

IMPLEMENTASI PENGEMBANGAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DI KALANGAN PONPES AL-BASYARIYAH 2 DALAM MENDORONG KREATIVITAS DAN INOVASI

Indri ferdiani *¹
Reza krisna permana ²
jenal alim ³

^{1,2,3} Universitas Islam Nusantara (uninus) Prodi Manajemen
*e-mail: indriferdiani1707@gmail.com, rezakrisnapermana07@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini merangkum penelitian mengenai peran pondok dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan santrinya. Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana ponpes albasariyah memotivasi pelajar untuk menjadi kewirausahaan dan mempromosikan kreativitas serta inovasi. Metodologi penelitian melibatkan survei, wawancara, dan analisis dokumen untuk mendapatkan wawasan yang mendalam. Temuan utama menunjukkan bahwa ponpes albasariyah memberikan pendekatan pendidikan yang berfokus pada pengembangan keterampilan kewirausahaan, peningkatan kreativitas, dan promosi inovasi di antara pelajar. Implikasi dari penelitian ini adalah pentingnya peran sekolah dalam mempersiapkan pelajar menjadi individu yang siap berwirausaha dalam masa depan.

Kata Kunci : Implementasi, kewirausahaan, ponpes

Abstract

This research summarizes research regarding the role of Islamic boarding schools in developing an entrepreneurial spirit among its students. This research aims to understand how albasariyah Islamic boarding schools motivate students to become entrepreneurs and promote creativity and innovation. The research methodology involves surveys, interviews, and document analysis to gain in-depth insights. The main findings show that albasariyah Islamic boarding school provides an educational approach that focuses on developing entrepreneurial skills, increasing creativity, and promoting innovation among students. The implication of this research is the important role of schools in preparing students to become individuals who are ready to become entrepreneurs in the future.

Keywords: Implementation, entrepreneurship, Islamic boarding school

PENDAHULUAN

Pendidikan adalah suatu proses pengembangan semua kemampuan manusia, baik yang bersifat fisik, intelektual, maupun sosial, yang muncul sebagai hasil interaksi individu dengan lingkungannya (John Dewey) Selain memberikan pengetahuan dan keterampilan dasar, pendidikan juga memiliki peran krusial dalam membentuk karakter, memupuk etos kerja, dan mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan santri. Di era globalisasi yang semakin kompleks, memiliki jiwa kewirausahaan menjadi kualitas yang semakin penting, tidak hanya dalam konteks bisnis, tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari.

Mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan pelajar bukanlah tugas yang mudah. Hal ini melibatkan pembelajaran, pembinaan, dan pemberian kesempatan bagi pelajar untuk mengembangkan keterampilan, pemikiran kritis, inovasi, serta kemampuan beradaptasi. Salah satu faktor kunci dalam proses ini adalah peran pondok,pondok bukan hanya lembaga pendidikan, tetapi juga merupakan lingkungan yang ideal untuk memotivasi pelajar untuk menjadi kewirausahaan dan mempromosikan kreativitas serta inovasi.

Pondok pesantren menciptakan budaya yang mendukung pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan santri melalui berbagai metode dan praktek. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pondok pesantren, menanamkan jiwa kewirausahaan kepada santri melalui berbagai kegiatan, seperti budaya agribisnis tanaman palawija dan sayur-mayur organik. Mereka juga mengambil metode pengembangan jiwa kewirausahaan berbasis syariah dan kearifan lokal. Selain itu, peran penting tokoh-tokoh di pondok pesantren, seperti kyai, dalam menjadi panutan dan memberikan

izin serta bantuan dalam pengembangan jiwa kewirausahaan santri juga disorot dalam penelitian tersebut

Penelitian ini akan fokus pada peran yang dimainkan oleh pondok al basyariyah dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan pelajar. Pondok albasyariyah dipilih karena reputasinya dalam mendorong pemikiran kreatif dan inovasi di antara pelajar. Artikel ini akan menyelidiki bagaimana Pondok albasyariyah berhasil dalam memotivasi pelajar untuk mempertimbangkan jalur kewirausahaan sebagai opsi karier mereka, serta bagaimana sekolah ini mendorong kreativitas dan inovasi di kalangan pelajar.

Dalam menghadapi tantangan masa depan yang tak terduga, pemahaman konsep kewirausahaan dan kemampuan untuk beradaptasi serta inovatif adalah aset yang sangat berharga. Oleh karena itu, pemahaman lebih mendalam tentang peran sekolah dalam mengembangkan kewirausahaan dan kreativitas di kalangan pelajar akan memberikan wawasan yang berharga tentang pendidikan masa depan.

Dalam panduan selanjutnya, kami akan membahas tinjauan pustaka yang relevan, metodologi yang digunakan dalam penelitian, serta temuan utama dan implikasinya. Artikel ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana pondok berperan dalam membentuk generasi kewirausahaan yang siap menghadapi masa depan.

Rumusan Masalah

1. Apa yang mendorong pondok untuk memulai bisnis copy center ini?
2. Bagaimana pondok merencanakan modal awal untuk bisnis copy center? Dari mana sumber pendanaan Anda?
3. Apa layanan utama yang anda tawarkan di copy center Anda? Bagaimana Anda mengidentifikasi kebutuhan pelanggan?
4. Apakah Anda memiliki strategi pemasaran khusus atau kerjasama dengan bisnis lain?
5. Bagaimana Anda mengelola stok dan persediaan (misalnya, kertas, tinta, dll.) di copy center anda?
6. Bagaimana Anda menangani persaingan di industri copy center? Apakah Anda memiliki strategi yang unik?
7. Bagaimana Anda mengukur keberhasilan bisnis copy center Anda? Apa indikator kinerja kunci yang Anda gunakan?
8. Apakah Anda memiliki rencana jangka panjang untuk bisnis copy center Anda? Bagaimana Anda melihat perkembangan di masa depan?
9. Bagaimana Anda menilai tantangan dan hambatan yang Anda hadapi dalam menjalankan bisnis copy center Anda?
10. Bagaimana Anda berinteraksi dengan pelanggan Anda dan mengelola hubungan pelanggan?
11. Apakah Anda memiliki inovasi atau perkembangan terbaru dalam bisnis copy center Anda?
12. Bagaimana Anda mengelola staf dan tim di copy center Anda? Bagaimana Anda melibatkan mereka dalam kesuksesan bisnis?
13. Bagaimana Anda mengatasi isu-isu berkelanjutan atau lingkungan yang terkait dengan bisnis copy center?

TINJAUAN PUSTAKA

Pendidikan kewirausahaan di pondok pesantren dapat dikaitkan dengan teori pengembangan kewirausahaan dalam konteks pendidikan. Konsep ini menekankan pentingnya menciptakan



lingkungan pendidikan yang mendukung kreativitas dan inovasi, serta membentuk sikap dan keterampilan kewirausahaan pada pelajar.

Peran Bisnis Copy Center dalam Pendidikan Konsep ini dapat diperkaya dengan literatur yang membahas peran bisnis dalam mendukung pendidikan. Misalnya, teori pemberdayaan komunitas lokal dan dampak positif bisnis terhadap pembangunan sarana fisik dan keuangan pondok pesantren.

Pemilihan sumber pendanaan dari internal pondok dapat dikaji lebih lanjut dengan melibatkan literatur tentang manajemen

keuangan dan strategi pendanaan bisnis, terutama dalam konteks lembaga pendidikan atau nirlaba.

Identifikasi Kebutuhan Pelanggan Konsep ini dapat disokong oleh teori pemasaran, khususnya metode survei, observasi langsung, dan pendekatan langsung sebagai alat untuk memahami kebutuhan pelanggan. Pustaka mengenai strategi pemasaran dan pengembangan produk berbasis kebutuhan pelanggan dapat diterapkan.

Pemilihan metode pengelolaan stok dan persediaan dapat dianalisis dengan merujuk pada literatur manajemen rantai pasok dan manajemen persediaan. Pengendalian yang baik dan pembelian kembali secara teratur mencerminkan praktik manajemen yang efektif.

Pembinaan jiwa kewirausahaan melalui peserta masa bakti (PMB) dapat diperdalam dengan meninjau literatur tentang pendekatan pengembangan keterampilan dan kepemimpinan. Konsep ini dapat terkait dengan teori pembelajaran berbasis pengalaman dan pembinaan karier.

Rencana Jangka Panjang dan Inovasi Tinjauan pustaka dapat mencakup literatur tentang perencanaan strategis, inovasi bisnis, dan pembangunan jangka panjang. Konsep ini dapat diperkaya dengan teori perencanaan bisnis dan literatur inovasi di dalam konteks bisnis pendidikan.

Fokus pada Pelayanan, Inovasi, dan Pembinaan Konsep ini dapat diperkuat oleh literatur mengenai manajemen layanan, strategi pelayanan pelanggan, dan pentingnya inovasi dalam menjaga keunggulan kompetitif. Pustaka mengenai pembinaan jiwa kewirausahaan juga dapat memberikan pandangan yang lebih mendalam.

Melalui integrasi berbagai teori dan konsep dari literatur tersebut, pondok pesantren dapat memperkuat dasar konseptual dan teoritis dalam mengembangkan dan menjalankan bisnis copy center mereka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (mixed methods) yang melibatkan survei, wawancara, dan analisis dokumen. Survei digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif tentang tingkat partisipasi pelajar dalam kegiatan kewirausahaan, sedangkan wawancara memberikan wawasan mendalam tentang pengalaman dan pandangan pelajar. Analisis dokumen digunakan untuk menggali kebijakan dan program pendidikan yang mendukung pengembangan jiwa kewirausahaan di Pondok Pesantren Al-Basyariyah 2.

PEMBAHASAN

Pengembangan dan pendidikan Jiwa Kewirausahaan di pondok memiliki peran penting dalam membentuk sikap dan keterampilan kewirausahaan pada pelajar. lingkungan pendidikan yang mendukung kreativitas dan inovasi dapat memberikan kontribusi besar dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan pelajar.

Awal mulanya yang mendorong pondok untuk memulai bisnis copy center ini adalah

merupakan hasil dari pertimbangan kombinasi faktor kebutuhan, pendidikan, dan pemberdayaan komunitas lokal. Dengan strategi yang tepat, bisnis ini dapat memberikan manfaat ganda, tidak hanya dari segi keuangan tetapi juga sebagai sarana pendidikan dan pengembangan keterampilan. Kemudian untuk memenuhi kebutuhan peserta didik dalam kelas seperti membuat makalah dan foto copy buku mata pelajaran. maka di buatlah bisnis copy center ini dengan dorongan para guru di pondok al basyariyyah 2

pondok merencanakan modal awal untuk bisnis copy center ini sumber pendanaannya berasal dari pondok sendiri dan ke untungan yang di dapatkan dari copy canter ini kembali kepada pondok untuk memenuhi kebutuhan keuangan dalam pembangunan pondok

Perencanaan modal awal dan pemilihan sumber pendanaan yang akan membantu pondok pesantren untuk memulai bisnis copy center dengan kokoh. Penting untuk mempertimbangkan kombinasi sumber pendanaan yang paling sesuai dengan situasi dan tujuan pondok pesantren secara keseluruhan.



Gambar 1. Foto Copy

layanan utama yang pondok tawarkan di copy center adalah Menawarkan Dalam produk produk alat tulis, fotocopy pulpen dll dan kemudian untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan atau santri di pondok itu dengan cara...

1. Survei Pelanggan:

Survei dapat mencakup pertanyaan terkait dengan produk atau layanan yang akan di sediakan, kepuasan pelanggan, dan harapan mereka terhadap pengembangan produk atau layanan di masa depan. Survei ini dilakukan melalui formulir, kuesioner cetak, atau wawancara langsung.

2. Observasi Langsung:

Amati perilaku pelanggan secara langsung, jika memungkinkan. Perhatikan apa yang pelanggan lakukan, apa yang mereka cari, dan bagaimana mereka berinteraksi dengan produk atau layanan. Observasi langsung dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan mereka.

3. Pendekatan Langsung:

Jalin komunikasi langsung dengan pelanggan. Ajukan pertanyaan, dengarkan masukan mereka, dan bangun hubungan yang erat. Pendekatan langsung dapat membantu pondok memahami kebutuhan individual dan mengidentifikasi tren umum.

Dengan menggunakan kombinasi metode ini, pondok dapat mengumpulkan data yang cukup untuk membantu memahami kebutuhan santrinya secara holistik. Mengidentifikasi kebutuhan pelanggan secara efektif membantu pondok menyusun strategi pemasaran, pengembangan produk, dan layanan yang lebih sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

Pondok juga memiliki strategi pemasaran khusus dengan cara menganalisis apa yang di butuhkan oleh santri dan promosi juga kerjasama dengan pengadaan dan servis mesin fotocopy Cukup dengan melihat kebutuhan, itu akan bisa memancing para pelajar untuk membeli barang barang kebutuhannya karna di dalam pondok ini tidak perlu adanya penjualan lewat online karna semua pelajar dilarang membawa barang barang elektronik seperti hp ataupun laptop dan jika itu ketahuan memakai barang elektronik itu akan langsung di hancurkan oleh dirinya sendiri.



Gambar 2. Industri Foto Copy

Adapun persaingan di industri copy center pondok itu tidak punya yang namanya saingan karna bisnis copy center berdiri di atas institusi pendidikan sendiri dan tidak ada pembelian santri di luar pesantren jadi bisnis ini lebih unik dibandingkan dengan bisnis copy center di luar sana jadi pondok punya prinsip dari santri untuk santri artinya hasil dari bisnis copy center ini akan di buat lagi untuk santri seperti bangunan kobong, kamar mandi dll

Dan untuk mengukur keberhasilan bisnis copy center di pondok ini bisa di lihat dari cara pelayanan dengan baik kepada pelanggan, dan indikator kunci yang kita gunakan dengan cara melibatkan peserta masa bakti di copy center nah pmb ini adalah kelas akhir yang sudah menyelesaikan masa pendidikannya di ponpes albasyariyah kemudian wajib mengabdikan satu tahun dan itu di sebar ke seluruh Indonesia yang membutuhkan bantuan seperti tenaga pendidikan guru dan ada juga yang membantu pondok dalam hal apapun salah satunya seperti membantu bisnis copy center ini kemudian dengan adanya peserta masa bakti atau bisa disebut juga PMB, itu akan membangun jiwa kewirausahaannya kepada mereka sebelum terjun langsung ke masyarakat, dengan ketersedianya bisnis ini peserta PMB mampu mendapatkan wawasan bisnis dengan cara awal membantu adanya bisnis di pondok

Bisnis copy center di pondok ini memiliki rencana jangka panjang karna dengan seiringnya kebutuhan santri yang harus selalu di penuhi, dengan cara melihat produk produk baru yang

akan di tawar kan terhadap santri masih banyak kebutuhan lainya yang harus kami penuhi dan ini akan bersifal panjang dan meluas karna dari kebutuhan itulah pondok berkembang dari hal bisnis terutama dari bisnis copy center ini tantangan dan hambatan itu akan selalu ada tetapi di pondok ini minim dalam hal hambatan karna semua sudah terstruktur dan pengendalian selalu baik karna bisnis ini berdiri di atas satu intitut pendidikan.



Gambar 3. Industri Foto Copy

berinteraksi dengan pelanggan atau membangun hubungan baik dengan pelanggan itu menjadi hal utama bagi kami dengan cara kami bersikap sopan santun kepada pelanggan,berbahasa yang baik dan prilaku yang ramah ,bisa membuat pelanggan merasa nyaman itu akan menimbulkan ketertarik dan terkesan terhadap pelayanan toko

inovasi atau perkembangan terbaru dalam bisnis copy center di pondok pesantren 2 ini terdapat pada menambahnya sarana prasarana di dalam toko yaitu berupa telpon umum yang bisa di pakai oleh santri dengan cara santri membeli vocer telpon yang di sediakan di copy center, dengan adanya telpon umum ini membantu santri untuk menghubungi keluarga atau kerabatnya agar kebutuhan selama di pondok bisa terpenuhi atau berbagai kebutuhan lainya

bisnis copy center ini memiliki staf dan tim di copy center yang dimana mereka akan diberikan pelatihan khusus sebagai tim dan selalu di bimbing dalam pengelolaan toko copy center , serta memonitoring kinerja dan pelayan tim copy center di setiap minggu nya

Dan di sisi lain tim ini mengatur untuk mengelola stok dan persediaan Dengan cara ada nya pengontrolan khusus dari penanggung jawab terhadap barang barang yang sudah di jual belikan di setiap minggu nya , dan membeli kembali barang barang yang habis kepada suplayer barang atk

jadi...bisnis copy center di Pondok Pesantren 2 memiliki latar belakang awal yang kuat, yaitu untuk memenuhi kebutuhan peserta didik dalam kelas seperti pembuatan makalah dan fotokopi buku mata pelajaran sesuai dengan permintaan guru-guru. Keputusan ini diambil sebagai bagian dari upaya untuk memenuhi kebutuhan internal pesantren dan mendukung proses pendidikan.

Pondok pesantren menggunakan sumber pendanaan dari internal pondok dan keuntungan yang dihasilkan dari bisnis copy center untuk membiayai modal awal dan memenuhi kebutuhan keuangan dalam pembangunan pondok. Ini menciptakan siklus positif di mana keberlanjutan bisnis mendukung perkembangan pendidikan dan sarana fisik pondok.

Identifikasi kebutuhan pelanggan dilakukan melalui berbagai metode seperti survei, observasi langsung, dan pendekatan langsung. Dengan melibatkan peserta masa bakti (PMB), pondok dapat memahami kebutuhan individual dan tren umum dari santri, membantu dalam menyusun strategi pemasaran, dan mengembangkan produk atau layanan sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

Manajemen stok dan persediaan diatur dengan baik dengan adanya kontrol khusus dari penanggung jawab, dan pembelian kembali barang dilakukan secara teratur kepada supplier ATK. Adanya strategi pemasaran khusus, seperti analisis kebutuhan santri dan kerjasama dengan pengadaan serta servis mesin fotokopi, memberikan keunggulan kompetitif di dalam lingkungan pondok.

Pondok pesantren juga berfokus pada pembinaan jiwa kewirausahaan melalui pelibatan peserta masa bakti di copy center. Ini membantu dalam pengembangan keterampilan bisnis mereka sebelum terjun ke masyarakat.

Terakhir, bisnis copy center memiliki rencana jangka panjang dengan terus mengidentifikasi kebutuhan baru santri, menawarkan produk-produk inovatif, dan melibatkan PMB untuk membangun wawasan bisnis. Tantangan dan hambatan diatasi dengan baik melalui struktur yang terorganisir dan pengendalian yang baik.



Gambar 4. Industri Foto Copy

Dengan fokus pada pelayanan yang baik, inovasi, dan pembinaan jiwa kewirausahaan, bisnis copy center di Pondok Pesantren 2 menjadi salah satu aspek penting dalam mendukung pendidikan dan pengembangan pesantren secara keseluruhan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyoroti peran positif Pondok Pesantren Al-Basyariyah 2 dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan pelajar. Keberhasilan ponpes dalam memotivasi pelajar untuk berwirausaha dan mempromosikan kreativitas serta inovasi memberikan kontribusi yang signifikan bagi pendidikan di masa depan. Pemahaman mendalam tentang peran sekolah, khususnya pondok pesantren, dapat menjadi landasan untuk pengembangan strategi pendidikan yang lebih efektif dalam mempersiapkan generasi yang siap berwirausaha.

DAFTAR PUSAKA

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson.
- Robbins, S. P., Coulter, M., & DeCenzo, D. A. (2017). *Fundamentals of Management*. Pearson.
- Porter, M. E. (2008). *On Competition*. Harvard Business Review Press.
- Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Dosi, G. (1988). Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*, 26(3), 1120-1171.
- Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79-91.
- Schwalbe, K. (2018). *Information Technology Project Management*. Cengage Learning.
- Epstein, M. J., & Buhovac, A. R. (2014). *Making Sustainability Work: Best Practices in Managing and Measuring Corporate Social, Environmental, and Economic Impacts*. Berrett-Koehler Publishers.