

Analisis Kelayakan Bisnis dan Ekonomi di Pesantren Darul Arifin 2

Hamimatus Zahra¹, Ma'rifatul Afifah², Vicky Zuhriyah³, Ahmad Hamdani⁴, Khutufatud Daniah⁵

¹ Akuntansi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

¹zahra01234560@gmail.com, ²Afifah0123450@gmail.com, ³vickyzuhriyah@gmail.com, ⁴Ahmadhamdani2226@gmail.com,

⁵khutufatudd26@gmail.com

Abstrak

Pesantren Darul Arifin 2 telah mengembangkan dua unit usaha internal, yakni Kantin dan An-Nadhlah Mart, sebagai upaya mendukung kemandirian ekonomi dan kesejahteraan komunitas pesantren. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi serta menganalisis faktor-faktor SWOT yang memengaruhi operasional kedua unit usaha tersebut. Dengan metode kualitatif melalui wawancara dan observasi, penelitian menemukan bahwa kekuatan utama terletak pada pasar internal yang stabil, keterlibatan aktif SDM, dan dukungan pesantren, sementara kelemahan meliputi sistem pencatatan keuangan manual dan keterbatasan pelatihan manajerial. Peluang pengembangan usaha diidentifikasi melalui pemanfaatan teknologi digital dan kemitraan eksternal, sedangkan ancaman utama berasal dari keterbatasan dana serta potensi persaingan eksternal. Hasil analisis ini memberikan dasar strategis bagi pengembangan unit usaha pesantren yang berkelanjutan dan sesuai prinsip syariah, guna memperkuat kemandirian dan pemberdayaan ekonomi pesantren secara menyeluruh.

Kata Kunci: kelayakan, bisnis, ekonomi

PENDAHULUAN

Pesantren merupakan lembaga pendidikan Islam yang telah lama menjadi pilar penting dalam pembentukan karakter dan penanaman nilai-nilai keislaman di tengah masyarakat Indonesia. Seiring perkembangan zaman, peran pesantren tidak lagi terbatas pada fungsi pendidikan dan pembinaan moral semata, melainkan telah berkembang menjadi entitas sosial dan ekonomi yang turut berkontribusi dalam mendukung kemandirian komunitasnya. Perluasan peran ini menjadi relevan dalam menjawab tantangan kemandirian finansial lembaga serta upaya peningkatan kesejahteraan bagi seluruh warga pesantren.

Salah satu contoh konkret transformasi peran tersebut dapat dilihat pada Pesantren Darul Arifin 2, yang telah menginisiasi dua unit usaha internal, yakni Kantin dan An-Nadhlah Mart. Kedua unit ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar santri secara praktis, tetapi juga diarahkan sebagai sarana pemberdayaan ekonomi pesantren. Dengan jumlah 125 santriwati dan 17 pengurus, unit usaha ini memiliki pasar internal yang stabil dan potensial untuk dikembangkan lebih lanjut guna menopang keberlanjutan operasional pesantren secara mandiri.

Meski demikian, keberadaan unit-unit usaha tersebut perlu dievaluasi secara sistematis untuk menilai efektivitas pengelolaan serta potensi pengembangan yang dimilikinya. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam mengevaluasi aspek internal dan eksternal usaha adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats). Melalui analisis ini, diharapkan dapat diidentifikasi berbagai faktor strategis yang memengaruhi keberlangsungan dan pertumbuhan unit usaha, baik dari sisi kekuatan internal maupun tantangan eksternal yang dihadapi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor SWOT yang berpengaruh terhadap operasional Kantin dan An-Nadhlah Mart di Pesantren Darul Arifin 2. Temuan dari analisis ini diharapkan dapat memberikan dasar yang kuat bagi perumusan strategi pengembangan usaha yang komprehensif, berkelanjutan, dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Dengan demikian, pengembangan unit usaha ini tidak hanya akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan pesantren, tetapi juga mendukung pemberdayaan ekonomi santri serta menciptakan ekosistem pesantren yang lebih mandiri dan sejahtera secara menyeluruh.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *wawancara dan observasi langsung* sebagai teknik pengumpulan data utama. Informasi dikumpulkan dari beberapa narasumber kunci yang terlibat dalam pengelolaan unit usaha di Pesantren Darul Arifin 2, termasuk pengurus pesantren, pengelola kantin (Ibu Fatimah dan Ibu Rara), serta operator An-Nadhlah Mart. Observasi dilakukan secara langsung untuk memahami proses operasional, interaksi konsumen, kondisi fasilitas, serta sistem manajerial yang diterapkan.

Data dianalisis secara deskriptif melalui pendekatan SWOT dan kelayakan bisnis, dengan tujuan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, serta menilai kelayakan usaha dari aspek pasar, teknis, SDM, dan keuangan. Hasil analisis kemudian dijadikan dasar dalam merumuskan strategi pengembangan dan perencanaan ekonomi pesantren yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Modal Fisik

Modal fisik merupakan salah satu komponen penting dalam mendukung keberlangsungan dan efektivitas operasional unit usaha di lingkungan pesantren. Di Pesantren Darul Arifin 2, modal fisik yang dimiliki mencakup bangunan kantin dan toko An-Nadhlah Mart. Kedua fasilitas ini berfungsi sebagai pusat penyediaan makanan, minuman, dan berbagai kebutuhan harian bagi santri dan pengurus pesantren.

Bangunan kantin berfungsi sebagai tempat penyediaan konsumsi sehari-hari, baik dalam bentuk makanan siap saji maupun jajanan ringan yang menjadi kebutuhan rutin para santri. Sementara itu, An-Nadhlah Mart menyediakan berbagai barang kebutuhan pokok seperti alat tulis, perlengkapan mandi, camilan, dan produk kebutuhan pribadi lainnya. Lokasi kedua unit usaha ini berada di dalam area pesantren, sehingga sangat mudah diakses oleh seluruh warga pesantren, terutama santriwati yang jumlahnya mencapai 125 orang, serta 17 pengurus yang turut menjadi bagian dari konsumen tetap.

Meski telah berfungsi dan berjalan secara aktif, kondisi fisik dari kedua unit usaha ini masih menghadapi sejumlah tantangan yang memerlukan perhatian. Aspek kebersihan dan kenyamanan, misalnya, masih perlu ditingkatkan agar mampu menciptakan lingkungan belanja dan konsumsi yang lebih higienis, menyenangkan, dan menarik. Peningkatan kualitas fasilitas fisik ini penting tidak hanya untuk memenuhi standar kesehatan, tetapi juga untuk membangun citra usaha yang profesional dan kompetitif, sekalipun dalam lingkup internal pesantren.

Selain itu, perbaikan dalam hal pencahayaan, ventilasi udara, kerapian penataan barang, dan pemanfaatan ruang yang efisien juga menjadi bagian dari evaluasi modal fisik yang perlu dilakukan. Pemeliharaan berkala terhadap bangunan dan peralatan operasional, seperti lemari pendingin, rak penyimpanan, meja saji, serta fasilitas sanitasi, juga menjadi aspek penting yang harus diperhatikan untuk mendukung kelangsungan usaha dalam jangka panjang.

Dengan pengelolaan modal fisik yang lebih optimal, diharapkan keberadaan kantin dan An-Nadhlah Mart tidak hanya sekadar memenuhi kebutuhan dasar santri, tetapi juga menjadi unit usaha yang mampu tumbuh secara berkelanjutan dan memberikan kontribusi signifikan terhadap kemandirian ekonomi pesantren secara keseluruhan.

B. Modal Intelektual

Modal intelektual merupakan aset tak berwujud yang memiliki peran penting dalam menggerakkan dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Dalam konteks unit usaha di Pesantren Darul Arifin 2, modal intelektual meliputi sumber daya manusia (SDM) yang terlibat langsung dalam pengelolaan dan operasional Kantin serta An-Nadhlah Mart. SDM ini terdiri dari ibu-ibu, santri, serta pengurus yang memiliki tanggung jawab dan keahlian berbeda sesuai dengan peran masing-masing.

Pada unit Kantin, pengelolaan operasional sehari-hari dijalankan oleh dua orang ibu, yaitu Ibu Fatimah dan Ibu Rara. Keduanya memiliki peran sentral dalam kegiatan layanan konsumsi, mulai dari memasak, melayani pembeli, mencatat kebutuhan bahan baku, hingga melakukan pencatatan persediaan yang diperlukan. Apabila terdapat kebutuhan logistik atau stok bahan yang menipis, ibu-ibu ini akan menyampaikan laporan kepada pengurus pesantren. Selanjutnya, pengurus secara bergiliran bertugas untuk melakukan pembelian barang yang dibutuhkan oleh kantin. Sistem ini menunjukkan adanya pembagian kerja yang cukup terstruktur, meskipun masih bersifat sederhana, dan memperlihatkan keterlibatan aktif berbagai elemen pesantren dalam mendukung keberlangsungan usaha.

Sementara itu, An-Nadhlah Mart dikelola oleh individu yang telah memiliki latar belakang dan pengalaman dalam bidang ritel, khususnya dalam operasional toko, manajemen stok, serta penggunaan sistem kasir. Penempatan pengelola yang profesional ini memberikan nilai tambah dari segi efisiensi, keakuratan transaksi, dan tata kelola yang lebih tertata dibandingkan dengan pengelolaan berbasis relawan atau santri yang belum memiliki pengalaman.

Meskipun pengelolaan telah berjalan dengan cukup baik, peningkatan kualitas modal intelektual tetap menjadi kebutuhan yang krusial. Beberapa aspek yang dapat ditingkatkan meliputi pelatihan dasar manajemen usaha kecil, pelatihan kebersihan dan sanitasi makanan, pencatatan keuangan sederhana, serta penggunaan teknologi digital dalam pencatatan stok atau transaksi. Bagi pengurus dan ibu-ibu kantin, pelatihan semacam ini akan sangat bermanfaat untuk meningkatkan efisiensi kerja, pemahaman terhadap prinsip-prinsip kewirausahaan syariah, serta memperkuat rasa tanggung jawab dalam menjalankan unit usaha.

Dengan pengembangan modal intelektual yang berkelanjutan, baik melalui pelatihan maupun pendampingan, diharapkan kapasitas SDM yang terlibat dalam operasional Kantin dan An-Nadhlah Mart akan semakin meningkat. Hal ini pada gilirannya akan mendorong optimalisasi kinerja usaha serta memperkuat kontribusi ekonomi terhadap kemandirian pesantren secara menyeluruh.

C. Modal Finansial

Modal finansial merupakan salah satu pilar utama dalam mendukung keberlangsungan dan pengembangan unit usaha pesantren. Di Pesantren Darul Arifin 2, sumber pembiayaan operasional Kantin dan An-Nadhlah Mart berasal dari berbagai komponen internal yang saling melengkapi. Secara umum, sumber dana utama terdiri dari: (1) iuran Sumbangan Pembinaan Pendidikan (SPP) santri, (2) keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha itu sendiri, serta (3) dukungan keuangan internal dari pihak pesantren (kyai) yang bersifat subsidi atau penyertaan modal awal.

Dana dari SPP santri tidak hanya digunakan untuk kebutuhan pendidikan, tetapi juga dialokasikan sebagian untuk mendukung fasilitas konsumsi dan kebutuhan harian melalui kantin. Keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan di Kantin dan An-Nadhlah Mart kemudian digunakan kembali untuk operasional sehari-hari, pengadaan stok, serta, dalam beberapa kasus, disetorkan sebagai bentuk kontribusi kepada pesantren. Model sirkulasi dana seperti ini menunjukkan adanya pendekatan ekonomi berbasis komunitas, di mana keuntungan usaha dikembalikan untuk kepentingan bersama.

Namun demikian, sistem pencatatan keuangan yang digunakan hingga saat ini masih bersifat manual dan sederhana, yang umumnya hanya dilakukan dengan pembukuan dasar menggunakan buku tulis. Kondisi ini berpotensi menimbulkan keterbatasan dalam aspek transparansi, akurasi data, serta efektivitas perencanaan keuangan jangka menengah hingga jangka panjang. Tanpa sistem pencatatan yang rapi dan terdigitalisasi, pelacakan arus kas, analisis keuntungan, serta evaluasi kinerja keuangan menjadi sulit dilakukan secara objektif dan berkelanjutan.

Dalam jangka panjang, peningkatan kualitas tata kelola finansial menjadi hal yang sangat penting untuk mendukung profesionalisasi unit usaha. Beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan antara lain adalah pelatihan dasar akuntansi keuangan bagi pengelola, penggunaan aplikasi keuangan sederhana untuk pencatatan transaksi, serta penyusunan laporan keuangan berkala sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Transparansi dalam pengelolaan keuangan juga berkontribusi terhadap tumbuhnya kepercayaan seluruh elemen pesantren terhadap unit usaha ini, serta membuka peluang lebih besar untuk ekspansi atau kemitraan ke depan.

Dengan manajemen keuangan yang lebih baik, Kantin dan An-Nadhlah Mart diharapkan dapat berkembang menjadi unit usaha yang tidak hanya berkelanjutan secara ekonomi, tetapi juga mampu menjadi model kewirausahaan sosial yang sehat dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan harta umat.

D. Analisa SWOT

Analisis SWOT merupakan metode strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan suatu unit usaha. Dalam konteks Pesantren Darul Arifin 2, analisis ini diterapkan untuk mengevaluasi dua unit usaha utama, yakni Kantin dan An-Nadhlah Mart, yang berperan sebagai penopang ekonomi pesantren sekaligus sarana pemenuhan kebutuhan harian santri.

1. Kekuatan (Strengths)

- a) Pasar internal yang stabil: Dengan jumlah 125 santriwati dan 17 pengurus, kedua unit usaha memiliki konsumen tetap yang jelas dan pasti setiap hari. Ini memberikan basis pelanggan yang terjamin dan mengurangi risiko fluktuasi permintaan yang signifikan.
- b) Letak strategis dalam lingkungan pesantren: Lokasi usaha yang berada di dalam area pesantren memudahkan akses dan meningkatkan intensitas kunjungan. Kedekatan fisik dengan target pasar ini meminimalkan biaya pemasaran dan meningkatkan kenyamanan pelanggan.
- c) Keterlibatan aktif SDM internal: Kantin dikelola oleh ibu-ibu (Ibu Fatimah dan Ibu Rara) yang berdedikasi tinggi, sementara An-Nadhlah Mart dikelola oleh tenaga yang memiliki pengalaman di bidang ritel. Dedikasi dan pengalaman ini berkontribusi pada efisiensi operasional dan kualitas pelayanan.
- d) Dukungan pesantren: Adanya dukungan dari pihak pesantren (kyai), baik dalam bentuk pendanaan awal maupun pengawasan, memberikan legitimasi dan stabilitas bagi operasional usaha. Dukungan ini mengurangi risiko finansial dan memberikan rasa aman dalam menjalankan usaha.
- e) Kegiatan usaha selaras dengan nilai syariah: Praktik usaha diupayakan mengikuti prinsip ekonomi Islam, sehingga memiliki nilai moral dan spiritual bagi komunitas pesantren. Hal ini menjadi nilai tambah dan daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang menjunjung tinggi nilai-nilai agama.

2. Kelemahan (Weaknesses)

- a) Sistem pencatatan keuangan masih manual: Hal ini menyulitkan pengelolaan arus kas, evaluasi keuangan, dan perencanaan usaha yang lebih profesional. Sistem manual rentan terhadap kesalahan dan kesulitan dalam menganalisis data keuangan secara akurat dan efisien.

- b) Keterbatasan pelatihan manajerial dan kewirausahaan: Pengelola kantin belum dibekali dengan pelatihan formal terkait manajemen usaha kecil atau sanitasi makanan. Kurangnya pelatihan ini dapat menghambat peningkatan efisiensi dan kualitas produk/layanan.
- c) Kualitas fasilitas fisik masih perlu ditingkatkan: Dari segi kebersihan, kenyamanan, dan penataan ruang, masih terdapat kekurangan yang dapat memengaruhi daya tarik konsumen. Fasilitas yang kurang memadai dapat menurunkan kepuasan pelanggan dan citra usaha.
- d) Rotasi pengurus belanja yang tidak konsisten: Untuk Kantin, sistem belanja dilakukan bergiliran oleh pengurus, yang dapat menimbulkan ketidakteraturan dalam rantai pasok jika tidak dikelola dengan baik. Ketidakkonsistenan ini dapat menyebabkan kekurangan stok atau pemborosan.
- e) Minimnya promosi internal: Meskipun memiliki pasar internal, tidak ada strategi promosi atau kampanye yang dilakukan untuk meningkatkan minat atau memperkenalkan produk baru. Kurangnya promosi dapat membatasi pertumbuhan penjualan dan potensi pendapatan.

3. Peluang (Opportunities)

- a) Potensi pengembangan produk lokal pesantren: Unit usaha dapat dikembangkan dengan menjual produk buatan santri, seperti makanan ringan, kerajinan tangan, atau hasil pertanian pesantren. Ini dapat meningkatkan pendapatan dan memberikan kesempatan bagi santri untuk mengembangkan kreativitas dan kewirausahaan.
- a) Penggunaan teknologi digital: Aplikasi pencatatan keuangan sederhana atau sistem kasir digital dapat diintegrasikan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi. Teknologi digital dapat mempermudah pengelolaan keuangan, meningkatkan kecepatan pelayanan, dan memberikan akses informasi yang lebih baik.
- b) Kemitraan dengan pihak eksternal: Terbuka peluang untuk bekerja sama dengan koperasi syariah, UMKM lokal, atau lembaga pelatihan untuk pengembangan kapasitas. Kemitraan ini dapat memberikan akses ke sumber daya, pengetahuan, dan pasar yang lebih luas.
- c) Pengembangan sebagai sarana edukasi kewirausahaan santri: Unit usaha ini dapat dijadikan laboratorium wirausaha berbasis syariah yang melatih santri dalam praktik langsung ekonomi Islami. Pengalaman praktis ini dapat mempersiapkan santri untuk masa depan dan meningkatkan kemandirian ekonomi.
- d) Peningkatan peran pesantren dalam ekonomi komunitas: Keberhasilan usaha ini berpotensi menjadi model pemberdayaan ekonomi pesantren bagi institusi lain. Keberhasilan ini dapat menginspirasi dan memberikan contoh bagi pesantren lain dalam mengembangkan usaha ekonomi.

4. Ancaman (Threats)

- a) Keterbatasan anggaran operasional: Ketergantungan pada dana internal dan keuntungan usaha membuat unit usaha rentan terhadap fluktuasi keuangan. Keterbatasan dana dapat menghambat pengembangan usaha dan inovasi.
- b) Persaingan tidak langsung dari luar pesantren: Meski terbatas, adanya akses santri terhadap produk luar pesantren (melalui keluarga, kiriman, atau penjaja keliling) bisa menjadi pesaing. Persaingan ini dapat mengurangi pangsa pasar dan pendapatan.
- c) Risiko stagnasi tanpa inovasi: Tanpa perbaikan rutin dan pengembangan strategi, usaha bisa mengalami stagnasi dan kehilangan minat konsumen. Kegagalan beradaptasi dengan perubahan pasar dapat menyebabkan penurunan penjualan dan kerugian.
- d) Keterbatasan waktu SDM: Pengurus dan santri memiliki prioritas utama dalam pendidikan, sehingga keterlibatan dalam usaha terbatas secara waktu dan tenaga. Keterbatasan waktu dapat menghambat pengembangan dan pengelolaan usaha secara optimal.
- e) Fluktuasi harga bahan pokok: Ketidakstabilan harga pasar dapat memengaruhi margin keuntungan, terutama bagi kantin yang bergantung pada bahan segar. Fluktuasi harga dapat mengurangi keuntungan dan bahkan menyebabkan kerugian jika tidak dikelola dengan baik.

Analisis SWOT ini menjadi landasan awal untuk menyusun strategi pengembangan yang tidak hanya mempertahankan keberlangsungan usaha, tetapi juga mendorong optimalisasi potensi yang ada secara berkelanjutan. Strategi ini selanjutnya perlu disesuaikan dengan visi dan nilai-nilai pesantren, terutama dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah dan pemberdayaan komunitas.

E. Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan bisnis merupakan langkah penting dalam menilai keberlanjutan dan profitabilitas suatu usaha. Berikut analisis kelayakan untuk Kantin dan An-Nadhlah Mart di Pesantren Darul Arifin 2, yang dikaji dari empat aspek utama: pasar, teknis, sumber daya manusia (SDM), dan keuangan.

1. Aspek Pasar

Unit usaha ini memiliki keunggulan pasar internal yang stabil dan terjamin, dengan 125 santriwati dan 17 pengurus sebagai konsumen tetap. Ini menciptakan permintaan konsisten. Terdapat potensi pengembangan pasar eksternal dari masyarakat sekitar pesantren jika kapasitas produksi dan pelayanan ditingkatkan, membuka peluang ekspansi.

2. Aspek Teknis

Sarana fisik (bangunan, perlengkapan masak, rak penyimpanan) telah tersedia. Namun, perlu peningkatan kebersihan, variasi produk, dan sistem pengelolaan stok. Sistem pencatatan stok manual menyulitkan pengawasan dan evaluasi. Peningkatan manajemen teknis (fasilitas dan alur kerja) penting untuk efisiensi dan profesionalisme.

3. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterlibatan aktif dari internal pesantren terlihat. Kantin dikelola oleh Ibu Fatimah dan Ibu Rara, yang memasak, melayani, dan mencatat kebutuhan logistik. Belanja bahan dilakukan bergilir oleh pengurus. An-Nadhlah Mart dikelola oleh individu berpengalaman di ritel. Namun, pelatihan kewirausahaan, pelayanan konsumen, dan manajemen usaha mikro diperlukan untuk pengembangan kapasitas SDM.

4. Aspek Keuangan

Usaha ini bergantung pada dana internal (alokasi SPP dan keuntungan penjualan). Modal kerja terbatas menjadi tantangan. Sistem pencatatan keuangan manual menyebabkan rendahnya transparansi dan akurasi pelaporan. Namun, potensi keuntungan menjanjikan karena tingginya konsumsi harian dan rendahnya biaya pemasaran. Perbaikan manajemen keuangan akan meningkatkan profitabilitas.

Secara umum, usaha Kantin dan An-Nadhlah Mart layak dikembangkan, dengan catatan perbaikan pada aspek teknis, manajerial, dan keuangan. Perbaikan dapat dilakukan melalui pelatihan SDM, perbaikan infrastruktur, pengembangan sistem pencatatan digital, dan perluasan produk dan layanan. Dengan pendekatan terarah dan konsisten, unit usaha ini berpotensi menopang kemandirian ekonomi pesantren dan menjadi model pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas pesantren yang berprinsip syariah.

F. Perencanaan Ekonomi Pesantren

Pengembangan usaha berbasis ekonomi syariah di Pesantren Darul Arifin 2 diarahkan untuk mewujudkan kemandirian finansial yang tidak hanya mendukung kebutuhan internal pesantren, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan komunitas. Perencanaan ekonomi ini melibatkan beberapa strategi yang terintegrasi dalam aspek-aspek berikut:

1. Aspek Syariah

Seluruh aktivitas usaha dilakukan dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip ekonomi Islam. Hal ini mencakup:

- Menjauhi praktik riba dalam transaksi dan pengelolaan keuangan.
- Menegakkan nilai keadilan, transparansi, dan kejujuran dalam aktivitas jual-beli.
- Mengedepankan amanah dalam pengelolaan modal, distribusi hasil, dan pelayanan kepada konsumen.

2. Aspek Manajerial

Untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan usaha, dilakukan langkah-langkah perbaikan manajerial seperti:

- Digitalisasi sistem pencatatan keuangan dan stok untuk meningkatkan akurasi dan transparansi.
- Pelatihan SDM yang melibatkan pengelola kantin, pengurus, dan operator An-Nadhlah Mart dalam bidang kewirausahaan, pelayanan konsumen, dan manajemen ritel.

- c) Evaluasi berkala dan pelaporan keuangan sebagai mekanisme kontrol untuk perbaikan berkelanjutan.

3. Aspek Pemasaran

Strategi pemasaran difokuskan pada penguatan branding dan perluasan jangkauan pasar melalui:

- a) Pemanfaatan media sosial untuk promosi internal maupun eksternal secara berkala.
- b) Kerja sama dengan UMKM lokal guna menambah ragam produk dan menjalin kemitraan berbasis komunitas.
- c) Penyelenggaraan event internal, seperti bazar santri atau lomba menu favorit, untuk meningkatkan engagement dan kesadaran produk.

4. Aspek Produk

Pengembangan produk menjadi aspek krusial dalam mempertahankan minat konsumen dan meningkatkan omzet. Strategi yang dilakukan meliputi:

- a) Diversifikasi menu kantin, termasuk penyediaan makanan sehat, menu harian spesial, dan variasi minuman kekinian.
- b) Penambahan jenis barang di An-Nadhlah Mart, terutama kebutuhan sehari-hari santri, perlengkapan belajar, produk kebersihan, dan barang khas pesantren.

SARAN

1. **Fokus Optimalisasi Unit Usaha yang Ada:** Mengingat keterbatasan lahan, pengembangan difokuskan pada optimalisasi Kantin dan An-Nadhlah Mart untuk meningkatkan kapasitas layanan, daya saing, dan kontribusi ekonomi berkelanjutan kepada pesantren. Pembukaan unit usaha baru bukanlah prioritas saat ini.
2. **Diversifikasi Menu dan Inovasi Kantin:** Kantin perlu menambah variasi menu makanan dan minuman, mempertimbangkan rasa, makanan sehat, dan tampilan menarik. Menu mingguan yang bervariasi meningkatkan loyalitas konsumen. Inovasi seperti pre-order, paket makanan mingguan, atau "menu spesial harian" dapat meningkatkan minat konsumsi. Kebersihan, estetika, dan kenyamanan tempat makan juga perlu ditingkatkan melalui penataan ruang dan peralatan yang memadai.
3. **Penambahan dan Diversifikasi Stok An-Nadhlah Mart:** An-Nadhlah Mart dapat memperluas jenis barang yang dijual, meliputi kebutuhan pokok santri, alat tulis, aksesoris, perlengkapan ibadah, dan kebutuhan perempuan. Sistem pengelolaan stok perlu ditingkatkan dengan pencatatan terstruktur atau aplikasi sederhana untuk memantau ketersediaan barang secara real-time.
4. **Pelatihan dan Penguatan SDM:** Pengelola kantin dan pengurus perlu pelatihan kewirausahaan, kebersihan makanan, pelayanan konsumen, dan pencatatan sederhana. An-Nadhlah Mart membutuhkan pelatihan pengelolaan ritel skala kecil. Pengembangan kapasitas SDM sangat penting.
5. **Perbaikan Sistem Keuangan dan Manajemen Usaha:** Digitalisasi sistem pencatatan keuangan dan stok barang (aplikasi keuangan atau spreadsheet) meningkatkan transparansi dan efisiensi. Laporan keuangan berkala dan evaluasi bulanan penting untuk pengambilan keputusan berbasis data.
6. **Penguatan Branding dan Internal Marketing:** Meskipun pasar utamanya internal, upaya memperkuat citra dan daya tarik tetap diperlukan. Promosi internal seperti papan menu mingguan, pengumuman produk baru, atau sistem reward sederhana dapat meningkatkan minat belanja. Citra usaha yang rapi dan terorganisir meningkatkan kepercayaan dan dukungan komunitas pesantren.

Dengan optimalisasi potensi, peningkatan kualitas layanan, dan penguatan sistem manajemen dan SDM, Kantin dan An-Nadhlah Mart dapat berkembang menjadi pilar ekonomi pesantren yang mandiri, berdaya saing, dan berlandaskan prinsip syariah. Keberhasilan ini akan berdampak positif pada kesejahteraan komunitas pesantren dan dapat menjadi model kewirausahaan sosial berbasis pesantren.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa unit usaha Kantin dan An-Nadhlah Mart di Pesantren Darul Arifin 2 memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai pilar ekonomi pesantren. Keberadaan pasar internal yang stabil, keterlibatan SDM pesantren, serta dukungan manajemen berbasis nilai syariah menjadi kekuatan utama yang mendukung keberlanjutan usaha ini.

Namun demikian, masih diperlukan sejumlah perbaikan, terutama dalam aspek teknis (kebersihan, variasi produk), manajerial (sistem pencatatan dan evaluasi), serta penguatan SDM. Strategi pengembangan yang difokuskan pada usaha yang sudah ada, melalui diversifikasi produk, peningkatan kualitas layanan, digitalisasi sistem, dan pelatihan SDM, dinilai sebagai langkah realistis dan berkelanjutan.

Dengan perencanaan yang matang dan pelaksanaan yang konsisten, usaha ini berpotensi tidak hanya memperkuat kemandirian ekonomi pesantren, tetapi juga menciptakan model kewirausahaan syariah yang dapat direplikasi oleh pesantren lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama proses penyusunan jurnal ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada dosen pengampu mata kuliah ekonomi kepesantrenan yaitu Ibu Dosen Putri Ayu Lestari, S.EI., M.A yang telah memberikan arahan dan kesempatan untuk menyusun jurnal sebagai bagian dari tugas akhir semester. Penulis juga berterima kasih kepada keluarga dan teman-teman yang telah memberikan semangat serta dukungan selama proses penyelesaian tugas ini. Semoga jurnal ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi pengembangan pengetahuan di bidang yang relevan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ikatan Akuntan Indonesia. (2023). *Standar akuntansi keuangan syariah (SAK Syariah)*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. (2022). *Manajemen pesantren dan pemberdayaan ekonomi umat*. Jakarta: Direktorat Pendidikan Diniyah dan Pondok Pesantren.
- Hudaefi, F. A., & Beik, I. S. (2021). *Islamic social finance: Theory and practice*. Jakarta: KNEKS Press.
- Kusuma, H. B., & Pratama, A. (2024). *Manajemen kewirausahaan pesantren*. Yogyakarta: Deepublish.
- Maulana, H., & Syamsuddin, M. (2021). *Analisis SWOT dalam pengembangan unit usaha pesantren*. Jurnal Ekonomi Syariah, 13(2), 123–135.
- Nurhayati, N., & Setiawan, A. (2020). *Pemberdayaan ekonomi pesantren melalui unit usaha mandiri*. Al-Tijary: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 5(1), 45–58.
- Sari, D. P., & Prasetyo, A. (2022). *Pengelolaan keuangan unit usaha pesantren berbasis digital*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma, 13(1), 67–80.
- Ismail, M., & Rahman, F. (2023). Penerapan manajemen keuangan pada koperasi pesantren. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 8(2), 99–112.
- Fauziah, S., & Lestari, D. (2021). *Pengembangan ekonomi pesantren berbasis kewirausahaan sosial*. Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan, 8(1), 75–88.
- Huda, M., et al. (2020). *Empowering Islamic boarding schools' economic independence through entrepreneurship*. International Journal of Innovation, Creativity and Change, 13(2), 1023–1037.
- Kholis, N., & Hidayatullah, S. (2022). *The role of intellectual capital in pesantren business sustainability*. Journal of Islamic Business and Economics, 6(1), 45–60.
- Sari, R. N., & Amalia, E. (2024). *Digitalization of financial management in Islamic boarding school businesses*. Journal of Islamic Economics and Finance Studies, 10(1), 33–48.