

Analisis Kelayakan Usaha Pada Pondok Pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie

Nadia Arifianti Wakhida¹, Nur Siti Ima Ayu Rofiqoh², Putri Aulia Zena Muzakki³, Aulia Putri Ayu Wulandari⁴, Mutia Dewi Ananda⁵

²Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

¹nadiakecil@email.com, ²imaimaayu23@email.com, ³putriauliazenamuzakki@email.com, ⁴auliayaputriayuwulandari@email.com,

⁵mutiadewiananda4@email.com

Abstrak

Pondok Pesantren Darul Hikmah Al-Ghazaalie Jember merupakan lembaga pendidikan Islam yang tidak hanya fokus pada aspek keagamaan, tetapi juga mengembangkan potensi ekonomi pesantren melalui pendekatan berbasis pemberdayaan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sumber daya dan kelayakan ekonomi pesantren dengan pendekatan SWOT dan perencanaan usaha berbasis syariah. Pesantren telah memiliki beberapa unit usaha seperti koperasi, kantin, dan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) yang berjalan dengan melibatkan santri, alumni, dan masyarakat sekitar. Selain itu, pesantren memiliki potensi ekonomi dari dua program keterampilan utama, yaitu Tata Busana dan Teknik Kendaraan Ringan (TKR), yang dikembangkan menjadi unit usaha konveksi dan bengkel syariah. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan utama pesantren terletak pada keterlibatan masyarakat dan kemandirian ekonomi, sementara kelemahan utama adalah kurangnya regulasi pengembangan usaha. Dari aspek kelayakan keuangan, kedua usaha dinilai menguntungkan dengan potensi pasar yang luas dan biaya produksi yang rendah karena memanfaatkan tenaga internal. Usaha ini juga memenuhi prinsip syariah dan berdampak signifikan dalam pemberdayaan santri dan masyarakat. Kesimpulannya, pengembangan unit usaha berbasis keterampilan di pesantren tidak hanya layak secara ekonomi tetapi juga memperkuat fungsi pesantren sebagai pusat dakwah, pendidikan, dan pemberdayaan umat secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Pondok pesantren, ekonomi pesantren, kelayakan bisnis.

PENDAHULUAN

Secara etimologis, pesantren (pondok pesantren) berasal dari dua kata "pondok" dan "pesantren". Pondok berarti asrama-asrama para santri yang dibuat dari bambu atau berasal dari kata Arab funduq, yang berarti hotel atau asrama.¹ Pondok pesantren merupakan lembaga pendidikan islam yang tumbuh di masyarakat dengan santri-santri nya yang mendapatkan sistem sistem asrama untuk tempat tinggal serta mendapatkan pendidikan agama melalui program pengajian atau ulama sebagai pengajar. Keberadaan pesantren memiliki peran strategis dalam mencetak generasi yang tidak hanya religius, tetapi juga berdaya saing secara sosial dan ekonomi.

Namun, pada kenyataannya, banyak pesantren masih menghadapi permasalahan ekonomi yang berulang, seperti ketergantungan pada donatur, minimnya sumber pendapatan mandiri, serta belum optimalnya pemanfaatan potensi bisnis berbasis lokal. Pengembangan ide bisnis dan kewirausahaan berbasis pesantren menjadi salah satu strategi penting untuk meningkatkan kemandirian ekonomi lembaga sekaligus memberikan bekal keterampilan kepada para santri.

Sebagai solusi, penelitian ini menawarkan pendekatan pengembangan ide bisnis berbasis *entrepreneurship pesantren* yang mengintegrasikan prinsip syariah dan potensi lokal dalam satu model usaha berkelanjutan. Solusi ini diharapkan dapat menciptakan kemandirian ekonomi pesantren melalui unit usaha produktif yang dimiliki oleh pesantren dan kemudian dikelola secara profesional oleh pihak pesantren bersama para santri.²

Penelitian ini akan meneliti pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie yang memiliki ekonomi yang cukup baik dari segi asset fisik maupun keuangan. Namun, dari segi bisnis kurang berjalan dan kurang berinovatif. Permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana merancang ide bisnis yang ada serta bagaimana mengembangkan ekonomi pesantren. Adapun penelitian sebelumnya telah mengangkat tema yang hampir sama. Pelatihan Digital Marketing Untuk Pemasaran Produk Siswa SMK Darul Hikmah Jurusan Tata Busana telah diteliti salah satunya (Novia Tri Hapsari, 2025).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyusun dan mengkaji model pengembangan ide bisnis yang relevan dan aplikatif di lingkungan pondok pesantren, guna memperkuat kemandirian ekonomi dan peran pesantren sebagai agen pemberdayaan umat. Harapannya, penelitian ini dapat menjadi rujukan praktis bagi pengelola pesantren dalam mengembangkan usaha yang tidak hanya profit-oriented, tetapi juga berbasis nilai-nilai *spiritual* dan sosial keislaman.

¹ Dhofier, Zamakhsyari, (1994) Tradisi Pesantren

² Harjawati, T., & Nourwahida, C. D. (2021). Model Pengembangan Santripreneur Sebagai Penggerak Ekonomi Kreatif Berbasis Syariah Di Provinsi Banten. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 104-112.

METODE

Tahapan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode observasi lapangan, wawancara, dan dokumentasi. Tujuan dari penelitian ini untuk menyusun ide bisnis yang ada serta mengembangkan ekonomi pesantren. Penelitian dilakukan di pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie yang terletak di kabupaten Jember, Sumbersari. Adapun tahapan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah
2. Perumusan tujuan penelitian
3. Perumusan ke lokasi lapangan
4. Perumusan hasil dan kesimpulan

Metode penyelesaian masalah

1. Identifikasi sumber modal yang dimiliki pesantren

Modal fisik (kantin, koperasi, aula, dan sepetak bangunan), modal intelektual (santri SMK, santri abdi dhalem, alumni, masyarakat sekitar), modal finansial (infak santri, denda santri, uang tahunan ketika santri hampir liburan dan uang sewa)

2. Analisis SWOT

Menganalisis kondisi pesantren melalui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman

3. Strategi ekonomi pesantren

Menyusun strategi dalam mengembangkan usaha yang dimiliki pesantren saat ini

4. Kelayakan bisnis

Mengembangkan usaha yang sudah ada dari segi keuangan, *syariah compliance*, dan keterlibatan dalam usaha tersebut

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Modal/Sumber daya pada ekonomi pesantren

1. Modal fisik

Modal fisik yaitu segala bentuk aset fisik yang berpotensi menghasilkan keuntungan secara ekonomi di pondok pesantren. Pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie memiliki modal fisik yaitu berupa kantin, koperasi, aula, dan sepetak bangunan yang disewakan untuk berjualan di area pesantren. Kantin tersebut menyediakan beberapa minuman dan makanan yang nanti hasilnya masuk ke pesantren dan juga membuka peluang bagi Masyarakat sekitar untuk menitipkan jualan mereka di kantin pesantren yang nanti Sebagian hasilnya juga masuk ke pesantren. Koperasi menyediakan ATK santri, seragam, kitab-kitab dan barang-barang kebutuhan santri (sabun mandi, sabun cuci baju, shampoo, gayung, timba, dll) sama seperti kantin yang penghasilannya nanti masuk ke dana pesantren. Aula juga menjadi tempat sewa berbagai acara bagi Sebagian Masyarakat sekitar dan uang sewa tersebut masuk ke dalam dana pesantren. Untuk sewa aula tidak dikenakan biaya yang pasti, tergantung si penyewa, asalkan meninggalkan dalam keadaan bersih dan rapi. Sepetak bangunan yang disewakan tersebut, tidak semua orang bisa menggunakannya untuk berjualan. Tetapi, harus ada izin terlebih dahulu dari pihak pesantren. Kemudian, biaya sewa tersebut akan masuk ke pesantren.

2. Modal intelektual

Modal intelektual yaitu sumber daya yang memiliki skill yang dibutuhkan dalam kegiatan ekonomi pesantren atau orang yang terlibat di kegiatan operasional pondok pesantren. Pondok pesantren Darul hikmah al-ghazalie ini memiliki beberapa modal intelektual seperti santri SMK, santri (abdi dhalem), alumni, masyarakat sekitar. Santri SMK di sana memiliki dua jurusan yaitu tata busana dan TKR(Teknik kendaraan ringan), santri SMK/ alumni jurusan tata busana membuat seragam yang di minta dari lembaga MI, SMP atau lainnya yang nanti hasil dari seragam tersebut masuk ke dalam dana pesantren.

Selain itu, yang berperan aktif dalam menjaga koperasi dan kantin di pondok pesantren adalah santri dan alumni, tidak semua santri yang ikut andil di bidang ini, tetapi santri yang sudah mendapat kepercayaan dari pihak pondok pesantren dan sudah menjadi abdi dhalem, begitupun alumni, tidak semua alumni yang menjaga koperasi dan kantin ini. Tetapi alumni yang juga dipercaya oleh pihak pesantren dan memang dekat dengan keluarga pesantren, bukan Cuma dari kalangan santri dan alumni, Masyarakat sekitar juga ikut andil dalam mengelola kantin. Mereka semua adalah pilihan pihak pesantren untuk menjualkan makanan tambahan di area pondok pesantren. Contohnya Sebagian orang ada yang bertugas menjual nasi dan lauk pauk untuk santri dan menjual gorengan, serta makanan yang lainnya kemudian keuntungannya akan dimasukkan dalam pesantren.

3. Modal finansial

Modal finansial yaitu pendanaan penyelenggaraan pesantren bersumber dari masyarakat, pemerintah pusat, pemerintah daerah atau yang lain berupa barang atau uang. Didalam pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie ini memiliki beberapa modal finansial seperti infak santri, denda santri, uang tahunan ketika santri hampir liburan dan uang sewa. Pondok pesantren ini tidak menggunakan bantuan uang dari pemerintah pusat maupun donatur.

Meskipun menggunakan uang dari infak, denda, uang tahunan, dan sewa, pondok ini masih tercukupi dari segi ekonominya.

B. Analisis modal/sumber daya pada Badan Usaha Milik Pesantren (BUMP)

1. Modal fisik

Modal fisik pada BUMP ini yaitu yang pertama koperasi, koperasi ini menyediakan berbagai kebutuhan pokok santri seperti makanan ringan, minuman, perlengkapan mandi, alat tulis, kitab serta barang-barang keperluan lainnya yang dibutuhkan oleh santri. Keberadaan koperasi ini sangat membantu santri karena memudahkan mereka dalam memenuhi kebutuhan tanpa harus keluar dari lingkungan pesantren. Selain itu, koperasi juga menjadi sumber pemasukan bagi pesantren, di mana keuntungan yang diperoleh dapat digunakan untuk mendukung kegiatan operasional. Kedua, kantin. Kantin biasanya menyediakan makanan berat, camilan, dan minuman dengan harga terjangkau yang sesuai dengan kondisi ekonomi santri.

Keberadaan kantin sangat penting dalam menciptakan kenyamanan dan kesejahteraan santri, karena mereka dapat mengakses makanan yang sehat dan higienis tanpa harus meninggalkan area pesantren. Ketiga, aula. Beberapa pesantren membuka akses penggunaan aula ini untuk kegiatan umum seperti pertemuan warga, pengajian, seminar, atau acara keluarga, tanpa menetapkan biaya sewa secara pasti. Artinya, penggunaan aula bersifat fleksibel dan didasarkan pada keikhlasan atau kontribusi sukarela dari pihak yang menggunakan asalkan meninggalkan aula dalam keadaan bersih. Keempat, sepetak bangunan. Bangunan ini digunakan untuk para pedagang dari luar area pondok yang ingin berjualan di area pondok pesantren tetapi, harus mendapatkan izin terlebih dahulu dari pihak pondok dengan catatan membayar sewa untuk menempati tempat tersebut.

2. Modal intelektual

Santri yang sudah dilatih menempuh pendidikan di jurusan Tata Busana dan Teknik Kendaraan Ringan (TKR). Jurusan Tata Busana membekali santri, khususnya santri putri, dengan keahlian mendesain, menjahit, dan memproduksi pakaian seragam maupun kerudung yang bisa dijual ke koperasi. Sementara itu, santri di jurusan TKR memperoleh keterampilan teknis dalam memperbaiki dan merawat kendaraan, keahlian yang dibutuhkan di masyarakat sekitar. Dan juga untuk yang mengelola koperasi tersebut, sebagian alumni yang berperan aktif mulai dari pagi sampai sore, apabila sore sampai malam bagian santri terpilih (abdi dhaem). Adapun untuk kantin putra dan putri yang menjualnya yaitu masyarakat sekitar yang sudah dipilih oleh pihak pesantren dan sudah terpercaya dan juga orang-orang tersebut sudah sangat dekat dengan keluarga pesantren.

3. Modal finansial

Modal ini bisa berasal dari dana pribadi, tanah waqaf atau tabungan yang secara sukarela digunakan untuk membangun fasilitas awal seperti asrama, ruang belajar, masjid, dan kebutuhan dasar lainnya. Meski bersifat pribadi, modal ini seringkali menjadi pemicu awal bagi munculnya dukungan dari pihak lain seperti alumni, wali santri, maupun masyarakat.

C. Analisis Strength, Weakness, Oportunity, Threat (SWOT)

1. Strength (kekuatan)

- Tidak membebani ekonomi orang tua santri, artinya dengan adanya infak Rp 40.000/ santri dan uang tahunan, orang tua tidak merasa keberatan dengan mengeluarkan biaya untuk anaknya yang ingin bersekolah ambil mondok. Dan adapun dawuh kyai pemilik pondok pesantren tersebut yaitu "Kalau semua biaya dinaikkan, bagaimana nasib orang tua dengan ekonomi yang berkecukupan yang ingin memondokkan dan menyekolahkan anaknya"
- Keterlibatan masyarakat, keterlibatan ini memberikan berbagai manfaat, seperti memperkuat hubungan sosial antara pesantren dan lingkungan sekitarnya serta menciptakan rasa memiliki bersama terhadap keberhasilan usaha kantin.
- Memiliki santri yang mempunyai skill, terutama dibidang tata busana dan TKR dan juga memiliki alat untuk para siswa/siswi praktek. Didalam bidang ini santri bisa memanfaatkan skill tersebut untuk dimanfaatkan lebih baik bagi lingkungan sekitar.
- Sudah memiliki beberapa usaha yang sudah berjalan, yaitu koperasi, kantin dan KBIH. Keberadaan koperasi pesantren memberikan kontribusi besar dalam mendukung kemandirian ekonomi pesantren dengan menyediakan kebutuhan pokok bagi santri. Kantin berfungsi sebagai tempat pembinaan jiwa wirausaha, serta membuka lapangan kerja kecil di lingkungan pesantren. Sementara itu, KBIH berperan dalam memberikan layanan bimbingan manasik haji dan umrah kepada masyarakat luas, sehingga meningkatkan kontribusi pesantren dalam bidang pelayanan keagamaan dan memperluas jaringan sosialnya.

2. Weakness (kelemahan)

- Kurangnya regulasi dan strategi pengembangan ekonomi yang jelas, artinya Regulasi yang ada belum secara spesifik mengatur pengembangan ekonomi pesantren secara menyeluruh, sehingga pesantren masih memiliki kebebasan yang luas namun tanpa arahan strategis yang terstruktur.

3. Opportunity (peluang)

- Ekonomi pesantren masih bisa tercukupi tanpa adanya bantuan dari pemerintah, artinya dengan sumber ekonomi dari infak, uang tahunan santri, denda santri dan uang sewa, ekonomi masih bisa berjalan,

- disamping itu juga penghasilan dari koperasi, kantin, uang sewa maupun dari KBIH yang 10% nya masuk ke ekonomi pesantren.
- b. Berkolaborasi dengan sektor lain, salah satunya produk kecantikan datang ke pondok pesantren tersebut untuk melakukan penawaran terhadap produk yang ditawarkan. Kemudian dijual kepada santri yang tertarik pada promosi tersebut, keuntungannya Sebagian masuk kedalam pondok pesantren.
4. Threat (ancaman)
 - a. Manajemen yang lemah: pengelolaan koperasi yang tidak professional dapat menyebabkan kerugian finansial.
 - b. Persaingan dalam usaha KBIH: banyak KBIH swasta dengan fasilitas lebih modern dapat mengurangi jumlah jamaah.

D. Perencanaan ekonomi pesantren

Perencanaan ekonomi pesantren adalah proses sistematis untuk mengelola dan mengembangkan sumber daya ekonomi pesantren guna mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan, seperti meningkatkan kesejahteraan santri, meningkatkan kualitas pendidikan, dan meningkatkan kemandirian pesantren.³

1. Mengembangkan bisnis yang sudah ada

Dalam menghadapi tantangan zaman yang semakin kompleks, pesantren tidak hanya berperan sebagai lembaga pendidikan dan pembinaan keagamaan, tetapi juga dituntut untuk menjadi pusat pemberdayaan ekonomi umat. Salah satu cara yang efektif untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan mengembangkan potensi ekonomi yang telah dimiliki pesantren, seperti unit usaha. Di dalam pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie ini telah memiliki sejumlah unit usaha yang berjalan, yaitu Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH), koperasi, dan kantin. KBIH dapat dikembangkan dengan meningkatkan kualitas layanan bimbingan, memperluas jaringan jamaah, serta memanfaatkan teknologi digital untuk promosi dan pendaftaran. Dengan pengelolaan yang profesional, penguatan sumber daya manusia (SDM), serta penggunaan teknologi digital dalam promosi dan layanan manasik, KBIH bisa menjadi salah satu sumber pendapatan utama pesantren, sekaligus memperkuat peran pesantren dalam pelayanan ibadah masyarakat.

Koperasi juga dapat dikembangkan dengan memperluas jenis produk dan jasa, memperbaiki sistem administrasi dan pelaporan keuangan. koperasi juga dapat dijadikan sebagai laboratorium bisnis bagi santri. Melalui keterlibatan langsung dalam pengelolaan koperasi, santri bisa belajar tentang manajemen keuangan, tata kelola usaha, pelayanan konsumen, hingga strategi pemasaran. Hal ini sejalan dengan visi pesantren dalam mencetak lulusan yang tidak hanya kuat secara spiritual, tetapi juga tangguh dalam aspek ekonomi dan sosial. Kantin pesantren dapat ditingkatkan pada variasi menu. Pengelolaan kantin yang baik akan menciptakan lingkungan yang sehat sekaligus menjadi sarana edukasi ekonomi yang nyata. Kantin yang dikelola dengan baik tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan konsumsi internal, tetapi juga berpotensi untuk dikembangkan menjadi usaha skala kecil-menengah. Contohnya, kantin dapat memperluas usahanya dengan memproduksi makanan ringan khas pesantren yang dipasarkan ke luar lingkungan pesantren. Bahkan bisa dijadikan tempat praktik bagi santri yang belajar tata boga atau kewirausahaan.

Selain itu, pesantren juga berfokus pada pengembangan keterampilan santri dalam bidang tata busana. Program tata busana diarahkan untuk menghasilkan produk yang lebih kreatif dan bernilai jual seperti seragam dll. Hasil karya santri tidak hanya bisa digunakan internal pesantren, tetapi juga dipasarkan ke luar sebagai bentuk produk ekonomi kreatif berbasis pesantren. Dengan strategi pemasaran digital dan kerja sama dengan pelaku usaha lokal, program ini dapat berkembang menjadi unit usaha baru yang mandiri.

2. Menciptakan ide bisnis baru

Dalam upaya membangun pesantren yang mandiri dan adaptif terhadap perkembangan zaman, menciptakan ide-ide usaha baru menjadi langkah penting dalam perencanaan ekonomi jangka panjang. Didalam pondok pesantren ini terdapat pendidikan yang memiliki program keterampilan seperti tata busana dan Teknik Kendaraan Ringan (TKR), yang sebenarnya memiliki potensi besar untuk mengembangkan unit usaha produktif yang tidak hanya mendukung kemandirian ekonomi lembaga, tetapi juga memberikan bekal nyata bagi santri untuk terjun ke dunia kerja atau berwirausaha.

Program keterampilan tata busana dapat dikembangkan menjadi unit usaha konveksi pesantren yang melayani berbagai kebutuhan, seperti pembuatan seragam santri, baju muslim, gamis, baju koko, hingga pesanan dari masyarakat umum. Selain memproduksi pakaian, santri juga bisa diajarkan cara membuat desain, mengatur manajemen produksi, dan memasarkan hasil karya mereka, baik secara langsung maupun melalui platform digital. Untuk menciptakan ide baru, pesantren dapat membuat brand busana sendiri, misalnya dengan nama yang mencerminkan nilai-nilai Islami dan ciri khas pesantren. Brand ini bisa dipromosikan melalui media sosial atau marketplace dengan melibatkan santri dalam seluruh proses, dari produksi sampai pemasaran. Hal ini menjadi pengalaman belajar yang berharga dan juga membuka peluang pendapatan baru bagi pesantren.

³ [Ikatan Akuntan Indonesia, Pedoman Akuntansi Pesantren (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Ekonomi Syariah Bank Indonesia, 2018), 5.]

Selain itu, unit usaha tata busana juga bisa menyediakan jasa pelatihan menjahit bagi masyarakat luar, membuka peluang kerja sama dengan sekolah atau komunitas perempuan, serta membuat program pelatihan intensif yang berbayar. Dengan cara ini, pesantren tidak hanya mengembangkan usaha internal, tetapi juga berperan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Sementara itu, keterampilan Teknik Kendaraan Ringan (TKR) dapat dijadikan dasar untuk mendirikan bengkel pesantren yang melayani perawatan dan perbaikan sepeda motor atau mobil masyarakat sekitar. Hal ini merupakan langkah strategis karena kebutuhan masyarakat terhadap layanan bengkel sangat tinggi, terutama letaknya yang sangat strategis dengan jalan raya, dan disekitar pemukiman masyarakat jauh dari bengkel.

Santri yang mengikuti program TKR dapat terlibat langsung dalam praktik kerja nyata di bengkel tersebut, sehingga keterampilan mereka semakin matang. Selain menjadi tempat praktik, bengkel ini juga menjadi sumber pendapatan baru bagi pesantren. Untuk menciptakan nilai tambah, pesantren bisa memberikan layanan “bengkel syariah” yang jujur, transparan, dan menjunjung etika Islam dalam melayani pelanggan.

E. Analisis kelayakan bisnis

Analisis kelayakan bisnis yaitu penelitian yang berencana untuk menyimpulkan apakah pemikiran bisnis itu mungkin atau tidak.⁴ Adapun kelayakan bisnis dalam ide bisnis yang kita ciptakan untuk pondok pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie adalah sebagai berikut:

1. Keuangan

a. Tata busana

Usaha tata busana di lingkungan pesantren memiliki prospek keuntungan yang cukup menjanjikan. Biaya produksi relatif rendah karena memanfaatkan tenaga kerja internal (santri), alat jahit yang sudah dimiliki, serta bahan baku yang bisa dibeli grosir. Produk seperti pembuatan seragam santri, baju muslim, gamis, baju koko, hingga pesanan dari masyarakat umum bisa dijual dengan margin keuntungan yang cukup besar, berkisar antara 10-30% dari harga pokok produksi. Selain itu, keuntungan bisa bertambah jika usaha menjangkau pasar luar pesantren, termasuk penjualan melalui media sosial atau marketplace. Biaya operasional juga dapat ditekan karena lokasi produksi berada di lingkungan pesantren sendiri. Jika dikelola dengan efisien, usaha ini mampu menghasilkan laba bersih bulanan yang stabil dan berpotensi tumbuh. Pasar untuk usaha tata busana sangat luas, terutama di kalangan santri, wali santri, masyarakat sekitar, dan konsumen muslim secara umum. Kebutuhan akan pakaian muslim dan seragam sekolah cukup tinggi dan bersifat berulang setiap tahun. Selain itu, tren fashion muslim terus meningkat di Indonesia, membuka peluang besar bagi produk kreatif dari pesantren.

b. Teknik Kendaraan Ringan (TKR)

Usaha bengkel kendaraan bermotor atau mobil memiliki potensi keuntungan yang tinggi karena layanan jasa seperti servis ringan, ganti oli, tune-up, atau perbaikan kecil memiliki biaya operasional yang tidak terlalu tinggi, tetapi nilai jasanya bisa cukup besar. Margin keuntungan dari jasa perbaikan biasanya berkisar antara 20-40%, apalagi jika dikelola dengan sistem “bengkel mandiri” tanpa franchise. Dengan manajemen yang baik, bengkel pesantren dapat menjadi sumber pemasukan rutin setiap bulan. Potensi pasar jasa otomotif sangat luas, terutama di daerah yang jauh dari bengkel. Setiap masyarakat rata-rata memiliki kendaraan bermotor yang memerlukan perawatan rutin. Dengan memberikan layanan yang jujur, cepat, dan terjangkau, bengkel pesantren dapat dengan mudah menarik pelanggan dari masyarakat sekitar. Apalagi jika pesantren memberikan nilai tambah seperti layanan servis syariah dan diskon bagi pelanggan tetap.

2. Syariah compliance

Syariah compliance merupakan upaya tindakan dalam rangka memenuhi kaidah syariat islam pada instansi yang berwujud integritas, kredibilitas serta karakteristik pada prinsip syariah.⁵

a. Tata busana

- Produk yang dihasilkan sesuai dengan syariat (misalnya, pakaian menutup aurat, tidak transparan, tidak ketat).
- Gaji tenaga kerja santri/alumni diberikan secara adil dan tidak menzalimi.
- Harga produk ditetapkan secara wajar (tidak ada unsur riba, penipuan, atau spekulasi).

b. Teknik Kendaraan Ringan (TKR)

- Jasa servis dilakukan secara jujur dan transparan, tidak melakukan penipuan pada pelanggan (misalnya mengganti suku cadang yang tidak rusak).
- Tidak ada unsur gharar (ketidakjelasan) dalam penentuan harga dan jenis perbaikan, semua diinformasikan secara terbuka kepada pelanggan.
- Pembayaran dilakukan secara tunai atau melalui akad syariah jika ada cicilan atau kerjasama.

3. Pemberdayaan

⁴ Rofa, I. T., Meilani, A. R., an Hasibu, N. M., Nasution, A. K., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 222-235.

⁵ Siregar, I. N. (2022). Pengaruh Syariah Compliance, Promosi dan Teknologi Terhadap Reputasi Bank Syariah Indonesia dan Dampaknya terhadap Loyalitas Nasabah. *Journal of Comprehensive Islamic Studies*, 1(1), 183-198.

Adapun Yang terlibat dalam bisnis dan Seberapa besar dampaknya (positif) terhadap orang yang terlibat dalam Tata busana dan Teknik Kendaraan Ringan (TKR)

- Santri: mendapat pelatihan kerja nyata
- Alumni: memiliki lapangan kerja baru
- Tenaga pengajar: memberikan ilmu dan bimbingan
- Masyarakat: memperoleh akses ke jasa bengkel yang jujur, terjangkau, dan terpercaya (untuk TKR)
- Pesantren: menambah sumber pendapatan baru

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap ekonomi Pondok Pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie, dapat diketahui bahwa pesantren ini memiliki struktur ekonomi yang cukup kokoh dan mandiri, didukung oleh tiga jenis modal utama: fisik, intelektual, dan finansial. Aset fisik seperti koperasi, kantin, aula, dan bangunan sewa menjadi sumber pendapatan yang cukup signifikan dan dikelola secara internal. Di sisi lain, modal intelektual yang dimiliki oleh santri terampil, alumni, dan masyarakat sekitar turut berperan aktif dalam operasional kegiatan ekonomi pesantren. Sementara itu, aspek finansial diperkuat oleh pendanaan dari infak santri, uang tahunan, denda, serta pendapatan dari unit-unit usaha pesantren, tanpa ketergantungan pada bantuan eksternal dari pemerintah atau pihak donatur. Berdasarkan analisis SWOT, kekuatan utama pesantren mencakup kemandirian ekonomi, keterlibatan aktif masyarakat, serta keahlian yang dimiliki oleh para santri. Terdapat pula peluang besar untuk memperluas usaha seperti membuka unit konveksi dan bengkel sebagai sarana pemberdayaan dan pelatihan kerja. Meskipun demikian, masih terdapat tantangan seperti belum adanya arah strategi ekonomi yang jelas serta potensi kelemahan dalam manajemen usaha. Rencana pengembangan usaha yang telah dirancang menunjukkan bahwa pesantren mampu berkembang menjadi pusat ekonomi berbasis nilai-nilai keislaman yang tidak hanya bermanfaat secara internal, tetapi juga berdampak positif bagi masyarakat sekitar. Dengan manajemen yang lebih profesional, pendekatan syariah, dan dukungan yang berkelanjutan, pesantren ini memiliki peluang besar untuk menjadi lembaga pendidikan dan pemberdayaan ekonomi yang unggul dan mandiri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan apresiasi dan rasa terima kasih yang mendalam kepada semua pihak yang telah berperan dalam mendukung terlaksananya penelitian tentang analisis kelayakan bisnis pada pondok pesantren. Terutama kepada pimpinan serta pengelola pesantren yang telah memberikan izin, informasi, dan kesempatan untuk melakukan pengumpulan data serta observasi secara langsung di lingkungan pesantren. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada para narasumber dan responden yang telah bersedia meluangkan waktu serta berbagi pengetahuan dan pengalaman yang sangat membantu dalam memperkaya isi penelitian. Penulis juga berterima kasih kepada dosen pembimbing atas arahan, saran, serta evaluasi yang konstruktif selama proses penelitian berlangsung. Tidak kalah penting, penghargaan diberikan kepada para rekan peneliti dan sahabat atas semangat, kerja sama, dan dukungan yang terus mengalir sepanjang proses ini. Kepada keluarga tercinta, penulis menyampaikan terima kasih yang tulus atas doa, pengertian, dan dorongan moral yang senantiasa menjadi sumber kekuatan. Semoga segala bentuk kontribusi yang telah diberikan mendapatkan balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa.

DAFTAR PUSTAKA

- Dhofier, Zamakhsyari, (1994) Tradisi Pesantren [Ikatan Akuntan Indonesia, Pedoman Akuntansi Pesantren (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Ekonomi Syariah Bank Indonesia, 2018), 5.]
- Rofa, I. T., Meilani, A. R., an Hasibu, N. M., Nasution, A. K., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 222-235.
- Siregar, I. N. (2022). Pengaruh Syariah Compliance, Promosi dan Teknologi Terhadap Reputasi Bank Syariah Indonesia dan Dampaknya terhadap Loyalitas Nasabah. *Journal of Comprehensive Islamic Studies*, 1(1), 183-198.
- Hapsari, N. T., Arisandi, A., Putri, C., & Sari, P. R. (2025). Pelatihan Digital Marketing Untuk Pemasaran Produk Siswa SMK Darul Hikmah Jurusan Tata Busana. *Sosion: Jurnal Pengabdian Multidisipliner*, 1(1).
- Harjawati, T., & Nourwahida, C. D. (2021). Model Pengembangan Santripreneur Sebagai Penggerak Ekonomi Kreatif Berbasis Syariah Di Provinsi Banten. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 104-112.