

Model dan Strategi Pengembangan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam Padang Pariaman

Business Development Models and Strategies at Pondok Pesantren Modern Subulussalam, Padang Pariaman

Solehuddin Harahap, Dafiari Syarif

ABSTRACT

This research departs from the many Islamic boarding schools that have transformed by incorporating socio-economic functions into the activity program of Islamic boarding schools, one of the Islamic boarding schools that is trying to be independent in economic activities and conducting local businesses is Pondok Pesantren Modern Subulussalam located in the Panyalai village of Nagari Lubuk Pandan, District 2x11 Six neighborhoods, Kabupaten Padang Pariaman. This study uses qualitative research by looking at the business strategy used and then analyzing it with a SWOT analysis. The results of the strategic research implemented by Pondok Pesantren Modern Subulussalam Foundation include collaborating with various Islamic financial institutions, establishing partnerships with the government and related institutions, building micro-enterprises that can be marketed, developing Kopontren human resources to continue to face challenges, and conducting training. entrepreneurship in Islamic boarding schools.

Keywords: *model, strategy, business, development, pondok pesantren*

ABSTRAK

Penelitian ini berangkat dari banyak pondok pesantren yang melakukan transformasi dengan memasukkan fungsi sosial ekonomi ke dalam program kegiatan pondok pesantren, salah satu pesantren yang mencoba mandiri dalam kegiatan ekonomi dan melakukan usaha lokal tersebut adalah Pondok Pesantren Modern Subulussalam terletak di kampung Panyalai Nagari Lubuk Pandan, Kecamatan 2x11 Enam lingkungan, Kabupaten Padang Pariaman. Penelitian menggunakan penelitian kualitatif dengan melihat strategi usaha yang digunakan kemudian menganalisis dengan analisis SWOT. Hasil penelitian strategi yang diterapkan oleh Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya dengan menjalin kerja sama dengan berbagai lembaga keuangan syariah, menjalin kemitraan dengan pemerintah dan instansi terkait, membangun usaha mikro yang bisa di pasaran, mengembangkan SDM Kopontren untuk terus maju menghadapi tantangan, dan melakukan pelatihan kewirausahaan di lingkungan Pesantren.

Kata Kunci: *model, strategi, bisnis, pengembangan, pondok pesantren*



JIHBIZ

Journal of Islamic Economy, Finance, and Banking

P-ISSN 1238-1235 | E-ISSN 2807-6028

Vol. 6 No. 1 2022

Page 27-47

Published by:

Program Studi Ekonomi Syariah dan
Program Studi Perbankan Syariah
Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, East Java, Indonesia

Website:

<http://ejournal.uniramalang.ac.id/index.php/jihbiz/>

Article's DOI:

<https://doi.org/10.33379/jihbiz.v6i1.1148>

Author(s):

Solehuddin Harahap¹

Email: solehharahap04@gmail.com

Dafiari Syarif²

Email: dafiariSyarif24@gmail.com

Affiliation:

¹ *Universitas Islam Negeri Imam Bonjol
Padang,
Padang, West Sumatera, Indonesia*

² *Institut Agama Islam Negeri Kerinci,
Kerinci, Jambi, Indonesia*

Correspondence:

pesantrenmodernsubulussalam@gmail.com

Article Type: Research Paper

Submission's History:

Received	:	18 January 2022
Revised	:	22 January 2022
Accepted	:	27 January 2022

1. Pendahuluan

Pondok pesantren merupakan Instansi keagamaan yang bergerak di bidang pendidikan. Fungsi pondok pesantren sesungguhnya berujung pada tiga fungsi utama, yaitu: Pertama, sebagai pusat pengaderan pemikir-pemikir agama (*Center of Excellence*). Kedua, sebagai lembaga yang mencetak sumber daya manusia (*Human Resource*). Ketiga, sebagai lembaga yang mempunyai kekuatan melakukan pemberdayaan pada masyarakat (*Agent of Development*) (Suhartini, 2009).

Dalam fungsi lain disebutkan pondok pesantren juga sebagai jembatan solusi yang timbul dan berkembang dalam kehidupan masyarakat (sebagai sumber praktis dalam kehidupan) mencetak generasi dai, mubalig, dan para ulama (Syam, 2005). Selain itu, pondok pesantren juga sebagai sarana pengembangan masyarakat (Halim et al., 2005), dan sebagai lembaga dakwah (Hasyim, 1988) dalam meningkatkan nilai spiritual masyarakat.

Banyak pondok pesantren yang melakukan transformasi dengan memasukkan fungsi sosial ekonomi ke dalam program kegiatan pondok pesantren. Jika dibandingkan dengan masa kolonial, orientasi sebahagian Pondok Pesantren saat ini memang telah mengalami pergeseran yang cukup jelas. Jika misi Pesantren pada masa penjajahan adalah membantu perjuangan politik untuk merebut kemerdekaan dan membebaskan masyarakat dari belenggu tindakan tirani, maka pada masa modern ini, hal itu telah mengalami pergeseran, masyarakat tidak lagi terjajah dan kemerdekaan sudah diperjuangkan sebab itu fokus masyarakat pada pembangunan dan kesejahteraan, karena itulah sebahagian pondok pesantren memasukkan dalam programnya menuju orientasi kemajuan ekonomi (Qomar, 2001).

Dari kondisi tersebut menyebabkan terjadinya perubahan pondok pesantren dari pondok pesantren tradisional menuju pondok pesantren modern, serta menjadikan pondok pesantren berkolaborasi terhadap entitas bisnis maupun kemajuan teknologi. Saat ini Banyak sudah pesantren-pesantren melakukan aktivitas bisnis guna menghidupi kegiatan pesantren sebagai *self financing* pesantren yang bergerak mandiri (Lukman, 2007). Praktik ekonomi pesantren tersebut harus pula dimanajemen dengan baik agar berpengaruh terhadap kemajuan pesantren.

Manajemen ekonomi Pondok Pesantren yang mandiri sudah banyak terjadi dan berkembang bahkan maju di Indonesia. Dengan banyaknya unit-unit usaha yang berkontribusi besar terhadap pendapatan usaha Pondok Pesantren menjadi nilai tambah dalam memenuhi kebutuhan layanan Pendidikan (Rifa'i, 2018).

Salah satu pesantren yang mencoba mandiri dalam kegiatan ekonomi dan melakukan usaha lokal tersebut adalah Pondok Pesantren Modern Subulussalam terletak di kampung Panyalai Nagari Lubuk Pandan, Kecamatan 2x11 Enam lingkung, Kabupaten Padang Pariaman.

Bersamaan dengan misi dan visinya, Pondok Pesantren Modern Subulussalam, dijadikan sebagai pondok pesantren yang bermutu dan mencoba melahirkan generasi yang berkualitas Islami, cerdas, dan terampil, memiliki akhlak yang mulia, Mandiri dan Berprestasi. pondok pesantren ternyata memiliki peran yang sangat strategis. Selain sebagai pusat pengembangan agama, pendidikan, sosial serta budaya, pesantren juga mampu menjadi salah satu kekuatan pengembangan ekonomi (Danar, 2013).

Pondok Pesantren Modern Subulussalam telah memiliki sistem pendidikan Pesantren yang menginternalisasi nilai-nilai kewirausahaan dan bisnis yang tertata secara sistematis, terstruktur dan memadai, baik dilihat dari substansinya maupun strateginya.

Pesantren Modern Subulussalam memiliki beberapa unit usaha dalam menyejahterakan pergerakan pesantren seperti, Usaha Depot Air minum, usaha *laundry*, usaha Kesehatan Pesantren, bahkan mampu membangun *S-Mart* sebuah minimarket yang menunjang proses kegiatan kewirausahaan santri.

Pengembangan bisnis menjadi suatu persoalan yang sangat penting terhadap bisnis itu sendiri. Manajemen yang strategis tentu sangat diperlukan dalam mengelola perekonomian ataupun unit-unit bisnis di Pesantren. Perkara tersebut dilakukan untuk memajukan dan menambah kebutuhan serta kemandirian pesantren. Beberapa Pesantren Tradisional hampir mati suri akibat tidak mampu mempertahankan dan mengadakan kebutuhan santri dan para warga pondok pesantren yang ada. Manajemen merupakan suatu rangkaian aktivitas (termasuk perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian) yang diarahkan pada sumber-sumber daya organisasi untuk mencapai tujuannya dengan cara yang efektif dan efisien (Griffin, 2004) juga merupakan suatu hal yang mesti ada dalam pengelolaan unit-unit bisnis pesantren.

Namun saat ini pesantren terkadang masih menghadapi kendala serius terkait ketersediaan sumber daya manusia (SDM) yang profesional dan dalam penerapan strategi pengelolaan bisnis serta manajemen ekonomi pesantren. Seperti tidak ada Tupoksi yang jelas antara yayasan, pimpinan madrasah, guru dan staf administrasi. Tidak adanya transparansi pengelolaan sumber-sumber keuangan, belum terdistribusinya peran pengelolaan pendidikan, banyaknya penyelenggaraan administrasi yang tidak sesuai standar, serta unit-unit usaha tidak berjalan sesuai aturan baku organisasi (Mayhud & Khusnurdilo, 2004).

Masa depan pondok pesantren sangat ditentukan oleh faktor manajerial. Pesantren kecil akan berkembang secara signifikan manakala dikelola dengan baik secara profesional. Pada pengelolaan yang baik, pesantren yang sudah besar akan bertambah besar. Dan sebaliknya, pesantren yang telah besar dan maju pun akan mengalami kemunduran manakala manajemennya tidak efektif dan baik. Sementara itu, jika mengabaikan manajemen, pesantren yang kecil akan gulung tikar dan tutup pintu dalam menghadapi situasi atau tantangan *multidimensi* (Qomar, 2001).

Untuk merawat keberlangsungan pesantren secara utuh maka diperlukan manajemen strategi pengembangan bisnis pesantren yang ideal. Untuk memaksimalkan hal tersebut, diperlukan manajemen unit usaha pondok pesantren yang efektif, efisien, serta profesional dalam pengelolaannya. Oleh sebab itu penulis merasa tertarik untuk mengangkat tema ini menjadi sebuah tesis dengan judul: **“Model dan Strategi Pengembangan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam Padang Pariaman”**.

2. Kajian Pustaka dan Kerangka Berpikir

2.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi sebagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Keputusan strategis perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk analisis SWOT (Rangkuti, 2014).

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain. Sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecenderungan-kecenderungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang.

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi perusahaan yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam merupakan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sebagai peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalkan kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi (Robinson, 2000).

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT sebagai alat pencocokan yang mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO, WO, ST dan WT. Perencanaan usaha yang baik dengan metode SWOT dirangkum dalam matriks SWOT yang dikembangkan oleh Kesrns sebagai berikut:

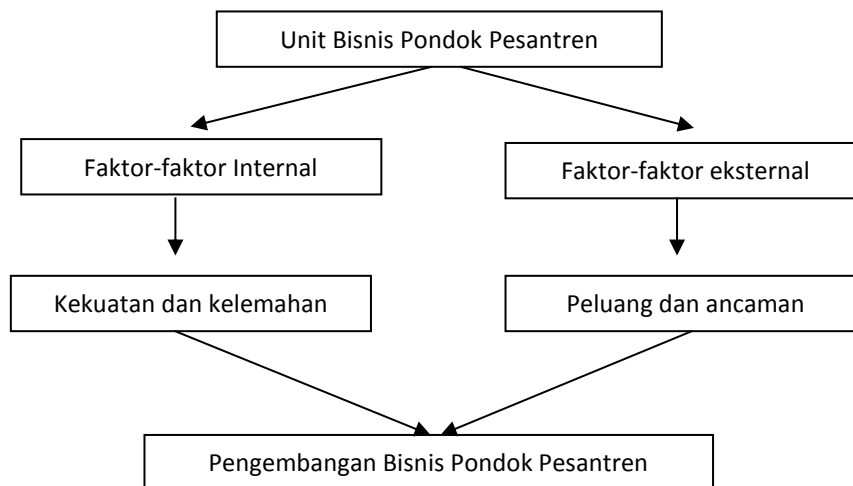
Tabel 1 Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal	WEAKNESSES (W) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI SO ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATH (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

IFAS (*Internal Strategic Factory Analysis SUMMARY*) dengan kata lain faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam rangka *strength and weakness*. Sedangkan EFAS (Eksternal Strategic Factory Analysis Summary) dengan kata lain faktor-faktor strategis eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka *opportunities and threats*.

2.2 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Grafik 1 Kerangka Berpikir

3. Metodologi

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif (*field research*) (Neuman, 2014), pada proses meneliti, peneliti akan mengkaji berbagai data yang berasal dari lapangan, Lokasi penelitian dilaksanakan pada Pondok Pesantren Modern Subulussalam terletak di kampung Panyalai Nagari Lubuk Pandan, Kecamatan 2x11 Enam lingkung, Kabupaten Padang Pariaman.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1 Pengumpulan Data Primer

Adapun pengumpulan data dengan cara Survei, wawancara, dan dokumentasi.

1. Survei

Sebelum dilakukan pengumpulan data, terlebih dahulu dilakukan survei. Survei dilakukan dengan terjun langsung ke lokasi penelitian untuk melakukan pengamatan terhadap Model dan Strategi Pengembangan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam Padang Pariaman. Survei dilakukan beberapa tahap, yaitu: Pertama, survei tahap awal, dilakukan untuk mendapatkan gambaran. Kedua, dilakukan survei terfokus untuk mendapatkan gambaran yang lebih rinci tentang berbagai komponen yang sebelumnya telah ditemukan dalam survei awal. Ketiga, dilakukan survei terseleksi yaitu memilih secara tegas elemen yang diketahui dan menjadi fokus utama penelitian.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan pengurus Pondok Pesantren Modern Subulussalam, Ketua Yayasan, Pimpinan Pondok, Tim Pengelola Bisnis, Petugas Pesantren, dan pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut menggunakan teknik *Purposive Sampling* (Ishak & Bakar, 2014).

Wawancara dilakukan secara terbuka dan bersifat mendalam dan dilakukan secara berulang-ulang untuk mendapatkan informasi yang valid. Wawancara akan dilakukan di lapangan dengan menggunakan pedoman wawancara agar prosesnya lebih terarah dan tidak melenceng dari rancangan yang telah dibuat.

3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumentalnya dari seseorang (Ishak & Bakar, 2014).

Teknik dokumen digunakan untuk mengumpulkan berbagai catatan dan dokumen yang ada di Pondok Pesantren Modern Subulussalam Padang Pariaman. Dokumen ini berupa data-data tertulis yang terkait dengan informasi yang mendukung sesuai dengan tujuan penelitian baik berupa gambar, video rekaman dan lainnya.

3.2.2 Pengumpulan Data Sekunder

Mengumpulkan data tertulis seperti aturan, visi, misi pesantren dan beberapa karya ilmiah yang relevan terhadap penelitian ini.

3.3 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2015).

1. Mengolah data dan mempersiapkan data untuk dianalisis

Langkah mengolah data ini melibatkan transkripsi wawancara, *men-scanning* materi, menyetik data lapangan, atau memilah-milah dan menyusun data tersebut ke dalam jenis-jenis yang berbeda tergantung pada sumber informasi. Melakukan *Focus Group Discussion* mengenai data setelah observasi.

2. Membaca keseluruhan data atau ceking data

Membangun *general sense* atas informasi yang diperoleh dan merefleksikan maknanya secara keseluruhan. Gagasan umum apa yang terkandung dalam perkataan partisipan, Bagaimana kesan dari kedalaman, kredibilitas, dan penuturan informasi itu. Pada tahap ini, para peneliti kualitatif terkadang menulis catatan khusus atau gagasan-gagasan umum tentang data yang diperoleh.

3. Reduksi data

Reduksi data yaitu merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, menentukan pola dan temanya.

4. Menganalisis lebih detail dengan meng-*coding* data

Coding merupakan proses dalam mengolah materi/informasi menjadi segmen-segmen tulisan sebelum memaknainya. proses ini melibatkan kepada beberapa tahap yaitu: mengambil data tulisan atau gambar yang telah dikumpulkan selama proses penelitian, menyegmentasi kalimat-kalimat dan paragraf-paragraf atau gambar-gambar tersebut ke dalam kategori-kategori, kemudian melabeli kategori-kategori ini dengan istilah-istilah khusus, yang sering kali didasarkan pada istilah/bahasa yang betul-betul berasal dari partisipan (disebut istilah *in vivo*) (Creswell, 2009) .

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Bisnis Pondok Pesantren Subulussalam

4.1.1. Profil Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam atau YPPM Subulussalam berdiri sejak tahun 1991. Salah satu pendirinya adalah CEO Elhijab, Hj. Elidawati. Saat ini Hj. Elidawati pun menjabat Ketua Yayasan Pondok Pesantren Subulussalam. Mulanya keberadaan YPPM Subulussalam,

didasari dengan berdirinya sebuah sekolah swasta yang bernama MIS Lubuk Pandan yang berdiri pada tahun 1965 dengan segi bangunan yang terdiri dari satu masjid, satu asrama dan satu untuk kegiatan sekolah. MIS ini adalah kependekan dari Madrasah Ibtidaiyah Swasta. Salah satu pendiri MIS Lubuk Pandan bernama Fauril Umar Labai Majolelo sekaligus sebagai guru pendamping. Dengan menerapkan sistem *boarding school*, di mana santri berdomisili di asrama, maka diharapkan semakin mempermudah dalam melaksanakan pendidikan secara penuh. Sukarta Fuaddin yang diiringi oleh Fauril Umar Labai Majolelo bertemu dengan beberapa orang Pihak Nagari Lubuk Pandan. Pendirian Pondok Pesantren Modern Subulussalam ini juga diikuti serta oleh beberapa pihak Nagari Lubuk Pandan yang bernama Ali Umar (Alm), Yahya (Alm), Ardiati Zainal, Munir Jalal (Alm), Mawardi Muchtar.

Pondok Pesantren Modern Subulussalam Fokus bergerak di bidang *Tahfidzul Qur'an* berupaya bagaimana melahirkan generasi penghafal Al-Qur'an. Para santri dididik dalam pondok untuk menghafal Al-Qur'an kemudian mempelajari Ilmu Agama lainnya. Tidak hanya itu Pondok Pesantren Modern Subulussalam juga mendidik dan mengajarkan kepada santri bagaimana menjadi santri yang berprestasi dan mandiri berbagai keterampilan di dalam pondok seperti, Kursus Komputer, Menjahit, Seni Kaligrafi, Wira Usaha, membuat Anyaman, dan Desain Grafis (membuat *mug* gelas) ada dalam lingkungan pesantren.

YPPM Subulussalam terletak di Korong Kampung Panyalai Nagari Lubuk Pandan Kecamatan 2x11 Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariaman Provinsi Sumatera Barat.

Visi-Misi Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Sebagai salah satu Pondok pesantren Modern yang kompeten, keberadaan dan tujuan pondok pesantren tidak terlepas dari Visi-misi yang diemban yakni:

“Visi”

Visi Lembaga Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam adalah Mewujudkan Pondok Pesantren Modern Subulussalam Yang Madani, Berprestasi, dan Mandiri di Sumatera Barat tahun 2023.

“Misi”

Misi Lembaga Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam adalah:

- 1) Meningkatkan suasana madani di lingkungan Pondok Pesantren Modern Subulussalam
- 2) Menyediakan dan memantapkan SDM *civitas akademika* Pondok Pesantren Modern Subulussalam
- 3) Meningkatkan akses dan kualitas lembaga pendidikan keagamaan
- 4) Meningkatkan pemanfaatan dan kualitas pengelolaan kemandirian Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Unit-unit Usaha Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Pondok Pesantren Modern Subulussalam dari tahun ke tahun berusaha melakukan perubahan perbaikan secara perlahan-lahan dalam rangka memperbaiki kemandirian perekonomian

pesantren yang bertujuan untuk menyejahterakan pesantren pada khususnya warga pesantren. Adapun beberapa unit usaha di Pondok Pesantren Modern Subulussalam yaitu:

1. Depot Air Minum

Depot air minum isi ulang merupakan salah satu usaha perdagangan di bidang minuman. Air minum dalam kemasan sudah tidak asing lagi bagi masyarakat umum di seluruh dunia terlebih bagi masyarakat. Usaha depot air minum isi ulang ini memberikan jasa pengisian ulang air minum dalam kemasan galon, dan harga yang harus dibayarkan adalah berat bersih air minum yang dibeli. Berdasarkan hasil dari observasi yang penulis lakukan pada Depot air minum isi ulang yang ada di Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dan berdasarkan data-data yang diperoleh bahwa depot air minum pesantren digunakan untuk kebutuhan pesantren dan mencoba mewujudkan kemandirian pesantren seperti yang tertuang dalam visi-misi pesantren.



Gambar 1 Depot Air Minum YPPM Subulussalam

2. Minimarket S-Smart

Berdasarkan hasil dari observasi yang penulis lakukan minimarket yang ada di Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dan berdasarkan data-data yang diperoleh bahwa minimarket S Mart pesantren digunakan untuk kebutuhan pesantren dan mencoba mewujudkan kemandirian pesantren seperti yang tertuang dalam visi-misi pesantren.



Gambar 2 Minimarket S Mart YPPM Subulussalam

Pengembangan usaha merupakan salah satu peningkatan kesejahteraan kepada masyarakat di pondok pesantren dengan menambah kegiatan usaha di Pondok Pesantren Modern Subulussalam. Melalui kegiatan bisnis ini masyarakat di dalam pondok pesantren menjadi lebih mandiri.

4.1.2. Model Bisnis yang diterapkan di Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Model Bisnis adalah suatu metode dalam melakukan bisnis agar perusahaan dapat menghasilkan pendapatan untuk mempertahankan keberadaan perusahaannya. Dalam kegiatan bisnis, mutlak diperlukan suatu model agar bisnis tersebut dapat berjalan. Model tersebut menentukan bagaimana cara dan nilai apa saja yang ditambahkan oleh suatu perusahaan dalam menawarkan produk maupun jasa yang ditawarkan.

Adapun Model Bisnis yang diterapkan di Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam melalui wawancara dengan pemimpin yayasan adalah bisnis perdagangan. Usaha perdagangan atau usaha dagang adalah sebuah usaha di mana kegiatan utamanya adalah melakukan pembelian barang atau produk untuk kemudian barang atau produk tersebut dijual kembali dan mengambil keuntungan darinya tanpa melakukan perubahan kondisi dari produk yang dijual.

Klasifikasi Bisnis Perdagangan YPPM Subulussalam

Berdasarkan volume barang yang dijual, kegiatan perdagangan dibagi atas *perdagangan grosir* dan *perdagangan eceran*. Perdagangan grosir atau *wholesaler* adalah pedagang yang memperjualbelikan komoditas dalam partai atau skala yang besar dan konsumennya merupakan konsumen pertama yang akan mendistribusikan lagi kepada konsumen berikutnya. Sedangkan pedagang eceran atau retail adalah perdagangan yang memperjualbelikan komoditas dalam partai kecil dan konsumennya merupakan konsumen akhir yang langsung memakai komoditas tersebut untuk memenuhi kebutuhannya sendiri.

Dalam hal ini Bisnis YPPM Subulussalam termasuk kategori bisnis perdagangan eceran (retail) dengan adanya Toko S Mart yang memperjualbelikan komoditas skala partai kecil yang konsumennya merupakan konsumen akhir yaitu para santri dan masyarakat pesantren.

Berdasarkan cara distribusi barang kegiatan perdagangan dibagi atas dua cara. Cara pertama adalah penjual mendatangi lokasi konsumen, sedangkan cara kedua adalah konsumen mendatangi lokasi penjual.

Dalam hal ini YPPM Subulussalam sebagai produsen mendatangi lokasi konsumen yaitu para santri dan Masyarakat pesantren.

Berdasarkan bentuk tempat perdagangan eceran di Indonesia, dapat dibedakan sebagai berikut: pasar tradisional, warung toko, pusat perbelanjaan, pusat pertokoan, *departement store*, *supermarket*, *minimarket*, *super bazaar*, *speciality store*, boutique, dan pasar khusus.

Dalam hal ini bentuk bisnis perdagangan YPPM Subulussalam yaitu minimarket yang dinamai S Mart.

Berdasarkan jenis komoditi yang dijual menurut kegiatan perdagangan dapat digolongkan menjadi tiga *Pertama*, Kegiatan perdagangan komoditas primer. Merupakan jenis perdagangan komoditas yang dibutuhkan sehari-hari, seperti beras, sayur-sayuran, bumbu masak, daging, telur, buah-buahan dan sebagainya. *Kedua*, Kegiatan perdagangan komoditas sekunder. Merupakan komoditas yang mempunyai sifat pelayanan kebutuhan tidak teratur, dalam arti frekuensi pembelian tidak tetap, di mana rasa kebutuhan timbul dalam selang waktu tertentu. Komoditas ini dapat dikatakan agak jarang dibeli, akan tetapi pembeli akan sanggup mendapatkannya ke lokasi kegiatan walaupun jaraknya relatif jauh. *Ketiga*, Kegiatan perdagangan komoditas tersier. Kegiatan perdagangan komoditas tersier memiliki karakteristik pelayanan kebutuhan penduduk yang jarang sekali dibeli dan biasanya dibeli oleh penduduknya yang benar-benar perlu dan cukup mampu, seperti perhiasan, televisi, dan komoditi mewah/*lux* lainnya.

Dalam hal ini Bisnis Perdagangan YPPM Subulussalam termasuk kategori bisnis perdagangan komoditas primer yaitu merupakan jenis perdagangan komoditas yang dibutuhkan sehari-hari, seperti perlengkapan sekolah santri, makanan dan lainnya.

Bisnis perdagangan juga diartikan bisnis bergerak di bidang niaga, baik dalam skala kecil maupun besar dan berperan sebagai perantara yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen.

Adapun Indikasi disebut sebagai bisnis perdagangan yaitu :

1. Usaha yang dilakukan adalah usaha yang menjual dan membeli dan menjual kembali barang dagang tanpa mengolah terlebih dahulu.
2. Menggunakan akun persediaan barang mengelola terlebih dahulu.
3. Memperhitungkan harga pokok penjualan (HPP).
4. Laporan laba/rugi menggunakan bentuk *single step* maupun *multiple step*.

Strategi Pengembangan Bisnis di Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Penerapan strategi merupakan hal yang sangat penting bagi keberhasilan suatu organisasi/perusahaan. Berikut ini beberapa strategi yang diterapkan Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam upaya membangun dan mengembangkan Bisnis di lingkungan pesantren:

1. Membangun unit usaha yang sesuai dengan kebutuhan/minat calon Konsumen (cermat dalam berinvestasi).

Dalam membangun unit usaha di lingkungan pesantren, Pondok Pesantren Modern Subulussalam selalu melakukan riset terlebih dahulu mengenai produk atau jasa yang dibutuhkan Yayasan PPM Subulussalam apa yang kira-kira cocok dan akan banyak peminat di lingkungan barulah kemudian akan di bangun unit usaha. Berikut beberapa unit usaha yang dibangun berdasarkan perhitungan bisnis untuk menjangkau calon konsumen:

- a. Membangun Bisnis Pengisian ulang air galon Depot Air Minum di mana terdapat ratusan santri di lingkungan pesantren yang di setiap asrama tersebut

membutuhkan air minum untuk para santri, di mana hal tersebut menjadikan pasar yang potensial bagi unit usaha Depot Air Minum.

- b. Membangun minimarket S Mart di lingkungan pesantren untuk memenuhi kebutuhan berbelanja para santri yang berjumlah lebih dari 400 orang.
2. Menjalin kerja sama dengan lembaga Perusahaan.

Pondok Pesantren Modern Subulussalam merasa sangat perlu untuk bekerja sama dengan perusahaan maju seperti EL Hijab, El Cloprs, yang CEO-nya sendiri merupakan Ketua Yayasan YPPM Subulussalam untuk berupaya membangun dan mengembangkan minat santri dalam berwirausaha dan mengembangkan usaha mikro di lingkungan pesantren. Ada beberapa hal yang telah dilakukan kerja sama yang membuat bisnis pondok pesantren berkembang

- a. Pada tahun 2017 Pondok Pesantren Modern Subulussalam mendapatkan Bantuan Sosial dari El Zatta Corporation untuk mengembangkan usaha di lingkungan pesantren.
 - b. Pada kebutuhan alat-alat pendukung untuk berwirausaha pihak pesantren bekerja sama dengan El Zatta Corporation.
 - c. Dalam memenuhi produk-produk minimarket pihak pesantren bekerja sama dengan Citra Swalayan.
 - d. Dalam memenuhi kebutuhan santri berupa kebersihan pakaian pihak yayasan bekerja sama dengan Jasa Laundry seperti R-Two Laundry dan Azura Laundry yang beralamat di Pariaman di sekitar yayasan yang di mana pihak yayasan mendapatkan keuntungan selisih harga dari proses upah mengupah tersebut.
 - e. Melibatkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan produk bisnis pondok. Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam berusaha agar masyarakat terlibat dalam memajukan dan mengembangkan bisnis pondok pesantren salah satunya dengan cara mengadakan produk-produk yang di inginkan masyarakat begitu juga sebaliknya yaitu bahan-bahan yang potensi bisnisnya dimiliki masyarakat akan di berdayakan dalam kawasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam:
 - i. Memanfaatkan Sumber Daya Manusia (SDM) Internal Bisnis.
Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam mencoba memanfaatkan SDM internal dengan mempekerjakan Pegawai Pesantren dari dalam Lingkungan Pesantren itu sendiri, di mana para pegawai yang bekerja di unit usaha pondok pesantren hampir semuanya berasal dari kalangan pengurus Pesantren.
 - ii. Memberikan pengembangan dan pelatihan seputar kewirausahaan, bisnis syariah dan ekonomi Islam kepada pegawai dan santri. Beberapa pelatihan yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya:
 - 1) Pegawai pondok pesantren mengikuti program pelatihan tentang tata kelola unit usaha yang profesional yang diadakan Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Padang Pariaman
 - 2) Pegawai Pondok Pesantren Modern Subulussalam Mengikuti seminar tentang Kewirausahaan Berbasis Syariah yang diadakan pesantren.
3. Meningkatkan kualitas unit usaha baik dari segi harga maupun kualitas produk/jasa untuk membangun kepercayaan konsumen.

Unit usaha yang dikelola Pondok Pesantren Modern Subulussalam berusaha untuk terus memperbaiki kualitas pelayanan dan produk yang dijual kepada konsumen untuk menjaga kepercayaan konsumen dan meningkatkan daya saing usaha, di antaranya dengan cara:

- a. Minimarket S Mart berusaha meniru minimarket modern seperti Alfamart dalam produk yang dijual, seperti makanan & minuman, serta kebutuhan sehari-hari lainnya.
- b. Depot Air Minum selalu menjaga dan memperhatikan kebersihan air supaya siap untuk dijual ke pasaran.

4.2 Analisis SWOT Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam

Siapa pun yang sudah biasa berkecimpung dalam kegiatan perumusan strategi perusahaan dan menjadi pelaku dalam proses pengambilan keputusan dalam suatu organisasi pasti mengetahui bahwa analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat (Siagian, 1994).

Untuk membuat/menentukan tujuan, sasaran dan strategi yang akan diambil diperlukan suatu analisis mendalam serta menyeluruh mengenai lingkungan di mana perusahaan berada, lingkungan tersebut dapat dibagi dua yaitu:

1. Lingkungan Eksternal (lingkungan luar perusahaan)
2. Lingkungan Internal (lingkungan dalam perusahaan) (Wahyudi, 1996)

SWOT merupakan akronim dari *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) internal dari perusahaan serta *Opportunities* (peluang) dan *Threat* (ancaman) lingkungan yang dihadapinya. Analisis SWOT merupakan teknis historis yang terkenal di mana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan (Robinson, 2000).

Dengan melakukan analisis SWOT diharapkan suatu lembaga dapat:

1. Mengembangkan metode-metode penggalangan dana yang dibangun di atas kekuatan lembaga
2. Menghindari kelemahan-kelemahan atau mencari untuk cara mengimbangi kelemahan-kelemahan itu.
3. Meraih peluang-peluang yang terbuka
4. Mengembangkan cara-cara untuk mengatasi ancaman- ancaman yang muncul.

Strength (kekuatan)

Dalam hal ini Pondok Pesantren Modern Subulussalam memiliki *Strength* (kekuatan) dalam membangun unit Bisnis sebagai berikut:

1. Memiliki tempat yang cukup strategis
2. Mempunyai pangsa pasar yang cukup bagus di lingkungan pesantren.
3. Membangun kemitraan dengan Perusahaan
4. TIM SDM yang Solid dan penuh tanggung jawab

Weakness (kelemahan)

Melalui kelemahan ini diharapkan Pondok Pesantren Modern Subulussalam memiliki motivasi untuk dapat mengatasi masalah yang sedang dihadapi dengan tujuan tercapainya visi dan misi untuk membangun unit-unit usaha di lingkungan pesantren. Kelemahan unit bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya:

1. Kualitas SDM pegawai yang terbatas dan masih memerlukan pelatihan serta pengembangan.
2. Masih lemahnya *Brand Image* (promosi)

Opportunity (peluang)

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Pondok Pesantren Modern Subulussalam memiliki potensi yang cukup bagus dalam mengembangkan unit usaha di lingkungan pesantren, berikut beberapa peluang di antaranya:

1. Memiliki potensi untuk mengembangkan unit usaha lainnya
2. Memiliki anggota yang mempunyai potensi untuk di berdayakan.
3. Memiliki Potensi untuk membangun kemitraan yang lebih luas dengan lembaga lainnya.
4. Memiliki potensi untuk berwirausaha yang besar di lingkungan internal dan eksternal Pesantren.

Threat (ancaman)

Ancaman yang mungkin akan datang terhadap Unit Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam upaya membangun usaha di lingkungan pesantren di antaranya:

1. Lemahnya orang tua santri dalam memenuhi biaya kebutuhan santri dalam pesantren
2. Menurunnya kualitas pelayanan karena terbatasnya SDM
3. Berkurangnya santri

Langkah selanjutnya yaitu membuat tabel bobot dan skor analisis SWOT sebagai alat ukur analisis, di mana pengukuran nilai bobot dan skor SWOT tersebut dilakukan oleh Pengurus/Pengelola Pondok Pesantren Modern Subulussalam. Berikut ini uraiannya:

a. Kekuatan (*Strenght*)

Tabel 2 Bobot dan Skor Kekuatan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam

No	KEKUATAN	BOBOT	SKOR	BxS
1	Memiliki tempat yang cukup strategis	0,5	5	2.5
2	Mempunyai pangsa pasar yang cukup bagus di lingkungan pesantren.	0,5	5	2.5
3	Membangun kemitraan dengan Perusahaan	0,5	5	2.5
4	TIM SDM yang Solid dan penuhtanggung jawab	0,5	5	2.5
TOTAL				10

b. Kelemahan (*Weakness*)

Tabel 3 Bobot dan Skor Kelemahan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam

No	KELEMAHAN	BOBOT	SKOR	BxS
1	Kualitas SDM pegawai yang terbatas dan masih memerlukan pelatihan serta pengembangan.	0,5	4	2
2	Masih lemahnya <i>Brand Image</i> (promosi)	0,5	4	2
TOTAL				4

c. Peluang (*Opportunities*)

**Tabel 4 Bobot dan Skor Peluang Bisnis
 Pondok Pesantren Modern Subulussalam**

No	PELUANG	BOBOT	SKOR	BxS
1	Memiliki potensi untung mengembangkan unit usaha lainya	0,5	4	2
2	Memiliki anggota yang mempunyai potensi untuk di berdayakan.	0,5	4	2
3	Memiliki Potensi untuk membangun kemitraan yang lebih luas dengan lembaga lainnya.	0,5	4	2
4	Memiliki potensi untuk berwirausaha yang besar dilingkungan internal dan eksternal Pesantren.	0,5	4	2
TOTAL				8

d. Ancaman (*Threat*)

**Tabel 5 Bobot dan Skor Ancaman Bisnis
 Pondok Pesantren Modern Subulussalam**

No	ANCAMAN	BOBOT	SKOR	BxS
1	Lemahnya orang tua santri dalam memenuhi biaya kebutuhan santri dalam pesantren	0,7	3	2
2	Menurunnya kualitas pelayanan karena terbatasnya SDM	0,3	3	1
3	Ancaman berkurangnya santri	0,7	3	2
TOTAL				5

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa total bobot dari kekuatan adalah 10 dan kelemahan adalah 4, kemudian dapat dikalkulasikan dengan cara kekuatan dikurangi kelemahan yaitu $10 - 4 = 6$, artinya di sini kekuatan lebih besar dari kelemahan. Sementara untuk total bobot dari peluang adalah 8 dan ancaman adalah 5, kemudian dapat dikalkulasikan dengan cara peluang dikurangi ancaman yaitu $8 - 5 = 3$, artinya di sini peluang lebih besar dari ancaman. Berikut ini adalah Kuadran SWOT Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam tabel SWOT di atas di mana Kekuatan bernilai 6 dan Peluang bernilai 3:

Langkah selanjutnya yaitu membuat bagan matriks analisis SWOT untuk mendapatkan rekomendasi strategi dari kekuatan & kelemahan maupun peluang & ancaman yang dimiliki oleh Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam. Rekomendasi strategi yang akan dibuat yaitu dengan cara:

1. SO yaitu dengan menggunakan *Strenght* dalam memanfaatkan *Opportunity*.
2. ST yaitu dengan menggunakan *Strenght* dalam meredam *Threat*.
3. WO yaitu memperbaiki *Weakness* untuk memaksimalkan *Opportunity*.
4. WT yaitu meminimalisasikan dan memperbaiki *Weakness* yang ada demi mengurangi *Threats*.

Berikut ini adalah hasil rekomendasi strategi dari bagan matriks analisis SWOT Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam:

Tabel 6 Bagan Matriks Analisis SWOT

	PELUANG	ANCAMAN
EKSTERNAL	<ul style="list-style-type: none"> - Potensi mengembangkan unit usaha - Potensi Anggota untuk di berdayakan - Potensi Membangun Kemitraan yang lebih luas - Potensi untuk berwirausaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Lemahnya orang tua santri dalam memenuhi biaya santri - Menurunnya kualitas pelayanan karena terbatasnya SDM - Berkurangnya santri
INTERNAL		
KEKUATAN	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah usaha untuk meningkatkan pendapatan bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan kualitas pelayanan dan produk
<ul style="list-style-type: none"> - Tempat yang strategis - Pangsa pasar luas dilingkungan pesantren - Membangun kemitran dengan perusahaan - SDM solid dan Tanggung 	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">Rekomendasi Strategi</div>	
KELEMAHAN		
<ul style="list-style-type: none"> - Kualitas SDM terbatas perlu pelatihan pengembangan - Masih lemahnya brand image (promosi) 		

Langkah selanjutnya setelah melakukan analisis SWOT, yaitu dengan melakukan evaluasi. Evaluasi diperlukan untuk mengukur kinerja sebuah perusahaan apakah kinerja perusahaan sesuai atau tidaknya dengan target yang ingin dicapai. Berikut beberapa langkah dalam proses evaluasi yang harus dilakukan oleh Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam upaya membangun usaha di lingkungan pesantren:

1. Meninjau kembali faktor internal dan eksternal dalam penerapan strategi unit-unit usaha.

Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam perlu untuk meninjau kembali faktor-faktor pendukung dan faktor penghambatnya dimulai dari pengukuran kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai tolak ukur dalam mengembangkan strategi

yang akan digunakan nantinya. Setelah mengetahui faktor pendukung dan penghambat, Pondok Pesantren Modern Subulussalam dapat mengambil langkah yang tepat untuk mempertahankan faktor pendukung tersebut dan memperbaiki faktor penghambat menjadi peluang. Dengan demikian Unit-unit Usaha Pondok Pesantren Modern Subulussalam mampu bersaing dengan penerapan strategi yang lebih baik.

2. Mengukur target unit usaha dan membandingkan dengan capaian kinerja.
Pengukuran kinerja dapat dilihat dari program-program yang dilakukan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam membangun usaha di lingkungan pesantren. Pondok Pesantren Modern Subulussalam memiliki kinerja yang cukup baik dalam membangun usaha di lingkungan pesantren dengan berhasil menambah unit usaha baru setiap tahunnya. Hal ini tidak terlepas dari strategi yang tepat yang diterapkan oleh Pondok Pesantren Modern Subulussalam, di antaranya:
 - i) Cermat dalam berinvestasi atau membuka unit usaha baru
 - ii) Membangun kepercayaan konsumen terhadap unit-unit usaha
 - iii) Menjalin kerja sama dan kemitraan dengan perusahaan maupun lembaga swasta.
3. Melakukan pengawasan untuk memastikan program berjalan sesuai rencana.
Pengawasan diperlukan untuk memastikan strategi yang diterapkan sesuai dengan rencana awal, dengan adanya pengawasan kinerja yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dapat selalu dievaluasi dan diperbaiki setiap saat apabila ada hal-hal yang tidak berjalan sesuai rencana. Kesimpulan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis yang di bangun oleh yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Dengan menerapkan strategi yang tepat dalam membangun usaha mikro di lingkungan Pesantren, dan memanfaatkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunity*), serta memperbaiki kelemahan (*weakness*) dan meminimalkan ancaman (*threat*), maka pertumbuhan tersebut akan terus terjaga dan bisa meningkat ke depannya. Adapun rekomendasi strategi yang perlu untuk di terapkan ke depannya oleh yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya dengan menambah unit usaha untuk meningkatkan pendapatan yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam, memberikan pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kekuatan bisnis, meningkatkan kualitas SDM yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam, melakukan pengelolaan unit usaha secara profesional dan meningkatkan kualitas pelayanan dan produk usaha untuk meningkatkan daya tarik, serta dengan menjalin lebih banyak kerja sama dan kemitraan dengan perusahaan maupun lembaga swasta.

5. Simpulan dan Saran

5.1 Simpulan

Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam berhasil mengembangkan bisnis usaha dengan model bisnis perdagangan di lingkungan pesantren dengan memberdayakan SDM internal pesantren baik para ustaz/ustazah, pengurus, dan para santri. Di lingkungan pesantren

dibangun unit-unit usaha dan mengalami perkembangan yang cukup bagus dari tahun ke tahun. Unit usaha yang dibangun Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya minimarket S Mart, depot pengisian ulang air galon.

Hal ini merupakan dampak dari strategi yang diterapkan oleh Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam membangun usaha di lingkungan pesantren, dengan penerapan strategi yang tepat Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dapat mengembangkan unit-unit usaha di lingkungan Pesantren. Beberapa strategi yang diterapkan oleh Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam di antaranya dengan menjalin kerja sama dengan berbagai lembaga keuangan syariah, menjalin kemitraan dengan pemerintah dan instansi terkait, membangun usaha mikro yang bisa bersaing di pasaran, mengembangkan SDM Koperasi Pondok Pesantren untuk terus maju menghadapi tantangan, dan melakukan pelatihan kewirausahaan di lingkungan Pesantren.

Dengan dibangunnya unit bisnis di lingkungan pesantren oleh Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam, maka kegiatan ekonomi di pesantren mengalami peningkatan dan dapat menaikkan taraf kesejahteraan pesantren, para ustaz/ustazah, pengurus pesantren, dan santri/santriwati yang sedang menimba ilmu di Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam.

5.2 Saran

Upaya membangun usaha mikro di lingkungan pesantren, Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam memiliki kelemahan dalam beberapa hal, berikut ini saran-saran untuk menyempurnakan langkah-langkah Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam dalam membangun unit bisnis di lingkungan Pesantren:

1. Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam perlu meningkatkan kualitas layanan dalam unit usaha yang dibangunnya baik dari segi kualitas produk, jasa, dan harga, supaya bisa bersaing dengan usaha lainnya.
2. Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam perlu meningkatkan pelatihan- pelatihan, seminar, dan kegiatan lainnya tentang kewirausahaan, manajemen bisnis dalam upaya meningkatkan kualitas SDM para pegawai unit-unit bisnis, dan meningkatkan kualitas pelayanan pesantren.
3. Yayasan Pondok Pesantren Modern Subulussalam perlu meningkatkan promosi yang lebih baik lagi dalam upaya meningkatkan pendapatan/profit bisnis Yayasan pondok pesantren, dengan memaksimalkan promosi menggunakan media internet untuk menyesuaikan diri dengan persaingan di era globalisasi dan keterbukaan informasi.

Yayasan pondok pesantren modern Subulussalam Perlu meningkatkan jalinan kerja sama dan kemitraan yang lebih luas baik dengan pihak swasta ataupun perusahaan untuk meningkatkan kualitas bisnis.

Daftar Pustaka

- Asian Boss. (2020, June 5). *World's leading vaccine expert fact-checks COVID-19 vaccine conspiracy: Stay curious #22* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=WQdLDMLrYIA>
- Daniar. (2013). Ekonomi Kemandirian Berbasis Koppontren. *Jurnal Ekonomi Isl*, 1(2).
- Griffin. (2004). *Manajemen: Jilid 1 Edisi 7*. Erlangga.
- Halim, A., Aziz, M. A., & Suhartini. (2005). *Dakwah Pemberdayaan Masyarakat: Paradigma Aksi Metodologi*. A Halim (ed), Moh. Ali Aziz, Rr. Suhartini.
- Hasyim, Y. (1988). *Peranan dan Potensi Pesantren dalam Pembangunan*, dalam Manfred Oepen dan Wolfgang Karcher, (ed.), *Dinamika Pesantren: Dampak Pesantren dalam Pendidikan dan Pengembangan Masyarakat*. P3M.
- John W. Creswell. (2009). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Pustaka Pelajar.
- Lukman, F. (2007). *Menggerakkan Ekonomi Syariah Dari Pesantren*. Forum Pengkajian Pendidikan dan Pesantren Yogyakarta.
- Mayhud, S., & Khusnurdilo. (2004). *Manajemen Pondok Pesantren*. Diva Pustaka.
- Moh. Rifa'i. (2018). *Manajemen Koperasi Ritel Pondok Pesantren, Seni Tata Kelola Praktis Koperasi Ritel*. CV. Mandiri Probolinggo.
- Mohd Ishak, N., & Abu Bakar, A. Y. (2014). Developing Sampling Frame for Case Study: Challenges and Conditions. *World Journal of Education*, 4(3), 29–35. <https://doi.org/10.5430/wje.v4n3p29>
- Neuman, L. (2014). *No Title Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches Seventh Edition*. Pearson Education Limited.
- Qomar, M. (2001). *Pesantren: dari Transformasi Metodologi Menuju Demokratisasi Institusi*. Erlangga.
- Rangkuti, F. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Robinson, P. (2000). *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi dan Pengendalian Jilid 1*. Binrupa Aksara.
- Siagian, S. P. (1994). *Manajemen Modern*. Masagung Media.
- Suhartini. (2009). *Problem Kelembagaan Pengembangan Ekonomi Pesantren*, dalam *Pustaka Pesantren (ed.)*, *Manajemen Pesantren*. LKIS.
- Syam, N. (2005). *Kepemimpinan dalam Pengembangan Pondok Pesantren*, *Manajemen Pesantren*. Pustaka Pesantren.

Solehuddin Harahap, Dafiar Syarif

Model dan Strategi Pengembangan Bisnis Pondok Pesantren Modern Subulussalam
Padang Pariaman



Wahyudi, A. S. (1996). *Manajemen Stratejik; Pengantar Proses Berpikir Strategik*. Bina Rupa Aksara.