diatur oleh aturan-aturan yang rasional. Ini berarti pula faham-faham keagamaan atau kepercayaan yang tidak dapat diterima rasio akan ditinggalkan. 4) Masyarakat industri juga akan ditandai oleh semakin meningkatnya sikap hidup materialistik.

---

<sup>6</sup>Khairul Azan, "Tantangan Pendidikan di Era Globalisasi", <https://www.kompasiana.com/khairulazan130320/59dc880e3f8bf43be42512c2/tantangan-pendidikan-di-era-globalisasi?page=all>, dipublish 10 Oktober 2017.

Setiap kemajuan harus dapat diukur dengan ukuran-ukuran ekonomi dan kebendaan, baik pada tingkat individu maupun kelompok. Jika setiap masyarakat menyenangi kenikmatan dunia itu bukan persoalan, karena sudah menjadi kenyataan sejarah sejak zaman dulu, akan tetapi jika semua orang sepakat bahwa ukuran keberhasilan hidup itu kemajuan materi saja, justru hal yang demikian menentang eksistensi agama, sebab agama mengajarkan bahwa keberhasilan itu harus diukur dari dua aspek, yakni keberhasilan materi dan keberhasilan ibadah/keimanan. 5) Masyarakat industri juga ditandai oleh maraknya urbanisasi yang pesat. Hal ini dapat menimbulkan konsekuensi tersendiri terhadap nilai-nilai agama dan nilai-nilai yang telah berlaku di masyarakat.<sup>7</sup>

Karena itu, lembaga pendidikan pesantren haruslah terus berbenah untuk menghadapi tantangan, baik tantangan internal maupun tantangan eksternal. Mengacu pada tantangan-tantangan di atas, sesuai dengan tujuan standar pengajaran pondok pesantren, beberapa hal penting yang dapat dilakukan pesantren dan secara khusus Pondok Pesantren Qothrotul Falah dalam menghadapi dan menyesuaikan tantangan kekinian, adalah:

### **1. Penyesuaian Kurikulum**

Pondok pesantren mempunyai kedudukan yang strategis di sebagian masyarakat Indonesia, karena fungsi dan peranannya yang urgen dalam bidang pendidikan dan pemberdayaan masyarakat, seperti tersedianya lembaga pendidikan

---

<sup>7</sup> <http://rektor.umm.ac.id/files/file/Kumpulan%20Naskah/tantangan-pendidikan-masa-kini-dalam-perpektif-islam.pdf>; diunduh 17 Juli 2019.

formal (SD/MI, SMP/MTs, SMA/MA/SMK, Perguruan Tinggi), lembaga non formal (Madrasah Diniyah, dakwah dan rehabilitasi) serta memberikan pelatihan *life skill* (bidang perikanan, peternakan, pertanian, komputer, kerajinan, dan kesenian). Pondok pesantren merupakan sasaran bagi masyarakat untuk menimba ilmu pengetahuan yang tidak hanya dalam bidang agama, tetapi mencakup bidang-bidang lain, seperti ekonomi, sosial, maupun teknologi.<sup>8</sup>

Di Pondok Pesantren Qothrotul Falah, jika pendidikannya ingin berlangsung dan eksis di tengah persaingan global, maka kurikulum yang ada perlu disesuaikan dengan kebutuhan dan tantangan kekinian yang ada, terlebih dalam bidang *life skill*. Dan umumnya, di bidang inilah lembaga pendidikan pesantren, keteteran atau bahkan tertinggal dengan lembaga pendidikan yang lain. Karena itu, tak ada cara lain, jika Pondok Pesantren Qothrotul Falah ingin tetap eksis atau bahkan ingin unggul berkompetisi di zaman modern ini, pendidikan keterampilan dalam berbagai bidang harus dilakukan, tentu saja sesuai potensi lokal yang dimiliki oleh pesantren dan lingkungannya.

Dikatakan oleh Waka Kurikulum Qothrotul Falah, Agus Faiz Awaluddin, Sumber Daya Manusia (SDM) di bidang kurikulum masih perlu ditingkatkan dan diberikan banyak pengalaman terkait bidang tugasnya. “Pengetahuan tentang menejerial masih sangat kurang, sehingga lembaga perlu memberikan pengetahuan tambahan melalui pelatihan bekerja sama dengan pihak yang kompeten baik pihak

---

<sup>8</sup>Ibnu Chudzaifah, “Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi,” *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, h. 425-426.

Dinas Pendidikan atau lembaga pendidikan seperti kampus atau lembaga pendidikan lain,” ujarnya.<sup>9</sup>

Agus Faiz sendiri merangkap sebagai Waka Kurikulum MTs sekaligus SMA Qothrotul Falah. Ini tentu juga akan mempersulit tugasnya sebagai Waka Kurikulum, karena harus mengelola dua lembaga sekaligus dengan kegiatan yang berbeda. Sebaiknya, jika ingin mendapatkan hasil yang maksimal dan idel, maka Waka Kurikulum perlu dipisahkan karena ladang garapannya berbeda dan sekaligus untuk memberikan fokus pekerjaan.

Perangkapan jabatan Waka Kurikulum ini diakui oleh Kepala SMA Qothrotul Falah H. Abdurohman sebagai kekurangan yang harus dibenahi. “Ini kelemahan kami, karena ini berawal dari SDM yang kurang. Insya Allah ke depan akan dilakukan perbaikan secara terus-menerus. Kami juga terus melakukan kaderisasi, sehingga kelak banyak yang siap menjadi Kepala Sekolah, Waka Kurikulum, Waka Kesiswaan, TU maupun selainnya. Dan untuk selain Waka Kurikulum, seperti Tata Usaha, *al-ḥamdulillāh* semua sudah terpisah dengan baik,” ujarnya.<sup>10</sup> “Saya sendiri hingga saat ini merangkap sebagai Kepala SMP al-Ghaita Warunggunung. Sama di sana juga karena kekurangan SDM,” imbuhnya.<sup>11</sup>

Kelemahan lain terkait kurikulum diutarakan oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi. “Kurikulum kami belum terintegrasi dengan silabus dan

---

<sup>9</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

<sup>10</sup>Wawancara dengan Kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman, Sabtu, 14 September 2019.

<sup>11</sup>Wawancara dengan Kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman, Sabtu, 14 September 2019.

belum menjawab tantangan dan kebutuhan zaman. Kurikulum kami belum dikembangkan sepenuhnya oleh guru atau MGMP,” katanya.<sup>12</sup> Catatan-catatan ini semestinya diberi garis tebal oleh pengelola Pondok Pesantren Qothrotul Falah, karena jika dibiarkan akan menjadi bumerang yang sangat merugikan eksistensi lembaga.

## 2. Pemenuhan Fasilitas dan Sarana

Dijelaskan Ibn Chudzaifah, tidak dapat dipungkiri, fasilitas pembelajaran merupakan komponen utama dalam berlangsungnya suatu proses pembelajaran agar berjalan secara maksimal. Karena itu, pesantren hendaknya memberikan fasilitas pembelajaran yang memadai. Walaupun di sebagian pesantren, minimnya suatu fasilitas dapat dikatakan sebagai proses pembelajaran dari kiai atau ustadz kepada santri untuk melatih kesederhanaan. Hal ini bertujuan agar santri nantinya menjadi manusia yang memiliki rasa *qanā'ah* (menerima bagian apa adanya). Untuk menghadapi Bonus Demografi, pesantren akan lebih baik jika memberikan fasilitas sarana-prasarana secara memadai agar santri dapat mengembangkan diri sesuai dengan minat dan bakat yang dimilikinya, tentunya dengan tidak meninggalkan nilai-nilai kepesantrenan agar tidak kehilangan identitas luhur pesantren itu sendiri. Fasilitas sarana yang ada dalam lingkungan pesantren tidak hanya berupa gedung asrama saja, tetapi harus dibarengi dengan fasilitas yang dapat menunjang pengembangan bakat dan minat santri. Misalnya, berupa fasilitas air bersih dan

---

<sup>12</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

sanitasi, klinik, ruang multimedia, perpustakaan dengan buku-buku yang memadai, sarana olah raga, sarana pembelajaran wirausaha, ruang bimbingan konseling, ruang hijau terbuka, dan beberapa sarana lain sebagai penunjang. Selain pemenuhan fasilitas prasarana, perlu dikembangkan pula fasilitas sarana program pendidikan sesuai bakat santri, misalnya pengembangan program bahasa secara intensif, program kuliah umum, program pertukaran pelajar, program *public speaking*, dan beberapa program lain sesuai minat santri.<sup>13</sup>

Pondok Pesantren Qothrotul Falah, kiranya juga penting menyiapkan sarana prasarana seperti yang disinggung oleh Ibn Chudzaifah, guna menghadapi kompetisi di zona global. Memang sebagian telah tersedia (lihat: data sarana-prasarana di Bab III), namun masih banyak yang belum terwujud. Klinik misalnya, termasuk yang belum tersedia, karena sejauh ini masih bekerja sama dengan klinik setempat dalam penanganan kesehatan santri. Perpustakaan sudah tersedia dengan buku yang cukup memadai. Namun dari sisi pengelolaan, baik pengelolaan katalog buku maupun program kegiatan, tentu harus disesuaikan dengan zaman yang terus berkembang. Ruang multimedia, ruang konseling, program pertukaran pelajar, dan banyak lagi, kiranya mendesak untuk segera dipikirkan keberadaannya oleh pihak lembaga.

Dikatakan oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, secara umum sarana pra sarana yang ada sudah cukup memadai. “Sarana dan prasarana untuk saat sekarang sudah memadai. Yang perlu dilakukan ke depan adalah menambah sarana

---

<sup>13</sup>Ibnu Chudzaifah, “Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi,” *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, h. 426.

yang belum ada seperti laboratorium bahasa, ruang multimedia, dan ruang serba guna atau auditorium ,” katanya.<sup>14</sup> Menurut Agus F. Awaluddin, diantara kekurangan lain yang perlu diperhatikan adalah kamar mandi khusus untuk guru dan siswa di masing-masing kelas. “Ke depan agar bisa diperhatikan. Selain itu fasilitas alat kesenian tradisonal juga penting untuk dilengkapi,” katanya.<sup>15</sup>

### 3. Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam penelitiannya, Ibn Chudzaifah menyoroti, secara umum lembaga pendidikan pesantren perlu berbenah di bidang SDM. Menurutnya, realitas saat ini menunjukkan bahwa lembaga pesantren telah berkembang secara variatif baik dari isi (kurikulum) maupun bentuk (menejemen) serta struktur organisasinya. Sayangnya, perkembangan tersebut tidak merata di semua pesantren. Karena secara umum pesantren masih menghadapi kendala serius yang menyangkut ketersediaan Sumber Daya Manusia (*human resource*) profesional dan penerapan menejemen yang umumnya masih konvensional. Misalnya, tidak adanya pemisahan yang jelas antara yayasan, pimpinan madrasah, guru dan staf administrasi, tidak adanya transparansi pengelolaan sumber-sumber keuangan, belum terdistribusinya peran pengelolaan pendidikan, dan banyaknya penyelenggaraan administrasi yang tidak sesuai dengan administrasi yang tidak sesuai dengan standar, serta unit-unit kerja yang tidak berjalan sesuai dengan aturan baku organisasi. Selain itu, rekrutmen ustadz dan

---

<sup>14</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>15</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

ustadzah, pengembangan akademik, *reward system* (sistem upah), dan bobot kerja juga tidak berdasarkan aturan yang baku. Penyelenggaraan pendidikan di pesantren seringkali tanpa perencanaan. Namun, dewasa ini pada beberapa pesantren telah memiliki Rencana Induk Pengembangan (RIP), Rencana Strategis (Renstra), dan statuta sebagai pedoman pengelolaan pendidikan.<sup>16</sup>

Kecenderungan yang sama juga terjadi di Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Persoalan Sumber Daya Manusia (SDM) memang menjadi problem klasik yang tak mudah diselesaikan, kecuali oleh pesantren dengan keuangan yang kuat dan figur pemimpin yang tangguh. Mendatangkan SDM yang berkualitas harus dilakukan dengan keuangan yang cukup dan kaderisasi yang kuat, sebagaimana dikatakan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif. “Untuk pesantren sekelas Pondok Pesantren Qothrotul Falah, dengan keuangan yang standar, jika ingin mendatangkan SDM yang berkualitas tentu menjadi pertimbangan serius. Ini bukan pekerjaan yang mudah, namun harus teratasi dengan cara apapun, jika pondok ini tetap ingin berkompetisi di ranah global. Misalnya, kita melakukan komunikasi dengan perguruan tinggi negeri terkait akses beasiswa yang bisa diberikan untuk kader-kader kami yang memiliki potensi akademik memadai,” ujarnya.<sup>17</sup>

Pentingnya meningkatkan kualitas SDM ini juga diakui oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi. “SDM yang ada saat ini dari segi jumlah sudah

---

<sup>16</sup>Ibnu Chudzaifah, “Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi,” *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, h. 427.

<sup>17</sup>Wawancara dengan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

memadai. Dari segi pendidikan *al-hamdulillah* hampir 80% sudah S1. Yang perlu dilakukan ke depan adalah meningkatkan kualitas SDM yang ada dengan cara dilakukan pembinaan, mencari SDM yang bagus dan sesuai dengan kebutuhan,” ujarnya.<sup>18</sup>

Dikatakan kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman, yang juga alumni Pondok Pesantren Tebuireng Jombang Jawa Timur dan Pondok Pesantren Lirboyo Kediri Jawa Timur, pihaknya senantiasa berupaya meningkatkan kualitas SDM di lembaganya. “Termasuk dengan mendatangkan guru-guru dari pesantren besar di Jawa Timur, juga dari kampus-kampus yang punya nama, seperti UNJ, ITB, UGM, UIN Jakarta, UIN Serang, Untirta, dan sebagainya. Semua dalam rangka meningkatkan mutu pendidikan lembaga ini,” jelasnya.<sup>19</sup>

#### **4. Integrasi Model Pembelajaran**

Menurut Ibn Chudzaifah, model pendidikan pesantren yang mendasarkan diri pada sistem konvensional atau klasik tidak akan cukup dalam penyediaan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi integratif baik dalam penguasaan pengetahuan agama, pengetahuan umum, dan kecakapan teknologis. Padahal, ketiga elemen ini merupakan syarat yang tidak bisa diabaikan untuk konteks perubahan sosial akibat modernisasi. Dalam bidang pendidikan, beberapa pesantren dapat dikatakan kalah bersaing menawarkan suatu model pendidikan kompetitif yang

---

<sup>18</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>19</sup>Wawancara dengan Kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman, Sabtu, 14 September 2019.

mampu melahirkan *output* santri yang memiliki kompetensi dalam penguasaan ilmu sekaligus keterampilan (*skill*), sehingga dapat menjadi bekal terjun dalam kehidupan sosial yang terus mengalami percepatan perubahan akibat modernisasi yang ditopang kecanggihan sains dan teknologi. Kegagalan pendidikan pesantren dalam melahirkan sumber daya santri yang memiliki kecakapan dalam bidang ilmu-ilmu keislaman dan penguasaan teknologi secara sinergis berimplikasi terhadap kemacetan potensi pesantren sebagai salah satu agen perubahan (*agents of change*) dalam berpartisipasi mendukung proses transformasi sosial bangsa.<sup>20</sup>

Selain terjadi di banyak pesantren umumnya, problem integrasi keilmuan dan skill yang tujuannya untuk melahirkan sumber daya santri yang mumpuni dan mampu bersaing bebas di dunia modern, ini juga terjadi di Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Bukan berarti program integrasi ini tidak ada sama sekali, namun belum optimal pelaksanaannya. Dalam banyak kesempatan tausiahnya, Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah KH. Ahmad Syatibi Hambali senantiasa menekankan urgensi integrasi keilmuan ini.<sup>21</sup> Namun tetap harus lebih dioptimalkan pelaksanaannya. Karena itu, peran pimpinan dan seluruh komponen pesantren untuk mewujudkan ketercapaian integrasi ini penting menjadi perhatian.

Di Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikur Lebak banten, integrasi yang dilakukan berupa pembekalan keilmuan agama, umum dan sekaligus life skill.

---

<sup>20</sup>Ibnu Chudzaifah, "Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi," *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, h. 428-429.

<sup>21</sup>Lihat: Achmad Syatibi Hambali, *Nasihat untuk Santri* (Yogyakarta: Inspira, 2017).

Keilmuan agama ditanamkan melalui pengajaran kitab kuning secara klasikal (menggunakan model kelas dengan pengajaran kitab sesuai kelasnya). Keilmuan umum seperti Fisika, Biologi, Kimia (rumpun IPA), Sosiologi, Geografi, Ekonomi (rumpun IPS), Bahasa Inggris, Sejarah, Pendidikan Kewarganegaraan, Seni Budaya, ditanamkan melalui pengajaran di bangku sekolah, MTs dan SMA Qothrotul Falah. Sedangkan *life skill* ditanamkan melalui ekstrakurikuler yang dipilih oleh santri berdasarkan minat dan bakat. Bahkan pihak pesantren bekerja sama dengan Kemnaker pada tahun 2019 ini mendirikan BLK Komunitas untuk Kejuruan Teknologi Informasi, yang diniatkan sebagai pembekalan santri menjelang terjun di tengah masyarakat.

##### **5. Pelibatan Lingkungan dan Masyarakat**

Menurut Ibn Chudzaifah, tumbuh kembang pondok pesantren sangat erat kaitannya dengan keberadaan masyarakat, bahwa masyarakat memiliki peranan yang sangat penting terhadap keberadaan, kelangsungan bahkan kemajuan lembaga pendidikan, baik yang umum maupun yang Islam. Setidaknya salah satu parameter penentu nasib lembaga pendidikan adalah masyarakat. Apabila terdapat lembaga pendidikan yang mengalami kemajuan, salah satu penentunya adalah adanya keterlibatan yang maksimal dari masyarakat. Begitu pula sebaliknya, apabila terdapat lembaga pendidikan yang memprihatinkan, salah satu penyebabnya karena masyarakat enggan mendukungnya, meskipun sikap masyarakat ini menjadi akibat

dari penyebab lainnya baik bersifat internal maupun eksternal dari lembaga pendidikan itu sendiri.<sup>22</sup>

Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikukur Lebak Banten keberadaannya diinisiasi oleh KH. Hambali. Lalu dikembangkan oleh puteranya, KH. Ahmad Syatibi Hambali, dan dibantu oleh H. Ahmad Djazuli, sebagai tokoh masyarakat sekaligus pejabat Dinas Pendidikan Jawa Barat kala itu. Karena itu, lembaga pendidikan ini tidak bisa dilepaskan dari peran serta masyarakat untuk memajukannya. Dalam banyak kegiatan, masyarakat senantiasa dilibatkan, kendati tidak terlibat langsung dalam pengelolaan kelembagaan dan program pendidikan. Keterlibatan itu lebih pada pemasaran maupun kegiatan lain yang tidak terkait langsung dengan manajemen kelembagaan.

## **6. Upaya Kemandirian Ekonomi**

Selain hal-hal di atas, dalam catatan Ricky Satria Wiranata, tantangan lain yang dihadapi lembaga pendidikan pesantren adalah kemandirian ekonomi. Kebutuhan keuangan selalu menjadi kendala dalam melakukan aktivitas pesantren, baik yang berkaitan dengan kebutuhan pengembangan pesantren maupun dalam proses aktivitas keseharian pesantren. Tidak sedikit proses pembangunan pesantren

---

<sup>22</sup>Ibnu Chudzaifah, "Tantangan Pondok Pesantren dalam Menghadapi Era Bonus Demografi," *al-Riwayah: Jurnal Kependidikan*, h. 429.

berjalan dalam waktu lama yang hanya menunggu sumbangan atau donasi dari pihak luar, bahkan harus melakukan penggalangan dana di pinggir jalan.<sup>23</sup>

Kenyataan pendanaan yang serba terbatas ini juga dialami Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Dalam banyak hal memang benar, dengan jumlah santri yang masih di bawah 500 anak, pembangunan atau pelengkapan sarana prasarana sebagai penunjang pembelajaran memang tidak bisa mengandalkan dari uang sumbangan santri. Pembangunan hanya menunggu donasi dari pihak pemerintah maupun swasta. Donasi pihak pemerintah biasanya melalui Kemendikbud, Kemenag, atau kementerian lainnya, yang sifatnya tidak menentu. Namun untuk melakukan penggalangan dana di pinggir jalan, ini cara yang tabu dan dinilai tidak patut oleh pihak pengelola pesantren. “Kita malu dan tidak pantas meminta-minta di pinggir jalan. Apa kata orang lain yang bukan muslim?” kata Pengasuh Pesantren, KH. Ahmad Syatibi Hambali.<sup>24</sup> Lembaga berupaya menambah pemasukan ekonomi melalui Koperasi Santri, Laundry, jamu, maupun distribusi gas elpiji, yang sifatnya hanya membantu dan belum menjadi solusi mengatasi problem ekonomi secara mendasar.

Sekarang juga mulai dikembangkan peternakan Lele yang hasilnya untuk kepentingan ekonomi pesantren. Jika tidak ada hambatan, pada tahun ini pesantren juga akan mengembangkan budi daya ayam petelor bekerja sama dengan

---

<sup>23</sup>RZ. Ricky Satria Wiranata, “Tantangan, Prospek dan Peran Pesantren dalam Pendidikan Karakter di Era Revolusi Industri 4.0,” *Jurnal Komunikasi dan Pendidikan Islam*, Volume 8, Nomor 1, Juni 2018, h. 81-82.

<sup>24</sup>Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, Jumat, 6 September 2019.

Kementerian Pertanian melalui program Kelompok Santri Tani Millennial (KSTM). Bimbingan Teknis (Bimtek) pengelolaannya sendiri dilakukan pada Senin, 16 September 2019, di Hotel Horison Ratu Serang Banten. “Insya Allah pesantren akan diberi 500 ayam petelor oleh Kementerian Pertanian. Kami juga dilatih pengelolaan, pembuatan kandang, pemberian makan, pemasaran dan sebagainya. Semoga saja melalui kegiatan ini, perekonomian pesantren bisa ikut terbantu dan akan meringankan beban pengelolaan anggaran lembaga, sehingga tidak perlu berharap pada uluran tangan pihak lain,” ujar Ketua KSTM Qothrotul Falah, Andri Fauzi.<sup>25</sup>

Itulah tantangan-tantangan yang juga dihadapi oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Karena itu, tak ada alasan yang bisa membenarkan para pengelola untuk bersantai-santai, bila lembaga ini ingin eksis dan mampu berkompetisi di dunia global. Kendati tidak mungkin tantangan-tantangan yang banyak itu langsung diselesaikan dalam waktu singkat, setidaknya pengelola memiliki tahapan prioritas, tantangan mana yang penting dihadapi terlebih dahulu dan menjadi skala prioritas. Pada saatnya, secara perlahan, pondok pesantren ini akan mampu menghadapi tantangan sekeras apapun dan akan mampu melahirkan sumber daya santri yang siap bersaing dalam kompetisi global. Itulah yang sudah semestinya menjadi orientasi Pondok Pesantren Qothrotul Falah, yang mau tidak mau harus terjun menghadapi kompetisi global dan bersaing dengan lembaga-lembaga lain.

---

<sup>25</sup>Wawancara dengan Ketua Kelompok Santri Tani Millennial (KSTM) Qothrotul Falah, Andri Fauzi, Kamis, 14 September 2019.

## **B. PERAN PIMPINAN DALAM PEMASARAN PENDIDIKAN**

Kemajuan lembaga pendidikan, termasuk juga kemajuan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikukur Lebak Banten, haruslah didukung dan ditopang kerja keras oleh seluruh komponen lembaga, baik pimpinan tertinggi yang dalam hal ini pimpinan pesantren, kepala lembaga-lembaga, seperti Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS), Kepala SMA Qothrotul Falah, Kepala MTs Qothrotul Falah, Kepala Madrasah Diniyah Kitab Kuning Qothrotul Falah, seluruh jajaran guru, alumni, juga masyarakat. Tanpa kerja sama yang baik dengan seluruh komponen ini, maka kemajuan yang diharapkan hanya akan menjadi angan-angan dan tidak pernah mewujudkan nyata.

Namun demikian, tentu saja secara profesional masing-masing pihak harus berjalan sesuai dengan porsinya atau sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ditetapkan, sebagaimana digariskan dalam AD/ART yayasan misalnya. Dengan demikian, antara komponen yang satu dengan komponen yang lainnya bisa saling melengkapi, kendati semua tetap berada di bawah kendali dan koordinasi pimpinan pesantren.

Karena itu, tugas pemimpin pesantren, jika mengacu pada pandangan Jerry H. Makawimbang, adalah:

- 1) Membantu terciptanya suasana persaudaraan dan kerja sama dengan penuh rasa kebebasan.

- 2) Membantu kelompok untuk mengorganisir diri dan ikut serta dalam memberikan rangsangan dan bantuan kepada kelompok dalam menetapkan dan menjelaskan ujian.
- 3) Membantu kelompok dalam menetapkan prosedur kerja, yaitu membantu kelompok dalam menganalisis situasi untuk kemudian menetapkan prosedur mana yang paling praktis dan efektif.
- 4) Bertanggungjawab dalam mengambil keputusan bersama kelompok. Pemimpin memberi kesempatan kepada kelompok untuk belajar dari pengalaman.
- 5) Bertanggungjawab dalam mengembangkan dan mempertahankan eksistensi organisasi.<sup>26</sup>

Itulah tugas-tugas atau tanggungjawab utama seorang pemimpin. Ini bukanlah tanggungjawab yang ringan. Bahkan lebih berat lagi adalah tanggungjawab pemimpin lembaga pendidikan keagamaan, termasuk pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali. Seperti dituturkan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS), Nurul H. Maarif, Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah termasuk yang memiliki tanggungjawab berat itu. “Beliau memiliki tanggungjawab kepemimpinan pendidikan yang cukup berat. *al-Hamdulillah*, beliau memiliki pengalaman yang bagus di bidang organisasi kemasyarakatan. Beliau pernah menjabat Ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kab. Lebak selama dua

---

<sup>26</sup>Jerry H. Makawimbang, *Kepemimpinan Pendidikan yang Bermutu* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 31.

periode, 2007-2012 dan 2012-2017. Juga Rais Syuriah PCNU Kab. Lebak 2017-2023. Ini menjadi modal sangat penting bagi beliau dalam memimpin jalannya roda organisasi,” ujarnya.<sup>27</sup>

Tidak hanya soal tanggungjawab, sesungguhnya kepemimpinan pendidikan juga menyangkut karakter pemimpin itu sendiri. Tanpa karakter yang memadai, maka tanggungjawab yang berat itu niscaya tidak akan bisa diemban dengan baik. Diantara bentuk karakter yang semestinya dipunyai oleh seorang pemimpin lembaga pendidikan, adalah: 1) Rendah hati dan sederhana; 2) Bersifat suka menolong; 3) Sabar dan memiliki kestabilan emosi; 4) Percaya pada diri sendiri; 5) Jujur, adil dan dapat dipercaya; 6) Keahlian dalam jabatan.<sup>28</sup>

Sifat-sifat ini, seperti dikatakan Nurul H. Maarif yang sudah sepuluh tahun menjadi bagian dari Pondok Pesantren Qothrotul Falah (6 tahun sebagai Kepala SMA Qothrotul Falah 2009-2015 dan 4 tahun sebagai Koordinator Majelis Pembimbing Santri 2015-2019), juga dimiliki oleh Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikukur Lebak Banten. “Hemat saya beliau memiliki karakter seperti itu, termasuk juga beliau sangat koordinatif dalam memutuskan berbagai kebijakan, diantaranya soal pemasaran pendidikan pesantren,” jelasnya.<sup>29</sup>

Karena itu, dengan memiliki pimpinan yang baik atau cakap seperti ini, sesungguhnya tidak ada alasan bagi Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikukur

---

<sup>27</sup>Wawancara dengan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

<sup>28</sup>Jerry H. Makawimbang, *Kepemimpinan Pendidikan yang Bermutu*, h. 30.

<sup>29</sup>Wawancara dengan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

Lebak Banten untuk tertinggal dengan lembaga-lembaga yang lain. “Namun sayangnya, pondok ini masih harus mengejar ketertinggalan, kendati bukan terbelakang. Untuk masuk dalam ranah persaingan global, banyak hal yang mesti dikejar, termasuk strategi pemasaran yang dilakukan,” ujarnya.<sup>30</sup>

Melihat urgensi pemasaran atau marketing bagi kelangsungan lembaga pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah, maka peran pimpinan dan guru atau para pendidik menjadi sangat penting. Mereka semua harus turut berperan serta dalam memasarkan produk pendidikan yang ada di Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Pertanyaannya: peran apa saja yang dilakukan oleh pimpinan untuk memasarkan produk pendidikan di lembaganya? Di Pondok Pesantren Qothrotul Falah, pimpinan memiliki dua peran dalam memasarkan produk pendidikan; peran pemasaran langsung dan peran pemasaran tidak langsung.

### **1. Peran Pemasaran Langsung**

Peran langsung berupa promosi langsung kepada khalayak ramai di saat beliau bertemu dengan masyarakat dalam berbagai kesempatan pengajian. Misalnya, KH. Ahmad Syatibi Hambali, memiliki jadwal rutin pengajian dalam setiap bulannya. Untuk Selasa pada setiap pekannya, beliau rutin mengisi Majelis Taklim Ibu-ibu Qothrotul Falah yang bertempat di Kampung Sanding Desa Sumurbandung. Ibu-ibu yang turut serta dalam pengajian yang dipimpin oleh Hj. Siti Amah, isteri Pengasuh, ini lebih dari 150 jamaah, yang datang dari berbagai wilayah sekitar Cukukur:

---

<sup>30</sup>Wawancara dengan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

Kampung Sanding, Kampung Sarian, Kampung Koncang, Kampung Parage, Kampung Tajur, Kampung Cipangparang dan sebagainya. Pada momen pengajian mingguan ini, Pimpinan seringkali menyampaikan atau memasarkan produk pendidikan lembaga yang dipimpinnya. Banyak diantara keluarga mereka yang akhirnya menyekolahkan anak-anaknya ke lembaga ini.

Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, juga mengasuh Majelis Pengajian Bapak-bapak, yang rutin dilakukan setiap Ahad pekan pertama setiap bulannya. Jamaah yang hadir tidak sebanyak jamaah ibu-ibu, namun terdiri dari kiai-kiai dari beberapa wilayah. Jamaahnya sekira 30an orang, bahkan beberapanya kiai yang telah memegang kepemimpinan pesantren secara mandiri. Kegiatan pengajian khusus Bapak-bapak ini dilakukan untuk mengkaji kitab-kitab kuning, semisal *Sirāj al-Ṭālibīn* dan *Marāḥ Labīd* atau *al-Tafsīr al-Munīr* karya Syekh Nawawī bin ‘Umar al-Bantānī.

Selain pada dua forum rutin itu, KH. Ahmad Syatibi Hambali juga seringkali tampil menjadi penceramah dalam berbagai kesempatan. Ini biasanya berdasarkan undangan dari masyarakat. Kapasitas beliau sebagai Ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kab. Lebak dua periode dan kini menjadi Rais Syuriah Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama (PCNU) Kab. Lebak Periode 2018-2023, menjadikannya magnet bagi masyarakat untuk mengundangnya. Misalnya, untuk ceramah maulid, isra mi’raj, hijrah/tahun baru Islam, nikahan, khitanan, pengajian umum, dan sebagainya. “Dalam kesempatan ceramah itu, beliau sangat sering menyelipkan promosinya

untuk kepentingan Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Bahkan di luar forum ceramah itu, di manapun beliau bertemu dengan masyarakat, beliau seringkali menyelipkan marketing produk pendidikan pesantrennya,” jelas KH. Abdurohman, Putera tertua KH. Achmad Syatibi Hambali.<sup>31</sup>

Sebagai kiai tradisional, yang hanya belajar di pesantren salafiah dengan menekuni kajian kitab-kitab kuning dan jauh dari hingar-bingar bangku sekolah apalagi teknologi modern, sudah barang tentu beliau tidak mempromosikan atau memasarkan produk pendidikan lembaganya, Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikukur Lebak Banten, melalui dunia digital yang biasa dikenal “dudi”. Beliau tidak mengenal face book, instagram, website, email, whatsapp maupun jenis teknologi lainnya, yang biasa digunakan oleh generasi millennial. Tak heran, pemasaran yang beliau lakukan sifatnya konvensional, dengan jangkauan yang juga sangat terbatas.

## **2. Peran Pemasaran Tidak Langsung**

Namun demikian, sebagai kiai yang banyak berkiprah di berbagai organisasi kemasyarakatan dan keagamaan, yang namanya dikenal di masyarakat luas, nilai jual pribadi beliau cukup menguntungkan bagi pemasaran produk lembaganya. Banyak kolega-koleganya yang memondokkan sekaligus menyekolahkan putera-puterinya, semata-mata karena kedekatan dengan beliau, bukan lagi terkait promosi yang beliau lakukan. Ini menjadi keuntungan sebagai promosi tidak langsung bagi Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Peneliti tidak memiliki data yang detail tentang

---

<sup>31</sup>Wawancara dengan Kepala SMA Qothrotul Falah, H, Abdurohman, Sabtu, 14 September 2019.

prosentase santri yang mondok di lembaga ini karena faktor nama kiainya, namun tidak bisa dibilang sedikit.

Sebagai sosok yang peduli dengan masyarakat, misalnya pada pembangunan masjid atau mushalla, beliau seringkali menjadi penghubung pembangunan antara masyarakat yang membutuhkan dengan pengusaha yang memiliki dana melimpah. Yang terbaru misalnya, sebagaimana diceritakannya pada Peneliti, ketika beliau melewati jalan di Cikulur, beliau melihat ada panitia pembangunan masjid yang meminta-minta sumbangan melalui kotak dan jaring di tengah jalan. Ternyata yang sedang dibangun adalah Masjid al-Hidayah Jaraja, di Kecamatan Cikulur.

“Ketika melihat ada yang minta-minta sumbangan di pinggir jalan, saya sebagai orang Islam malu. Kita ini jumlahnya besar, tapi kok membangun masjid saja minta-minta di pinggir jalan. Saya dengan Kiai Sufrani, Pengasuh Pesantren Kadulapang Cikulur, langsung mengecek lokasi. Saya melihat-lihat langsung, tapi saya diam saja tidak bilang apa-apa ke masyarakat Jaraja. Setelah saya pulang, saya langsung sampaikan hal ini ke Pak Mulyadi Jayabaya (Mantan Bupati Lebak dan kini Ketua Kadin Propinsi Banten) dan beliau langsung meresponnya. Beliau langsung mengirim 10 truk pasir dan 500 sak semen. Insya Allah atapnya juga akan dibantu. *al-Hamdulillāh*, saya merasa senang bisa membantu mereka dengan cara ini. Dan sekarang sudah 75 persen masjid itu terbangun,” ujar KH. Ahmad Syatibi.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup>Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah KH. Achmad Syatibi Hambali, Jum’at, 6 September 2019.

Itu hanya satu contoh dari puluhan contoh lain yang dilakukannya. Jasanya menyambungkan kebutuhan masyarakat dengan pengusaha ini dampaknya sangat positif bagi Pondok Pesantren Qothrotul Falah secara tidak langsung. Tanpa harus mempromosikan lembaganya, maka masyarakat yang terbantu akan mengenal beliau sebagai Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Karena rasa terima kasih yang mendalam, maka ini akan memudahkan promosi lembaganya.

Bahkan atas bantuan atau wasilah Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah dalam pembangunan Masjid al-Hidayah itu, Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif mendapat kiriman WhatsApp dari salah seorang sesepuh kampung Jaraja, Pak Isnaini. “Ass. Ustadz, gimana kabar Abi? Insyallah warga masyarakat Jaraja mendoakan agar cepat sehat. Warga Jaraja sudah menganggap keluarga. Wasilah beliau Masjid Jaraja 70 % berdiri. Semoga cepat sehat. Amin!”<sup>33</sup> Dipaparkan Nurul H. Maarif, ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung, apa yang dilakukan KH. Ahmad Syatibi Hambali ini berdampak sangat positif pada personal beliau maupun Pondok Pesantren Qothrotul Falah. “Mengganggap beliau sebagai keluarga akan berdampak sangat baik dan positif bagi lembaga yang dipimpinnya. Dan benar saja, puluhan warga Desa Jaraja hadir ke pesantren dengan membawa berbagai hasil bumi sebagai rasa terima kasih. Ini

---

<sup>33</sup>WhatsApp yang bahasanya sudah peneliti rapikan, namun tanpa mengurangi substansinya ini dikirimkan Ahad, 1 September 2019, oleh warga Desa Jaraja pada Koordinator MPS Qothrotul Falah Nurul H. Maarif, ketika Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah KH. Ahmad Syatibi Hambali menjalani perawatan di RS Siloam Karawaci yang disebabkan penyumbatan jantung pada Jumat-Senin, 30 Agustus s.d. 2 September 2019.

menjadi bagian penting dari promosi tidak langsung pada produk pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah,” kata Nurul H. Maarif.<sup>34</sup>

Termasuk juga peran tidak langsung yang dilakukan oleh Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah dalam memasarkan produk pendidikan lembaganya, adalah dengan menulis buku atau karya. Hingga saat ini, Kiai Ahmad Syatibi Hambali telah menerbitkan dua buku; *Konsultasi Maya: 40 Tanya Jawab Agama* (Pustaka Qi Falah: 2013) dan *Nasihat untuk Santri* (Inspira: 2017). *Konsultasi Maya* merupakan buku yang ditulis dari hasil tanya jawab beliau yang dimuat di [www.qothrotulalah.com](http://www.qothrotulalah.com), pada rubrik Konsultasi Agama, terkait persoalan sosial keagamaan yang ditanyakan oleh masyarakat dari berbagai wilayah; Banten, Lampung, Pekanbaru, Makassar, Jawa Tengah, dll. Di dalamnya termuat 40 tanya jawab, yang terkumpul pada 2011-2012.<sup>35</sup> Tanya jawab di website resmi Pondok Pesantren Qothrotul Falah itu bahkan telah terbaca oleh ratusan ribu orang.

Sedangkan yang kedua, *Nasihat untuk Santri*, adalah kumpulan ceramah-ceramah beliau di hadapan para santri, yang disampaikan dalam berbagai kesempatan; kedatangan santri baru, perpulangan santri, maulid Nabi Muhammad Saw, permulaan Kegiatan Belajar Mengajar (KBM), dan sebagainya. Ada tim yang merekamnya, yang lalu mentranskripsinya menjadi naskah untuk dibukukan. Buku kedua ini berisi 31 ceramah beliau yang terkumpul sejak 2011-2016. Dan

---

<sup>34</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

<sup>35</sup>KH. Achmad Syatibi Hambali, *Konsultasi Maya: 40 Tanya Jawab Agama* (Lebak: Pustaka Qi Falah, 2013), h. viii.

kemunculan dua karya ini sesungguhnya atas inisiasi Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif, selaku Pimpinan Redaksi *www.wothrotulfalah.com* dan Pimpinan Pustaka Qi Falah.

Melalui dua karya ini, secara tidak langsung manfaatnya juga akan didapatkan oleh dan kembali ke Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Buku yang dicetak ribuan eksemplar ini akan dibaca banyak orang, sehingga mereka akan tahu tentang siapa penulisnya, termasuk posisinya sebagai Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Secara tidak langsung juga, karya-karya berbentuk buku itu akan menjadi corong pemasaran produk pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah, terutama bagi orang-orang yang melihat kualitas intelektual penulisnya, sehingga putera-puterinya ingin ditempa sebagai siswa atau santri di Pondok Pesantren Qothrotul Falah.

### **C. STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN YANG DITEMPUH**

Apa yang dilakukan Pimpinan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikur Lebak Banten di atas adalah pemasaran produk jasa pendidikan yang sifatnya personal dan bukan resmi kelembagaan. Karena memang ada hal-hal yang dilakukan oleh beliau sebagai pribadi dan ada strategi-strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga secara resmi. “Prinsipnya, semua hal yang bisa dilakukan, akan dilakukan oleh pesantren, baik secara personal maupun secara kelembagaan. Baik oleh pimpinan, guru-guru maupun siapa saja yang peduli dengan masa depan pesantren

ini. Semua diniatkan untuk menyebarkan produk jasa pendidikan pesantren ini secara luas,” ujar Nurul H. Maarif.<sup>36</sup>

Apalagi dalam konteks dunia modern yang tingkat kompetisi atau persaingannya kian ketat, lembaga pendidikan juga kian menjamur, maka berbagai strategi pemasaran niscaya perlu ditempuh. Strategi, yang oleh Buchari Alma, dimaknai sebagai suatu rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan,<sup>37</sup> dalam hal ini strategi pemasaran, karenanya juga harus menyesuaikan tingkat kompetisi yang terjadi. Pertimbangan masyarakat memilih lembaga pendidikan untuk putera-puterinya, juga semestinya menjadi perhatian serius oleh pengelola lembaga pendidikan. Misalnya, seperti dijelaskan oleh Mantan Menteri Pendidikan Republik Indonesia A. Malik Fadjar, ada tiga hal yang menjadi pertimbangan masyarakat terpelajar memilih lembaga pendidikan bagi anak-anaknya, yaitu cita-cita dan gambaran hidup masa depan, posisi dan status sosial, serta agama.<sup>38</sup> Dengan demikian, harapan-harapan ini penting ditangkap oleh lembaga pendidikan sebagai pemicu untuk menciptakan produk pendidikan unggul yang menjadi harapan mereka.

Dalam konteks pemasaran jasa pendidikan, sama juga seperti dalam pemasaran umumnya, maka kesuksesan akan dipengaruhi oleh konsep pembeli adalah raja

---

<sup>36</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

<sup>37</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 200.

<sup>38</sup>Marno dan Triyo Supriyatno, *Manajemen dan Kepemimpinan Pendidikan Islam* (Bandung: Refika Aditama, 2008), h. 8.

(*customer is king*).<sup>39</sup> Menurut M. Mursid, antara pembeli dan penjual akan bertemu di pasar. Sedangkan pasar adalah daerah atau tempat (area) yang di dalamnya terdapat kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga. Pasar dapat pula diartikan sebagai suatu kelompok orang yang diorganisasikan untuk melakukan tawar-menawar, sehingga terbentuklah harga.<sup>40</sup>

Bedanya dengan pasar pada umumnya yang menawarkan barang, dalam dunia pendidikan, yang ditawarkan adalah jasa pendidikan. Jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi secara tersendiri, yang pada hakikatnya bersifat tidak teraba, untuk memenuhi kebutuhan dan tidak harus terikat pada penjualan produk atau jasa lain. Dalam menghasilkan jasa, bisa diperlukan atau tidak penggunaan benda nyata.<sup>41</sup> Mengutip William J. Stanton, Buchari Alma menuliskan, jasa adalah sesuatu yang dapat diidentifikasi secara terpisah, tidak berwujud, dan ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan. Jasa bisa dihasilkan dengan menggunakan benda-benda berwujud atau tidak.<sup>42</sup>

Atas dasar itu, maka sesungguhnya banyak produk jasa yang bisa ditawarkan pada pembeli atau pasar. Zeithaml memerinci produk jasa itu sebagai berikut: transportasi (kereta api, bus, truk, kapal, pesawat, dll), komunikasi (telepon, radio, dan televisi), layanan publik (listrik, gas, dan kebersihan), perdagangan besar (agen-

---

<sup>39</sup>M. Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 25.

<sup>40</sup>M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, h. 25.

<sup>41</sup>M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, h. 26.

<sup>42</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa*, h. 243.

agen), perdagangan eceran (toko), finansial (asuransi, simpan-pinjam, bursa efek, investasi, dll), jasa hotel, *personal service*, *business service*, jasa parkir, jasa bengkel/reparasi, jasa bioskop hiburan dan rekreasi, jasa bidang kesehatan, jasa bidang hukum, **jasa bidang pendidikan**, jasa sosial masyarakat, jasa organisasi, dan jasa yang ditawarkan pemerintah (perizinan, keamanan, dll).<sup>43</sup> Menurut Zeithmal, pendidikan termasuk kategori jasa, karena pendidikan tidak bisa diraba, tidak seperti produk barang. Namun demikian, produk ini bisa dijual pada masyarakat sebagai konsumen. Karena itu, dalam bukunya, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Buchari Alma memasukkan jasa pendidikan sebagai salah satu sub bahasannya,<sup>44</sup> yang diulas secara panjang lebar dan memadai dalam tataran akademik. Ini juga menunjukkan betapa pemasaran jasa pendidikan penting mendapat porsi perhatian dari siapapun, termasuk dari lembaga-lembaga pemasar jasa pendidikan seperti pesantren. Sebab dengan ilmu pemasaran ini, jasa atau produk pendidikan bisa dipasarkan dengan baik dan akan diterima oleh pasar juga dengan baik.

Sebelum memasarkan produk jasa pendidikan ini, maka ada beberapa hal yang semestinya diperhatikan oleh lembaga pendidikan, tak terkecuali Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikulur Lebak Banten. Harapannya tentu saja supaya apa yang dipasarkan benar-benar bisa diterima oleh masyarakat luas sebagai konsumen,

---

<sup>43</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa*, h. 250-251.

<sup>44</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa*, h. 370-385.

karena sesuai dengan kebutuhan dan harapan mereka. Untuk itu, yang penting dilakukan terlebih dahulu adalah:

### **1. Identifikasi Pasar**

Identifikasi pasar adalah sebuah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui kondisi dan ekspektasi pasar atau konsumen termasuk atribut-atribut pendidikan yang menjadi kepentingan konsumen pendidikan. Penelitian seperti ini semestinya dilakukan oleh lembaga pendidikan, sehingga produk jasa pendidikan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Bagaimana dengan identifikasi pasar yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikur Lebak Banten? Menurut penuturan beberapa pengelola pesantren, secara serius dan khusus identifikasi pasar ini tidak pernah dilakukan untuk kepentingan pemasaran produk pendidikannya. Hal ini diakui secara jujur oleh Kepala MTs Qothrotul Falah Ahmad Turmudzi<sup>45</sup> dan Wakil Kepala Bidang Kurikulum Agus Faiz Awaluddin.<sup>46</sup> Hal sama juga diakui oleh Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah Nurul H. Maarif. “Belum pernah dilakukan identifikasi pasar secara serius melalui penelitian. Ini barangkali kelemahan lembaga ini dan semestinya menjadi catatan ke depan,” ujarnya.<sup>47</sup> Ke depan, tentu saja identifikasi pasar ini perlu dilakukan, untuk mengetahui sesungguhnya siapa sasaran produk pendidikan lembaga ini.

---

<sup>45</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>46</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

<sup>47</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

## 2. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau tingkah laku yang mungkin membutuhkan produk yang berbeda. Segmentasi pasar juga kiranya penting dipertegas, karena produk jasa pendidikan yang dipasarkan haruslah jelas akan disasarkan pada kelompok masyarakat yang mana, sehingga diharapkan tepat sasaran. Jika terkait kelas ekonomi, maka kelas ekonomi mana yang dimaksud. Jika terkait kelas sosial, maka kelas sosial mana yang dimaksud. Segmentasi ini penting dilakukan, karena akan menjadi arah ketepatan pemasaran produk jasa pendidikan lembaga pendidikan.

Pondok Pesantren Qothrotul Falah, rupanya juga belum memiliki segmentasi pasar yang jelas. Kelompok masyarakat mana yang disasar oleh jasa pendidikan yang ditawarkan juga sifatnya universal atau umum. Dikatakan oleh Kepala Madrasah Diniyah Kitab Kuning Sufyan Sadeli, misalnya, sasarannya bersifat umum yaitu masyarakat sekitar.<sup>48</sup> Hal sama dikatakan juga oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi. “Semua kalangan masyarakat,” jelasnya ketika diwawancara tentang segmentasi pasar yang dimaksud.<sup>49</sup>

Namun jika dicermati dengan seksama, berdasarkan data yang ada dan berdasarkan hasil wawancara dengan wali santri yang dilakukan secara khusus oleh

---

<sup>48</sup>Wawancara dengan Kepala Madrasah Diniyah Kitab Kuning, Sufyan Sadeli, Senin, 9 September 2019.

<sup>49</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

Panitia Penerimaan Santri Baru (PPSB) Pondok Pesantren Qothrotul Falah pada setiap ajaran baru, dalam konteks ekonomi secara umum santri Pondok Pesantren Qothrotul Falah berangkat dari keluarga masyarakat kelas menengah ke bawah. Hal ini diakui oleh Wakil Kepala Bidang Kurikulum, Agus Faiz Awaludin, yang menyatakan bahwa segmen pasar masih level masyarakat menengah ke bawah.<sup>50</sup>

### 3. Diferensiasi Produk

Maksud diferensiasi produk adalah perbedaan produk yang ditawarkan atau dipasarkan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah dengan produk-produk yang dipasarkan oleh lembaga pendidikan lain. Melakukan diferensiasi produk merupakan cara yang efektif dalam mencari perhatian pasar. Ini adalah strategi yang memberikan penawaran yang berbeda dibandingkan penawaran yang diberikan oleh kompetitor lainnya.

Produk unggulan yang ditawarkan Pondok Pesantren Qothrotul Falah sesungguhnya tidak jauh berbeda dengan produk yang ditawarkan oleh pesantren-pesantren lain yang berlatar belakang salafiah atau tradisional. Dikatakan oleh Agus Faiz Awaluddin, produk unggulan yang ditawarkan lembaga ini adalah kitab kuning dan *tahfīd* (hafalan al-Qur'an).<sup>51</sup> Hal sama dikatakan Kepala MTs Qothrotul Falah Ahmad Tumudzi<sup>52</sup> dan Koordinator MPS Qothrotul Falah Nurul H. Maarif.<sup>53</sup> “Kami

---

<sup>50</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

<sup>51</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019

<sup>52</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019

<sup>53</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

ingin menjadikan *tahfiḍ* dan kitab kuning sebagai produk unggulan,” kata Pengasuh Pondok, KH. Ahmad Syatibi Hambali.<sup>54</sup> Dua produk ini menjadi kebijakan resmi Pondok Pesantren Qothrotul Falah, yang akan selalu dikedepankan dalam pemasarannya, yang karenanya harus didukung dan disosialisasikan oleh seluruh keluarga besar pesantren.

Dikatakan Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Qothrotul Falah Nurul H. Maarif, untuk kitab kuning, proses pengajaran dilakukan dengan sistem klasikal (berdasarkan kelas-kelas). “Semua ada enam kelas. Kelas 1 sampai kelas 6, dengan jenjang kitab kuning yang berbeda-beda. Kitab nahwu untuk kelas 1 dan kelas atasnya akan dibedakan. Kitab fikih juga akan dibedakan sesuai kelas. Begitu juga tauhid,” ujarnya.<sup>55</sup>

Adapun kitab-kitab kuning yang diajarkan di Pondok Pesantren Qothrotul Falah adalah sebagai berikut: Nahwu (*Awāmil, Matn al-Jurūmiyyah, Mutammimah, ‘Imrīfī, Alfīyah Ibn Mālik*), Sharaf (*al-Amtsilah al-Taṣrīfiyyah*), Tajwid, Fikih (*Bayān al-Arkān, Safīnah al-Ṣalāh, al-Mabādi’ al-Fiqhiyyah, Matn al-Ghāyah wa al-Taqrīb, Faḥ al-Qarīb, Riyāz al-Badī’ah*), Uṣul al-Fiqh (*Mabādi Awwaliyyah*), akidah (*‘Aqīdah al-Awwām dan Tijān al-Dararī*), Ilmu Hadis (*al-Manḍūmah Baiqūniyyah*), akhlak (*Taysīr al-Khallāq, al-Akhlāq li al-Banīn*), Hadis (*Lubāb al-Ḥadīts, Ḥadīts al-Arba’īn dan Bulūgh al-Marām*), Tafsir (*Tafsīr al-Jalālain*) dan lain sebagainya.

---

<sup>54</sup>Wawancara dengan Pengasuh Ponpes Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, Jum’at, 6 September 2019.

<sup>55</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

Sedangkan guru-guru yang diberi amanaah untuk mengajar kitab-kitab kuning itu sebagian didatangkan dari pesantren salafiah di beberapa pesantren dan ada yang asli alumni Pondok Pesantren Qothrotul Falah yang telah diseleksi oleh pihak pesantren.

Sedangkan untuk program *tahfiq* al-Qur'an dibina oleh satu *ḥāfiq* dan dua *ḥāfiqah*. Untuk *tahfiq* laki-laki dibina oleh Muhammad Yusuf, yang memiliki dua sanad hafalan al-Qur'an, dari Pondok Tahfidz Arroudlotul Mardliyyah Kudus yang diasuh oleh KH. Munir Hisyam dan KH. Hafidz Hisyam dan Pondok Pesantren Huffadz PPMQ Kediri Jawa Timur di bawah asuhan KH. Maftuh Bastul Birri.<sup>56</sup> Yusuf memiliki pengalaman yang mumpuni di bidang hafalan al-Qur'an. Yusuf sudah empat tahun menjadi Pembina *tahfiq* di Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Hingga saat ini, baru ada yang mencapai hafalan 17 juz dari 20 santri *tahfiq* putera atas nama Ahmad Supriatna, karena Yusuf lebih dahulu fokus membina *tahsīn* al-Qur'an sebelum memulai *tahfiq*.<sup>57</sup> Sedangkan *tahfiq* puteri, jumlah santrinya 19, dibina oleh Ratu Mawaddah (Alumni Pesantren Cadasari Pandeglang) dan Siti Amanah (Alumni Pesantren al-Furqan Cipasung Lebak). Dan untuk *tahfiq* puteri sudah menghasilkan satu santri *tahfiq* atas nama Sakinah, dari Gunung Kencana Lebak Banten, yang menyelesaikan hafalannya dalam waktu 2.5 tahun. Ada juga yang sudah mencapai 23 juz atas nama Farihah, asal Cikukur Lebak, siswi Kelas XII SMA Qothrotul Falah.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup>Muhammad Yusuf, *Fikih Keseharian* (Lebak: Pustaka Qi Falah, 2017), h. 119.

<sup>57</sup>Wawancara dengan Pembina Tahfid Putra Muhammad Yusuf, Selasa, 17 September 2019.

<sup>58</sup>Wawancara dengan Pembina Tahfid Putri Ratu Mawaddah, Selasa, 17 September 2019.

Proses *tahfid* yang dilakukan secara umum membutuhkan waktu 3 s.d. 4 tahun, seperti dituturkan oleh Muhammad Yusuf. Tidak ada akselerasi atau percepatan waktu, karena hafalan itu tidak bisa direkayasa.<sup>59</sup> Ini sama belaka dengan pesantren *tahfid* pada umumnya. Namun bedanya, santri *tahfid* di Pondok Pesantren Qothrotul Falah ini boleh tidak menjalani Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) formal setiap harinya, baik di MTs maupun SMA Qothrotul Falah. Menurut Nurul H. Maarif, mereka boleh tidak menjalani sekolah formal sebagaimana santri umumnya, namun tetap mendapat pelajaran untuk persiapan Ujian Tengah Semester (UTS) dan Ujian Akhir Semester (UAS) beberapa minggu sebelum ujian dilaksanakan. Nama mereka juga terdaftar secara resmi di Dapodik. “Tujuannya untuk memudahkan dan memfokuskan hafalan mereka. Dan ternyata banyak wali santri yang justru merespon baik kebijakan ini,” jelasnya.<sup>60</sup>

#### 4. Pelayanan Pesantren

Dalam dunia pemasaran, konsumen semestinya dilayani dengan pelayanan yang maksimal dan prima, karena *customer is king* (pelanggan adalah raja), seperti dijelaskan oleh M. Mursid.<sup>61</sup> Sebagaimana melayani seorang raja, maka segala apa yang diperlukan semestinya disiapkan dan dipenuhi. Dalam konteks pemasaran pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah, sebagaimana dikatakan oleh Pengasuh KH. Ahmad Syatibi Hambali, prinsipnya pesantren juga ingin melayani

---

<sup>59</sup>Wawancara dengan Pembina Tahfid Muhammad Yusuf, Selasa, 17 September 2019.

<sup>60</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

<sup>61</sup>M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, h. 25.

kebutuhan konsumen secara baik. Apapun yang bisa dilakukan akan dilakukan, kendati tentu saja harus menyesuaikan kemampuan lembaga.

“Pelayanan pesantren diupayakan semaksimal mungkin dalam segala hal, karena kami punya prinsip, pelayanan inilah yang akan menjaga kelangsungan hubungan antara pihak pesantren dengan konsumen, dalam hal ini wali santri. Dalam bidang pengajaran, kami akan memberikan yang terbaik, baik pengajaran di MTs, SMA, Pondok maupun kegiatan ekstrakurikuler lainnya. Dalam hal fasilitas pembelajaran, kami juga akan memberikan yang terbaik sesuai kemampuan. Dalam hal kegiatan *life skill* juga tentu kami ingin menghadirkan yang terbaik,” ujar Kiai Ahmad Syatibi.<sup>62</sup>

Namun diakuinya, masih banyak aspek pelayanan yang dalam kenyataannya perlu dibenahi. Sumber Daya Manusia (SDM) misalnya perlu terus ditingkatkan, untuk mendapatkan hasil yang benar-benar maksimal. Sebab, menurut Kiai Ahmad Syatibi, keberhasilan pendidikan itu ditentukan oleh tiga unsur: Guru yang kompeten, wali santri yang penuh dukungan dan santri yang tekun/ulet/cerdas.<sup>63</sup> “Dan kewajiban pesantren adalah menyiapkan guru-guru yang kompeten dan profesional. Karena itu, kami berupaya melakukannya, kendati masih harus terus dibenahi,” katanya.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup>Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, Jum’at, 6 September 2019.

<sup>63</sup>Achmad Syatibi Hambali, *Nasihat untuk Santri*, h. 133.

<sup>64</sup>Wawancara dengan Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, Jum’at, 6 September 2019.

Terkait SDM yang perlu ditingkatkan ini juga diakui oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi. “SDM yang ada saat ini dari segi jumlah sudah memadai. Dari segi pendidikan *al-ḥamdulillāh* hampir 80% sudah S1 (sarjana). Yang perlu dilakukan ke depan adalah meningkatkan kualitas SDM yang ada dengan cara dilakukan pembinaan, mencari SDM yang bagus dan sesuai dengan kebutuhan,” ujarnya.<sup>65</sup> “Perlu meningkatkan SDM melalui pelatihan untuk peningkatan mutu pengetahuan bagi para guru agar mampu menjawab tantangan zaman. Selain itu perlu kontrol pihak lembaga dengan memberikan *reward and punishment* kepada seluruh pihak yang terlibat dalam lembaga dimaksud,” jelas Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin.<sup>66</sup>

Dari segi fasilitas, sarana-prasarana, yang juga menjadi bagian penting dari aspek kelayakan lembaga, dikatakan oleh Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, sudah cukup memadai. Untuk kepentingan belajar-mengajar dan kegiatan kepondokan, semua sarana telah tersedia: ruang kelas, asrama santri, majlis putera-puteri, perpustakaan, ruang komputer, laboratorium IPA, lapangan olah raga (volley, sepak bola, bulu tangkis, tenis meja, dll), dan sebagainya. “Sarana dan prasarana untuk saat sekarang sudah memadai. Yang perlu dilakukan ke depan adalah menambah sarana yang belum ada seperti laboratorium bahasa, ruang multimedia,

---

<sup>65</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>66</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

dan ruang serba guna atau auditorium ,” katanya.<sup>67</sup> Menurut Agus Faiz Awaluddin, diantara kekurangan lain yang perlu diperhatikan adalah kamar mandi khusus untuk guru dan siswa di masing-masing kelas. “Ke depan agar bisa diperhatikan. Selain itu fasilitas alat kesenian tradisonal juga penting untuk dilengkapi,” katanya.<sup>68</sup>

Terkait pelayanan di bidang *life skill* atau ekstrakurikuler, Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga berupaya memberikan yang terbaik. Misalnya, dikembangkan seni marawis, hadrah, komputer, tulis-menulis/literasi, prakarya, ternak ayam, ternak lele, multimedia, dan sebagainya. Bahkan, sejak 2019, bekerjasama dengan Kementerian Ketenagakerjaan Republik Indonesia (Kemnaker RI), khususnya Direktorat Jenderal Pembinaan Pelatihan dan Produktivitas Kemnaker, Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikur Lebak Banten mendirikan Balai Latihan Kerja (BLK) Komunitas untuk Kejuruan Teknologi Informasi. Ke depan, berbagai kerjasama dengan lembaga-lembaga pemerintah juga akan terus diupayakan, untuk kian melengkapi sarana yang ada.

“Untuk melengkapi pelayanan pada masyarakat, terutama terkait kesiapan santri menghadapi persaingan kerja di dunia global, maka kami mendirikan BLK Komunitas untuk Kejuruan Teknologi Informasi itu. Tujuannya untuk memberikan skill pada calon lulusan pesantren di bidang teknologi dan informasi, karena ini kebutuhan dasar calon pekerja, sehingga mereka siap bersaing dengan lulusan dari

---

<sup>67</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>68</sup>Wawancara dengan Waka Kurikulum, Agus Faiz Awaluddin, Ahad, 8 September 2019.

lembaga lain. BLK ini dikelola oleh tenaga yang sudah terlatih yang langsung dibimbing tenaga ahli dari Kementerian Ketenaga Kerjaan. Saya selaku Ketua BLK Qothrotul Falah juga mendapat pelatihan khusus selama sepekan di Bekasi Jawa Barat terkait pengelolaan BKL yang profesional. Kami juga punya instruktur khusus yang saat ini sedang dilatih oleh Kemnaker di PT Inti Rice Bandung Jawa Barat, sejak 16 September sampai 1 November 2019. Insya Allah dengan kapasitas ini, BLK akan mampu melahirkan santri yang kompetitif dengan persaingan global. Ini juga bagian dari pelayanan yang terus kami benahi,” ujar Ketua BLK Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif.<sup>69</sup>

## **5. Komunikasi Pemasaran**

Jika ingin dikenal secara luas dan dinikmati oleh banyak kalangan masyarakat, maka produk jasa pendidikan tentu saja harus dipasarkan seluas-luasnya pada khalayak ramai, baik secara langsung bersentuhan dengan pasar (masyarakat) maupun tidak secara langsung. Baik melalui tatap muka, maupun tidak. Karenanya, berbagai cara bisa dilakukan untuk mengomunikasikan produk ini pada pangsa pasarnya. Hal ini tentu saja juga dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikurur Lebak Banten. Banyak strategi yang sudah dilakukannya untuk hal ini, baik strategi yang langsung bersentuhan dengan pasar (masyarakat) maupun yang tidak langsung bersentuhan dengan mereka. Termasuk juga beberapa strategi pemasaran

---

<sup>69</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan zaman modern ini. Beberapa strategi itu adalah:

**a. Ceramah Kiai**

Ceramah menjadi strategi pemasaran langsung yang dilakukan oleh Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali dan beberapa guru lainnya. Melalui ceramah, program kegiatan lembaganya bisa diinformasikan dengan tatap muka pada pangsa pasar. Momen-momen ceramah yang digunakan beragam; maulid Nabi, isra' mi'raj, tahun baru hijriyah, nasihat pernikahan, khitanan, momen-momen keagamaan lainnya, dan sebagainya.

Kiai Ahmad Syatibi memang tidak mengenal bangku kuliah formal. Pengalaman di dunia akademik formalpun sama sekali tidak dijalaninya. Hanya mengenyam pendidikan “kobong” pesantren salafiyah. Namun kapasitas keilmuannya yang mumpuni, membuat pergaulannya luas menjangkau berbagai kalangan, baik pejabat, birokrat, politisi, masyarakat, maupun akademisi, hingga pernah dipercaya menjabat Ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kab. Lebak Dua Periode (2007-2012 s.d. 2012-2017) dan Rais Syariah PCNU Kab. Lebak (2018-2023), yang menjadikannya banyak diundang mengisi ceramah agama.

Kesempatan ini seringkali dimanfaatkannya untuk mempromosikan program pendidikan di lembaganya, yang tentu saja tanpa mengganggu

substansi ceramah yang disampaikan. Terkadang promosi ini dilakukan di sela-sela ceramahnya dan terkadang saat berdialog dengan para panitia maupun pengundangnya, sebelum maupun setelah ceramah di sela waktu luang.

Saat-saat ceramah pada acara-acara penting wali santri, baik saat ada rapat-rapat wali santri, acara wisuda santri, maupun kegiatan lain yang melibatkan wali santri, Kiai Ahmad Syatibi juga niscaya mempromosikan program-program unggulan di lembaganya, dengan harapan wali santri yang hadir bisa mengajak tetangga-tetangga atau kenalan-kenalannya untuk mendaftarkan putera-puterinya ke Pondok Pesantren Qothrotul Falah.

#### **b. Penulisan Karya**

Penulisan karya, terutama berupa buku juga menjadi strategi promosi penting tidak langsung yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, baik buku yang ditulis oleh Pengasuh, guru-guru maupun para santri. Hal ini karena sesungguhnya budaya literasi sangat ditumbuhkan di pesantren ini, terutama melalui Halqah Triping Community yang dibentuk pada 2013, yang mewadahi kegiatan literasi santri. Kegiatan literasi ini dimotori oleh Nurul H. Maarif, sejak 2012 silam. Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) ini memang memiliki latar belakang sebagai penulis. Misalnya, ia pernah menjadi Wartawan HU *Rakyat Merdeka* (2003), Staff Redaksi *Majalah Bina Pesantren* (2003-2004), Staff Redaksi *www.gusdur.net* (2004-2008), Staff

Redaksi [www.wahidinstitute.org](http://www.wahidinstitute.org) (2004-2008), Pimred [www.qothrotulfalah.com](http://www.qothrotulfalah.com) (2011-sekarang), Pimred [www.mui-lebak.org](http://www.mui-lebak.org) (2017-sekarang), Pimred *Buletin Samha* (2005-2017), kolumnis aktif di berbagai media, baik Nasional maupun lokal, online maupun cetak. Misalnya, kolumnis di [www.jalandamai.or.id](http://www.jalandamai.or.id), [www.islamkaffah.or.id](http://www.islamkaffah.or.id), *HU Republika*, *Radar Banten*, dll.

“Melalui karya, baik buku maupun tulisan, kita akan langgeng menjalani kehidupan ini, kendati jasad kita terpendam di kolong tanah. Dengan tulisan juga, misal menulis buku atau artikel di media, akan membuat lembaga kita dikenal masyarakat luas. Saya selalu mencantumkan nama diri sebagai Pengelola Pondok Pesantren Qothrotul Falah Lebak jika menulis artikel di manapun, dengan tujuan untuk memasarkan, mempromosikan dan mengenalkan lembaga ini. Saya lebih senang menggunakan nama pesantren ketimbang kampus, kendati sebenarnya saya juga dosen di beberapa kampus. Mengenalkan program pondok itu jauh lebih penting dibanding mengenalkan lembaga lainnya,” ujar Nurul H. Maarif,<sup>70</sup> yang pernah menjadi penulis rubrik *Hikmah Ramadhan* di *HU Radar Banten* selama tiga tahun, pada 2016-2018, diantaranya bersama Prof. Dr. H. Fauzul Iman (Rektor UIN Serang).

Dikatakan Nurul H. Maarif, contoh kecil, oplah *HU Radar Banten* saat ini sudah mencapai 25 ribu eksemplar perharinya. Jika sekali menulis artikel

---

<sup>70</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

dengan mengatasnamakan Pengelola Pondok Pesantren Qothrotul Falah dibaca oleh 50 persen pembacanya, setidaknya nama lembaga ini akan diketahui oleh 12.500 pembaca. Itu tentu saja jumlah yang sangat besar dalam konteks pemasaran. “Cuma memang kita tidak bisa mengukur langsung dampaknya seperti apa. Berapa yang tertarik berdasarkan artikel itu. Tapi kami meyakini, itu akan berdampak positif bagi lembaga ini kendati tidak secara langsung,” ujarnya.<sup>71</sup>

Nurul H. Maarif sendiri sudah menerbitkan buku secara profesional, baik yang diterbitkan oleh penerbit komersial maupun yang indie oleh Pustaka Qi Falah (penerbitan untuk memfasilitasi literasi guru dan santri pesantren) yang menjadi sayap pemasaran dan dakwah lembaga ini. Misalnya, buku *Penafsiran Politik* (Pustaka Qi Falah: 2015), *Kerahmatan Islam* (Quanta: 2016), *Samudera Keteladanan Muhammad* (Alvabet: 2017), *Islam Mengasihi, Bukan Membenci* (Mizan: 2017), *Seruan Tuhan untuk Orang-orang Beriman* (Zaman: 2018), *Menjadi Mukmin Kualitas Unggul* (Alifa: 2018), dan *Lelaki dalam Doa* (Pustaka Qi Falah: 2019). Semua biodata di buku ini selalu menampilkan latar belakang Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Melalui buku yang dicetak profesional ini, promosi dan pemasaran pondok ini menjadi lebih luas jangkauannya, ke berbagai penjuru pelosok dan wilayah Indonesia.

---

<sup>71</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali juga menerbitkan dua karya atas inisiatif Nurul H. Maarif; *Konsultasi Maya: 40 Tanya Jawab Agama* (Pustaka Qi Falah: 2013) dan *Nasihat untuk Santri* (Inspira: 2017). Guru yang sudah menerbitkan buku misalnya Pembimbing Tahfid Muhammad Yusuf, dengan judul *Fikih Keseharian* (Pustaka Qi Falah: 2017) dan *Parukunan Santri* (Pustaka Qi Falah: 2019), Muhammad Zen menulis *Peta Dakwah Dosen FIDIKOM UIN Jakarta* (2005), *24 Jawaban Zakat Kontemporer, Zakat dan Wirausaha, Zakat Profesi dalam Distribusi Ekonomi Islam*, Cahyati menulis *Menemukan Islam di Negeri Tetangga* (Gong Publishing: 2016) yang menjadi hasil liputannya saat wisata ke Singapura. Sedangkan buku-buku yang ditulis bergotong-royong oleh para santri adalah *Renungan Santri I: Esai-esai seputar Problematika Remaja* (Pustaka Qi Falah: 2013), *Renungan Santri II: Moralitas dan Integritas Remaja* (Pustaka Qi Falah: 2016), *Lazuardi Kata* (Pustaka Qi Falah: 2015), *Rumah Kita* (Pustaka Qi Falah: 2015), *Toleransi di Mata Santri* (Pustaka Qi Falah: 2018), dan sebagainya.

Secara tidak langsung, penerbitan karya berupa buku ini akan menjadi media yang baik untuk mempromosikan produk pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikulur Lebak Banten. “Memang dampaknya tidak bisa diukur langsung secara kuantitatif, berapa jumlah santri yang masuk ke pesantren ini karena orang tuanya membaca buku karya pengasuh, guru

maupun santri. Namun itu niscaya ada pengaruh yang tidak bisa dipandang sepele. Apalagi setiap wisuda, program utama yang ditampilkan diantaranya *launching* buku karya keluarga besar pesantren yang sudah berjalan rutin sejak 2013,” ujar Nurul H. Maarif.<sup>72</sup>

### c. Publikasi Media Massa

Pondok Pesantren Qothrotul Falah sangat menyadari peran pending media massa dalam pemasaran produk pendidikan, karena media massa bisa menjangkau berbagai lapisan masyarakat. Karena itu, kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan oleh lembaga ini sering diliput oleh media massa baik yang cetak maupun yang online, bahkan elektronik seperti TV. Tema yang dimunculkan oleh media massa sendiri beragam, sesuai kebutuhan dan latar belakang medianya. Ada yang meliput seluruh aktivitas kegiatan, ada yang sebagiannya saja. Misalnya, ada yang meliput kegiatan toleransi, kegiatan literasi atau perpustakaan saja.

Beberapa media yang meliput kegiatan Pondok Pesantren Qothrotul Falah misalnya Santri Menyemai Toleransi (*HU Kompas*, Rabu, 16 Juni 2016), Pesantren Qothrotul Falah Tanamkan Jiwa Toleransi (*Satu Harapan*, Rabu, 28 Oktober 2015), Tradisikan Menulis, Santri Qothrotul Falah Luncurkan Dua Buku (*www.nu.or.oid*, Selasa, 24 Mei 2016), Keunikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Lebak Banten (*www.mondok.co*, 2016), Pesantren Qothrotul

---

<sup>72</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

Falah Membangun Semangat Kebangsaan (Video AMAN Indonesia, 2016), Pesan Damai dari Banten (DAAI TV, 5 November 2017), Feature Toleransi Pesantren Qothrotul Falah (TempoTV, 4 Maret 2014), Kepergok Membaca Hari Buku Sedunia (WBD, 23 April s.d. 25 Mei 2010), Pondok Pesantren Qothrotul Falah: Ciptakan Insan Modern yang Faqih (*Majalah Otonomi Banten*, No. 14, Juli 2010), Ajakan Pintar Pondok Baca Qi Falah (*HU Suara Pembaruan*, 2010), Pondok Baca Qi Falah: Perpustakaan sebagai Ruh Pendidikan (*HU Republika*, Jum'at, 22 Mei 2009), Ponpes Qothrotul Falah: Perpaduan Tradisi Salaf, Khalaf dan Literasi (*Tabloid Lebak 1828*, Edisi Mei/V/I/2015), Pondok Pesantren Qothrotul Falah: Kembangkan Ilmu Melalui Potensi Santri (*HU Satelit News*, Sabtu-Minggu, 21-22 Januari 2017), dan sebagainya. Selain itu, Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga punya media sendiri [www.qothrotulfalah.com](http://www.qothrotulfalah.com) yang senantiasa aktif meyebarkan informasi kegiatan pesantren.

Liputan media di atas hanya beberapa saja sebagai contoh. Ini menunjukkan bahwa Pondok Pesantren Qothrotul Falah memiliki komunikasi dan hubungan yang cukup baik dengan media massa. Bahkan hal ini telah menjadi kesadaran kolektif tentang pentingnya peran media massa dalam pemasaran produk jasa pendidikan. Ini dilatari oleh beberapa guru-gurunya yang memang berlatar belakang jurnalis dan gemar bergelut di dunia literasi. Kesadaran ini akan menguntungkan lembaga karena bagaimanapun, di alam

demokrasi yang serba bebas dengan penyebaran informasi yang lintas batas, pesantren tidak bisa lagi hanya mengandalkan pemasaran yang sifatnya langsung *face to face* dengan pasar. Penggunaan media massa karenanya menjadi alat yang cukup strategis.

#### **d. Pemasangan Spanduk**

Sebagaimana lembaga-lembaga lain pada umumnya yang memasarkan produk pendidikannya melalui spanduk atau balaho, Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga melakukannya. Menurut penuturan Nurul H. Maarif selaku Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS), pesantren memasang spanduk di beberapa titik saja yang jumlahnya tidak sampai puluhan untuk menginformasikan jadwal atau informasi pendaftaran santri/siswa baru. Misalnya, di perempatan Mandala, perempatan Sampay, perempatan Warunggunung, perempatan Cikulur, perempatan Cileles, perempatan Kadubanen dan di depan pesantren. Ukurannya 2 x 4 meter.

“Spanduk dipasang hanya setahun sekali untuk kepentingan informasi pendaftaran siswa baru pada ajaran baru. Itu juga sifatnya hanya melengkapi brosur saja, karena kami melihat pemasangan spanduk kurang efektif. Tidak bisa dilihat oleh orang di luar Banten. Karena itu, sudah dua tahun ke belakang, pemasangan spanduk pendaftaran siswa baru sudah tidak lagi dilakukan. Sekarang lebih mudah, simpel dan praktis, jika menyebarkan

informasi melalui grup-grup WhatsApp. Dalam waktu singkat langsung bisa dibaca ribuan orang,” ujarnya.<sup>73</sup>

Namun untuk kegiatan-kegiatan selain pendaftaran santri baru, terkadang spanduk masih digunakan sebagai media informasi kegiatan pesantren. Misalnya, ketika pesantren hendak mengadakan kegiatan besar semisal Haul dan Istighatsah Kubro yang melibatkan masyarakat banyak. Pada pelaksanaan Haul dan Istighatsah Kubro yang dipimpin oleh Abuya Muhtadi Dimiyati Cadasari, 30 Agustus 2019 lalu, pesantren memasang lima spanduk di lima titik.

#### **e. Penyebaran Brosur**

Penyebaran brosur menjadi keharusan bagi Pondok Pesantren Qothrotul Falah, terutama setiap menjelang ajaran baru. Sesuai kapasitas pesantren, brosur yang dicetak dan disebarakan biasanya sejumlah 1000 eksemplar atau dua rim. Melalui brosur, yang memang banyak ditanyakan oleh calon wali santri, informasi tentang kegiatan pesantren disajikan lebih utuh dan tahan lama. Apalagi brosur yang tipis dan kecil, lebih mudah dibawa pulang untuk dipelajari atau dimusyawarahkan di lingkungan keluarga.

Di dalamnya, berbagai informasi ditampilkan. Misalnya, sejarah pesantren, kegiatan unggulan, kegiatan belajar formal baik MTs maupun SMA, persyaratan pendaftaran, waktu pendaftaran, kegiatan ekstrakurikuler, jadwal

---

<sup>73</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

kegiatan harian dan lain sebagainya. Karena itu, calon santri atau wali santri yang hendak mencari informasi detail-detail kegiatan pesantren lebih mudah mengetahuinya. Brosur ini juga dipampang resmi di website pesantren *www.qothrotulfalah.com*, dan bisa diunduh dengan mudah oleh siapapun yang memerlukannya.

Selain dicetak, brosur pendaftaran ini juga dibuatkan file PDF-nya, sehingga mudah dikirim melalui media WhatsApp. Penyebaran brosur PDF ini lebih mudah meluas melalui media online, baik pada wali santri maupun calon wali santri. Bahkan calon wali santri yang jauh letak geografisnya, semisal di luar Banten, dengan sangat mudah bisa dikirim brosur elektronik ini. Dan jika ada hal-hal yang belum jelas, langsung saja bisa dikomunikasikan dengan pihak Pondok Pesantren Qothrotul Falah melalui nomor handphone yang terpasang di sana.

#### **f. Penyebaran Kalender**

Pembuatan kalender juga dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah pada setiap jelang tahun baru Masehi. Berbeda dengan brosur yang jumlahnya sampai 1000 eksemplar, kalender yang berjumlah 7 halaman hanya dicetak pada kisaran 500 eksemplar yang diutamakan untuk walisantri, karena pada saat mereka mendaftar, memang ada sumbangan resmi untuk kalender, sehingga kalender menjadi hak bagi mereka untuk mendapatkannya.

Selebihnya, kalender dibagikan secara gratis pada lembaga-lembaga tertentu, seperti masjid, majlis taklim, mushalla pom bensin, warung makan, warung bakso, maupun tempat-tempat yang ramai dikunjungi oleh masyarakat. Pihak pesantren meyakini, pemasangan kalender di tempat-tempat keramaian juga akan berdampak positif pada nilai pemasaran produk pendidikan yang dipasarkannya. Kalender ini juga menjadi media cukup baik karena jangka waktu pemasangannya bisa setahun, selama kalender itu berlaku.

Di dalam kalender itu, selain berisi penanggalan sebagaimana kalender pada umumnya, juga ditampilkan foto-foto terpilih dan terbaik; foto pengelola pesantren, kegiatan santri (pengajian, KBM, maupun ekstrakurikuler), tenaga pengajar, wisuda atau yang lainnya. Di kalender ini juga diinformasikan kegiatan-kegiatan apa saja yang diselenggarakan, baik yang formal maupun yang non-formal. Juga ditampilkan informasi kegiatan ekstrakurikuler. Bahkan kalender dilengkapi jadwal shalat, yang akan sangat membantu masyarakat dalam menjalankan kewajiban agamanya.

#### **g. Penyebaran Bulletin**

Selain menerbitkan buku-buku karya pengasuh pesantren, guru-guru maupun para santri, Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga menerbitkan bulletin yang dibagikan untuk kepentingan internal santri maupun masyarakat luar pesantren. Ada dua bulletin yang dibuat; *Bulletin Qi Falah* dan *Bulletin Samha*. Bulletin yang pertama dicetak sangat terbatas, hanya 200an eksemplar

dan disebarikan setiap Jum'at ke beberapa masjid terdekat. Pencetakan ala kadarnya ini, karena niatnya untuk disebarikan hanya di masjid-masjid sekitar sebagai pengenalan pada kegiatan pesantren. Isi bulletin sifatnya umum. Ada artikel dan ada informasi kegiatan santri. Sayangnya, penerbitan bulletin ini tidak berlangsung lama. Tidak lebih setahun pada 2012 dan kini telah berhenti terbit.

Bulletin kedua, *Samha*, diterbitkan cukup banyak. Setiap edisinya terbit 1000 eksemplar. Isinya lebih terkait isu-isu perdamaian dan toleransi. Juga menampilkan beberapa agenda kegiatan pesantren. Menurut Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif, Bulletin ini diterbitkan bekerja sama dengan Abdurrahman Wahid Center (AWC) Jakarta dengan pembiayaan dari pihak mereka. Bulletin ini terbit hingga empat edisi pada 2016. Namun sayang, karena sifatnya yang dibiayai, bulletin ini berhenti seiring selesainya pembiayaan dari pihak donatur.

#### **h. Publikasi Face Book**

Strategi pemasaran selanjutnya, yang digunakan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah adalah menyebarkan informasi kegiatan melalui Face Book. Bagi pesantren, media ini penting digunakan karena jutaan orang berkumpul dan aktif setiap harinya di sana. Alamat yang digunakan adalah Ponpes Qothrotul Falah. Secara aktif, FB baru digunakan pada 2017, dua tahun belakangan. FB resmi pesantren ini dikelola langsung oleh Muhammad Eman

Sulaiman, penanggungjawab bidang multimedia, yang juga aktivis Arus Informasi Santri (AIS) Banten.

Menurut Eman, melalui FB ini, berbagai informasi tentang pesantren disampaikan, bisa berupa kata-kata maupun gambar/pamlet. “Kata-kata bijak juga kita tampilkan di sana. Agenda kegiatan juga disampaikan. Bahkan melalui FB, agenda-agenda pondok yang layak dikonsumsi publik selalu disiarkan lewat *streaming* (siaran langsung melalui FB), sehingga bisa diakses oleh orang di luar secara luas. Bahkan alumni-alumni yang barangkali kangen dengan kegiatan pesantren, bisa mengakses *streaming* kegiatan pesantren ini. Wisuda, Maulidan, simaan al-Qur’an, hafalan kitab kuning, istighatsah, juga kami siarkan langsung. *al-Hamdulillah* respon masyarakat cukup bagus,” ujar Eman.<sup>74</sup>

Eman juga menyatakan, dalam seminggu dirinya bisa menampilkan dua atau tiga informasi tentang apa saja yang terkait dengan pesantren. Kadang tergantung even dan momen yang ada. “Harapannya kami bisa memasarkan produk pesantren di media sosial, karena cakupannya luas dan bisa menjangkau ke seluruh penjuru negeri, bahkan dunia. Dampaknya banyak pengguna media sosial yang lebih cepat respon, karena yang membuka wilayah Banten, Jabodetabek, dan di luar itu,” jelasnya.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup>Wawancara dengan Pembina Multimedia, Muhammad Eman Sulaiman, Ahad, 15 September 2019.

<sup>75</sup>Wawancara dengan Pembina Multimedia, Muhammad Eman Sulaiman, Ahad, 15 September 2019.

### **i. Publikasi Instagram**

Untuk melengkapi strategi pemasaran di dunia media sosial, maka Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga memiliki akun instagram dengan alamat PonpesQothrotulFalah. Akun ini juga dikelola oleh Muhammad Eman Sulaiman. Tak banyak berbeda dengan FB, akun ini juga menampilkan informasi yang kurang lebih sama. Bedanya, akun ini lebih banyak menampilkan foto-foto kegiatan santri.

Jika di FB informasi bisa berupa tulisan yang panjang, maka di instagram tidak bisa dilakukan. Karena hanya foto-foto saja yang bisa ditampilkan. Secara rutin, setiap pekan Eman Sulaiman juga meng-*update* dua sampai tiga foto kegiatan santri, baik Kegiatan Belajar Mengajar (KBM), pengajian kitab kuning, maupun kegiatan ekstra kurikuler. Informasi terkait kegiatan juga biasanya dibikinkan pamletnya untuk ditampilkan di instagram. Instagram ini karena juga baru dikelola sekitar dua tahunan, pengunjungnya juga belum terlalu banyak, sehingga harus terus dilakukan evaluasi.

### **j. Publikasi Website**

Website Pondok Pesantren Qothrotul Falah diantara media atau alat pemasaran yang konsisten digunakan sejak tahun 2011 hingga sekarang. Website dengan alamat [www.qothrotulfalah.com](http://www.qothrotulfalah.com) (awalnya [www.pondokbacaqifalah.blogspot.com](http://www.pondokbacaqifalah.blogspot.com)) ini termasuk aktif dan konsisten memberitakan berbagai kegiatan pesantren. Website ini digagas oleh Nurul H.

Maarif, yang memang punya *back ground* pengalaman mengelola beberapa website besar seperti *www.gusdur.net* dan *www.wahidinstitute.org*, di Jakarta. Bagi Nurul H. Maarif yang sejak 2011 menjadi Pimpinan Redaksinya hingga sekarang, website di zaman ini menjadi media yang sangat penting dan tidak mungkin diabaikan. Selain sebagai upaya promosi, juga sebagai media dokumentasi kegiatan pesantren.

“Melalu website ini kami menampilkan seluruh kegiatan pesantren, baik kegiatan formal maupun yang nonformal. Bahkan rapat guru, rapat wali santri, diskusi, semua kami tampilkan. Tujuannya supaya orang di luaran sana bisa mengerti apa saja kegiatan yang dilakukan oleh pesantren dan santri. Dan *al-hamdulillah*, ratusan ribu pengunjung telah membuka website ini dan dampaknya cukup terasa. Banyak santri yang mondok karena orang tuanya mengenali pondok dari website,” ujar Nurul H. Maarif.<sup>76</sup>

Dijelaskan Nurul H. Maarif, website mencakup banyak kanal; tanya jawab agama, artikel kiai, artikel santri, capaian prestasi, resensi buku/kitab, informasi kegiatan santri, tampilan ekstrakurikuler, informasi pendaftaran santri baru, bahkan video-video kegiatan santri juga ditampilkan di sana. Karena itu, informasi terlengkap tentang pesantren sesungguhnya bisa didapatkan di website resmi ini. Bahkan jika ada orang yang tertarik dengan kegiatan pesantren, yang kebetulan dari tempat yang jauh, pesantren

---

<sup>76</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

senantiasa memintanya untuk merujuk website. Jika ada hal-hal yang belum jelas, bisa dikomunikasikan dengan pihak pesantren, baik melalui email, whatsapp maupun telepon. Semua diniatkan untuk memberikan akses kemudahan bagi pasar atau khalayak ramai.

#### **k. Pelibatan Masyarakat**

Secara historis, berdirinya pondok pesantren tidak bisa dipisahkan dari masyarakat. Pada umumnya, lembaga yang sudah berusia tua ini berada di tengah-tengah masyarakat dan membaaur dengannya, terutama pesantren dengan latar belakang tradisional. Yang jelas, apapun kondisi dan karakter pesantrennya, pelibatan peran serta masyarakat dalam strategi pemasaran produk pendidikan tidak bisa diabaikan. Meninggalkan mereka sama halnya memangkas potensi pemasaran yang ada. Karena itu, sudah semestinya masyarakat dilibatkan secara aktif dalam proses pemasaran pendidikan untuk lembaga pendidikan di sekitarnya. Hal sama juga dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikulur Lebak Banten.

Dijelaskan oleh Kepala Madrasah Diniyah Kitab Kuning, Sufyan Sadeli, pesantren senantiasa melibatkan peran serta masyarakat. “Peran serta masyarakat sekitar membantu mempromosikan lembaga ini kepada sanak famili bahkan teman sejawat,” katanya.<sup>77</sup> “Dengan cara mendukung setiap kegiatan yang dilaksanakan lembaga, baik kegiatan Peringatan Hari Besar

---

<sup>77</sup>Wawancara dengan Kepala Madrasah Diniyah Kitab Kuning, Sufyan Sadeli, Senin, 9 September 2019.

Islam, kegiatan bakti sosial atau kegiatan lain yang melibatkan masyarakat sekitar,” jelas Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi.<sup>78</sup>

Ahmad Turmudzi juga menyatakan, pesantren sering melibatkan masyarakat menjelang tahun ajaran baru, kunjungan ke SD/MI, SMP/MTs sekitar menjelang kegiatan akhir. “Termasuk juga komunikasi dengan wali siswa dan alumni dalam penyebaran brosur menjelang Penerimaan Santri Baru (PSB),” ungkapnya.<sup>79</sup> Bahkan tak jarang, pihak pesantren justru dilibatkan dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh masyarakat. “Misalnya, untuk rencana Peringatan Hari Besar Islam Maulid Nabi tahun ini, bahkan Pengasuh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, KH. Ahmad Syatibi Hambali, didaulat sebagai ketua panitianya dan beberapa guru sebagai anggotanya. Kegiatan ini mencakup wilayah Kampung Sarian dan sekitarnya. Tugas beliau ini menyatukan antara jamaah masjid dan beberapa mushalla,” ujar Kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman.<sup>80</sup>

### 1. Pelibatan Alumni

Selain melibatkan masyarakat, pemasaran produk pendidikan Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikurur Lebak Banten juga melibatkan para alumninya, sejak lulusan yang pertama pada 1993 (MTs), 2000 (SMA), hingga

---

<sup>78</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>79</sup>Wawancara dengan Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, Selasa, 10 September 2019.

<sup>80</sup>Wawancara dengan Kepala SMA Qothrotul Falah, H. Abdurohman, Sabtu, 14 September 2019

yang sekarang. Bahkan alumni-alumni ini tergabung dalam Ikatan Keluarga Alumni Pondok Pesantren Qothrotul Falah yang saat ini diketuai oleh Ade Bujhaerimi, yang kini menjadi Ketua Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Propinsi Banten dan Ketua Forum Silaturahmi Pondok Pesantren (FSPP) Kab. Lebak. Dengan keaktifan ketuanya di berbagai organisasi, baik organisasi keagamaan maupun sosial lainnya, ini juga akan berdampak baik bagi Pondok Pesantren Qothrotul Falah.

Diantara kegiatan promosi atau pemasaran yang dilakukan oleh wadah alumni, adalah penyebaran brosur ke masyarakat sekitar tempat tinggal mereka. Juga penyebaran informasi melalui grup-grup WhatsApp. Mereka juga selalu berkoordinasi dengan pihak pesantren jika ada calon santri baru yang berminat mendaftarkan diri ke pesantren. “Kami selalu berkoordinasi dengan para alumni, karena bagaimanapun, besarnya lembaga pendidikan dalam hal ini Pondok Pesantren Qothrotul Falah tergantung juga pada peran dan kiprah alumninya di masyarakat. Untuk itu, peran alumni sangat penting bagi kemajuan lembaga,” ujar Nurul H. Maarif, Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS).<sup>81</sup> “Pondok Pesantren Qothrotul Falah besar ya karena

---

<sup>81</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

alumninya,” ujar Ketua Alumni Pondok Pesantren Qothrotul Falah, Ade Bujhaerimi.<sup>82</sup>

#### m. WhatsApp

Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikur Lebak Banten juga tidak mau tertinggal oleh perkembangan dunia modern. Orang menyebut, saat ini adalah zaman dunia digital. Semua serba internet dan media sosial. Karena itu, penyebaran informasi apapun lebih cepat dan *massif* jika dilakukan melalui dunia media sosial, baik melalui FB, internet, twitter, instagram dan WhatsApp.

Dijelaskan oleh Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif, secara resmi pesantren mengelola beberapa grup dan ikut di grup-grup yang lain. Misalnya, ada grup Walisantri QothrotulFalah yang berdiri sejak 3 September 2016, yang khusus untuk menginformasikan segala kegiatan santri, baik yang formal maupun *life skill*. “Di grup ini tergabung 196 peserta wali santri dari berbagai wilayah. Mereka punya keluarga, tetangga, kawan maupun relasi, yang jika diberikan informasi tentang kepondokan, diharapkan informasi itu bisa menyebar ke orang-orang di sekelilingnya. Dan ini cukup dengan waktu yang singkat dan bisa kapan saja, dengan penyebaran yang luas,” jelasnya.<sup>83</sup>

---

<sup>82</sup> [www.qothrotulfalah.com](http://www.qothrotulfalah.com), “Temu Alumni 2002: Qothrotul Falah Besar karena Alumninya”, 1 Mei 2017.

<sup>83</sup> Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019. Sejarah berdirinya Radio Qi FM, lihat juga “Berawal dari Mimpi, Qi FM Hadir Menebar

Selain grup wali santri, juga ada grup Guru MTs-SMA QF yang berdiri sejak 30 Januari 2017 yang berisi 50 guru, baik guru yang tinggal di dalam pesantren maupun yang di luar pesantren. Melalui mereka ini, segala informasi tentang kepesantrenan dan sekolah juga akan segera tersebar. Juga ada grup Guru Qothrotul Falah yang telah berdiri sejak 21 Juli 2016. Grup ini berisi 24 guru pesantren secara khusus. Info yang mereka dapatkan juga seringkali di-*forward* ke grup-grup yang mereka ikuti, sehingga penyebarannya juga bisa lebih *massif* lagi. Dan tiga WAG (WhatsApp Group) ini pendiriannya diinisiasi oleh Nurul H. Maarif, selaku Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS).

Guru-guru Pondok Pesantren Qothrotul Falah juga banyak yang ikut di grup WhatsApp. Di grup-grup yang mereka ikuti, mereka juga sering *sharing* informasi terkait kegiatan pesantren, dengan harapan para peserta di grup-grup itu juga mendapatkan informasi tentang kegiatan yang diselenggarakan. Misalnya, Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif ikut di grup GlobalizedNU yang berisi para kiai pimpinan pesantren dari berbagai wilayah Indonesia, FSPP Lebak, MUI Lebak, PCNU Lebak, Halaqah Kiai dan Nyai, Alumni Darus-Sunnah, Alumni Darus-Salam, dan banyak lagi. Kepala SMA H. Abdurrohman bergabung di Grup Alumni Lirboyo, Alumni Tebuireng, FSPP Kab. Lebak, MUI Kab. Lebak dan

---

Ramah”, <https://pondokbacaqifalah.blogspot.com/2012/02/berawal-dari-mimpi-qi-fm-hadir-mencabar.html?m=1>. Juga di [http://wahidinstitute.org/v1/Program/Detail?id=453/hl=id/Pesantren\\_Qi\\_Falah\\_Lebak\\_Mengudara](http://wahidinstitute.org/v1/Program/Detail?id=453/hl=id/Pesantren_Qi_Falah_Lebak_Mengudara)

sebagainya. Kepala MTs Qothrotul Falah, Ahmad Turmudzi, tergabung dalam grup Alumni Qothrotul Falah, Pendamping Desa, PC GP Ansor Lebak dan sebagainya. Begitu juga dengan para guru yang lain, yang juga tergabung dalam berbagai grup WhatsApp.

#### n. Siaran Radio

Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif menceritakan, pada Februari 2012 pihaknya bekerja sama dengan Search for Common Ground (SFCG) Jakarta dan the WAHID Institute (TWI) Jakarta, mendirikan Radio Komunitas (Rakom) yang diberi nama Radio Qi FM. Proses pendirian radio ini atas inisiatif SFCG dan TWI yang disampaikan langsung pada Nurul H. Maarif. Sebelum pendirian, para santri dilatih berbagai teknik siaran maupun pengelolaan program. Diantara penyiarinya adalah Cahyati, Uyun R. Uyuni, DJ Eman, Yessi, Agus Faiz, Atur dan banyak lagi, yang semuanya dari kalangan santri.<sup>84</sup>

Program yang diselenggarakan beragam. Ada kajian fikih, tanya jawab masalah sosial keagamaan, puisi, cerita, *curcol* (curhat colongan), pemutaran lagu islami, juga informasi berbagai kegiatan pesantren dan masyarakat sekitar. Dampak penyiaran ini cukup baik, karena jangkauan radio komunitas ini hingga 15 km. Pendengar juga berasal dari berbagai wilayah di sekitar Lebak Banten. Sayangnya, pada tahun 2015 radio ini rusak, sehingga tidak

---

<sup>84</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019..

bisa digunakan. Hingga saat ini, biaya yang cukup besar untuk perbaikan peralatan radio itu, maka pihak pesantren belum mampu memperbaikinya, kendati beberapa pengelola sesungguhnya ingin tetap memperbaikinya, sehingga bisa digunakan kembali sebagai sarana syiar program pesantren sebagaimana dahulu.

“Sebetulnya promosi atau pemasaran pendidikan pesantren lewat radio ini sangat penting dilakukan, karena tidak banyak pesantren yang memilikinya. Ini bisa menjadi diferensiasi atau perbedaan produk antara Pondok Pesantren Qothrotul Falah dengan pesantren-pesantren lain umumnya di Banten terutama. Sayangnya kami belum mampu menjaga fasilitas yang ada secara konsisten,” ujar Nurul H. Maarif.<sup>85</sup>

Ke depan, kata Nurul H. Maarif, media pemasaran yang penting dikembangkan adalah radio dan pembuatan video pendek, yang bisa disebarakan melalui grup-grup WhatsApp maupun melalui channel You Tube khusus Pondok Pesantren Qothrotul Falah. Dengan video atau film pendek ini, variasi penyebaran informasi kegiatan pesantren akan kian beragam dan kian diminati oleh masyarakat secara luas. “Saat ini yang penting disiapkan adalah timnya dan *insya Allah* kami terus mengupayakannya. Juga konsistensi dan komitmen yang penting dijaga,” kata Nurul H. Maarif.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

<sup>86</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

#### **D. KELEBIHAN DAN KELEMAHAN STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DI PONDOK PESANTREN QOTHROTUL FALAH**

Ada empat belas point strategi pemasaran yang dijalankan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, baik yang masih berlangsung secara konsisten maupun yang harus diperbaiki sehingga bisa lebih aktif lagi. Dengan berbagai strategi itu, pihak lembaga berharap informasi tentang kegiatan pesantren yang telah dan akan diselenggarakan bisa diketahui secara luas oleh masyarakat. Bagaimanapun, segala jalan haruslah ditempuh untuk mencapai tujuan yang maksimal, karena antara strategi yang satu dengan strategi yang lain niscaya akan saling melengkapi.

Menurut Koordinator Majelis Pembimbing Santri (MPS) Nurul H. Maarif, di zaman ini, tentu strategi pemasaran yang paling diunggulkan adalah yang berbasis media sosial seperti FB, WA, video termasuk juga website. “Namun tentu saja tanpa menafikan strategi yang lain, karena dalam faktanya belum semua masyarakat bersentuhan aktif dengan dunia media sosial. Karena itu, pemasaran melalui jalan yang konvensional juga tetap perlu dilakukan,” jelasnya.<sup>87</sup>

Dari empat belas point strategi pemasaran yang ditempuh oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah, tentu terdapat kelebihan maupun kelemahan, sebagaimana akan diuraikan di bawah ini:

---

<sup>87</sup>Wawancara dengan Koordinator MPS Qothrotul Falah, Nurul H. Maarif, Selasa, 3 September 2019.

NO.	JENIS PEMASARAN	KELEBIHAN	KELEMAHAN
1	Ceramah	Bisa interaksi dengan pangsa pasar secara langsung, sehingga jika ada hal-hal yang ingin diketahui lebih mendalam bisa dikomunikasikan secara langsung.	Umumnya jumlah pendengar ceramah tidak terlalu banyak dan waktunya terbatas, sehingga interaksi juga terbatas.
2	Penulisan Karya	Kelebihan strategi ini lebih pada substansi, yakni menunjukkan tingkat intelektualitas penulisnya	Interaksi dengan pasar berjalan pasif, informasi yang tersampaikan tidak mendetail, ditambah lagi belum adanya budaya membaca yang baik di kalangan masyarakat.
3	Publikasi Media Massa	Menjangkau berbagai lapisan masyarakat dan langsung mengenai pada inti kegiatan pesantren	Durasi waktu tayang sangat terbatas, karena hanya sehari.
4	Pemasangan Spanduk	Bisa dilihat secara langsung oleh pasar	Pembuatannya tidak banyak, informasi terbatas dan orang yang lalu lalang belum tentu mencatatnya. Tidak bisa dilihat oleh orang yang tempat tinggalnya di luar Banten.
5	Penyebaran Brosur	Bentuknya yang simpel menjadikan brosur lebih praktis dibawa pulang oleh calon siswa untuk dipelajari. Informasi	Hanya berlaku setahun sekali, karena hanya dibuat untuk kepentingan pendaftaran santri baru

		tentang kegiatan pesantren juga lebih utuh dan komplit.	
6	Penyebaran Kalender	Memuat banyak informasi kegiatan, foto-foto, juga dilengkapi penanggalan. Kalender akan bertahan setahun penuh.	Tidak bisa dijangkau banyak orang, karena eksemplar pencetakannya terbatas.
7	Penyebaran Bulletin	Sebagaimana buku, bulletin bisa menjadi media lain di forum Jum'at	Tidak memuat banyak informasi kegiatan pesantren secara detail, jumlah terbatas dan interaksinya pasif
8	Publikasi Face Book	Mampu menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dengan waktu lebih cepat, juga bisa dilakukan interaksi aktif antara pasar dengan pengelola lembaga	Belum semua masyarakat akrab dengan FB, dan kebanyakan justru masyarakat dari luar Banten yang jaraknya jauh yang berinteraksi dengan pengelola
9	Publikasi Instagram	Mampu menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dengan waktu lebih cepat, juga bisa dilakukan interaksi aktif antara pasar dengan pengelola lembaga	Belum semua masyarakat akrab dengan instagram, dan kebanyakan justru masyarakat dari luar Banten yang jaraknya jauh yang berinteraksi dengan pengelola
10	Publikasi Website	Strategi pemasaran website ini paling praktis di dunia online, karena bisa dijangkau secara luas oleh khalayak. Informasi juga disampaikan secara rutin dan terupdate. Juga ditampilkan	Masyarakat umumnya belum akrab dengan dudi (dunia digital). Banyak yang menjangkaunya justru dari wilayah yang jauh, sehingga akan menjadi pertimbangan untuk memondokkan anaknya di lembaga

		secara lengkap, baik berita maupun foto-potonya. Website akan menarik masyarakat perkotaan yang memang akrab dengan dunia online. Melalui website, pesantren mudah dicari melalui <i>googling</i> .	ini.
11	Pelibatan Masyarakat	Masyarakat bisa menjadi corong yang baik bagi informasi kegiatan pesantren, karena baik buruknya lembaga dilihat langsung oleh mereka	Jangkauannya hanya terbatas pada wilayah sekitar pesantren
12	Pelibatan Alumni	Alumni memiliki peran yang signifikan, karena besarnya pesantren sedikit banyak tergantung pada alumninya. Apalagi mereka juga berkiprah di banyak kegiatan, baik instansi maupun organisasi.	Koordinasi antara alumni dengan lembaga seringkali kurang berjalan dengan baik, karena jarak dan waktu yang terbatas
13	WhatsApp (grup, status, dll)	Penyebaran informasi melalui grup WhatsApp berlangsung lebih cepat dan luas. Juga bisa dilakukan interaksi langsung dengan pihak pengelola	Di lapangan ternyata banyak masyarakat yang belum memiliki WhatsApp. Selain itu, penyebarannya juga sporadis. Siapa saja bisa menjadi sasarannya.

		pendidikan.	
14	Siaran Radio	Pemasaran lewat radio sebetulnya cukup baik, karena tidak semua lembaga pendidikan memilikinya. Jangkauannya untuk radio komunitas bisa sampai 15 km. Juga bisa dilakukan interaksi langsung dengan pihak pengelola.	Perawatannya yang mahal tidak memungkinkan keberlanjutan radio, sehingga akhirnya mati di tengah perjalanan. Jangkauannya juga terbatas, hanya di wilayah tertentu dan tidak bisa ke wilayah lain, berbeda dengan media sosial.

Itulah empat belas point strategi pemasaran produk pendidikan yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Qothrotul Falah Cikurur Lebak Banten, yang diniatkan untuk menjaring pembeli (dalam hal ini siswa) sebanyak-banyaknya. Strategi ini tentu saja perlu dievaluasi secara kontinyu, guna menyesuaikan perkembangan zaman. Mana strategi yang paling efektif, itulah yang harus dipertahankan dan ditingkatkan. Dan mana yang kurang sesuai perkembangan zaman, semestinya diganti dengan yang lebih baik lagi.[]