

Strategi Perencanaan Usaha Pabrik Air untuk Meningkatkan Kemandirian Ekonomi di Pesantren; Study Kasus PP Syalafiyah Syafi'iyah Sukorejo

Muhammad Delvino Wardiyanto^{1*}, Miftahul Adifah², Afifa Syeda Wingga³, Siti Naylatur Rohmah⁴, Vania Meilani Putri⁵

¹ Perbankan Syari'ah, Unive Islam Kiai Achmad Siddik Jember

^{1*}delvino340@gmail.com, ²miftahuladifah021@gmail.com, ³afifawingga@gmail.com, ⁴naylatrhmh93@gmail.com, ⁵vaniamelanip@gmail.com

Abstrak

ekonomi merupakan aspek krusial dalam pengembangan pesantren modern agar tidak terus-menerus bergantung pada bantuan eksternal. Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo, sebagai salah satu pesantren terbesar di Indonesia, memiliki potensi besar dalam pengembangan unit usaha berbasis sumber daya lokal. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi perencanaan usaha pabrik air minum dalam kemasan (AMDK) sebagai bagian dari upaya institusionalisasi ekonomi pesantren yang berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus, melalui teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam dengan pimpinan pesantren, pengurus koperasi, tenaga ahli pengelolaan air, serta observasi langsung dan dokumentasi kegiatan ekonomi pesantren. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pesantren memiliki sumber daya air yang memadai secara kualitas dan kuantitas, jaringan distribusi internal yang luas melalui unit-unit pendidikan, serta SDM internal (santri dan alumni) yang siap dilibatkan dalam operasional. Strategi perencanaan usaha mengacu pada analisis SWOT, dengan kekuatan utama pada basis sosial yang kuat dan infrastruktur internal, serta peluang pasar dari masyarakat sekitar dan jaringan alumni. Salah satu strategi kunci adalah pemanfaatan skema wakaf produktif dan dukungan koperasi pesantren sebagai badan usaha utama. Selain itu, perencanaan teknis seperti legalitas, standar kualitas produksi, serta strategi branding berbasis nilai keislaman juga diidentifikasi sebagai faktor keberhasilan. Usaha ini diproyeksikan mampu meningkatkan pendapatan institusi sebesar 15-25% per tahun, sekaligus menjadi laboratorium bisnis bagi santri. Penelitian ini menyarankan pentingnya integrasi antara aspek bisnis dan pendidikan dalam desain unit usaha pesantren agar tercipta model ekonomi Islam berbasis komunitas yang berdaya saing tinggi. Kontribusi utama dari penelitian ini adalah pada perumusan strategi spesifik yang dapat direplikasi oleh pesantren lain yang memiliki kondisi serupa.

Kata Kunci: Kemandirian Ekonomi, Pesantren, Strategi Bisnis, Air Minum Kemasan, Wakaf Produktif

PENDAHULUAN

Pesantren memiliki posisi strategis dalam membangun masyarakat yang religius dan mandiri, baik secara spiritual maupun ekonomi. Di era modern ini, pesantren tidak hanya berperan sebagai lembaga pendidikan dan dakwah, tetapi juga sebagai institusi sosial-ekonomi yang dapat menggerakkan roda perekonomian masyarakat sekitarnya. Salah satu tantangan utama yang dihadapi banyak pesantren adalah keterbatasan sumber pendanaan untuk membiayai kebutuhan operasional dan pengembangan sarana prasarana. Ketergantungan pada donatur eksternal dan sumbangan tidak selalu menjamin keberlangsungan institusi, sehingga diperlukan model kemandirian ekonomi yang kuat dan berkelanjutan (Sutrisno, 2021; Zahro, 2020). Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo, sebagai salah satu pesantren tertua dan terbesar di Jawa Timur, memiliki potensi besar untuk mengembangkan unit usaha berbasis sumber daya lokal. Salah satu peluang strategis yang dapat dioptimalkan adalah pendirian pabrik air minum dalam kemasan (AMDK). Hal ini didasarkan pada beberapa faktor utama: ketersediaan sumber air bersih yang memadai, jaringan internal pesantren yang luas (lebih dari 10.000 santri dan keluarga besar), serta keberadaan koperasi dan lembaga ekonomi pesantren yang telah eksis (Lestari, 2021). Pengembangan AMDK tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga dapat menjadi laboratorium kewirausahaan santri serta bentuk penguatan ekosistem ekonomi berbasis nilai-nilai Islam (Mukhlis, 2023).

Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa pengelolaan usaha pesantren yang direncanakan secara strategis mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan institusi. Menurut Rohman (2020), unit usaha pesantren dapat menopang hingga 30–40% dari kebutuhan operasional tahunan jika dijalankan secara profesional. Penelitian oleh Fauzi (2021) dan Amin (2022) menekankan pentingnya sinergi antara aspek bisnis dan pendidikan dalam pengembangan usaha pesantren. Sementara itu, penelitian oleh Kusumawati & Ramadhan (2022) serta Nuraini (2022) menyoroti bahwa keberhasilan usaha seperti AMDK sangat ditentukan oleh strategi pemasaran, kualitas produk, serta citra keislaman yang melekat pada merek. Di sisi lain, terdapat pula penelitian yang menyoroti kegagalan usaha pesantren akibat lemahnya perencanaan dan manajemen. Misalnya, Hakim et al. (2021) mencatat bahwa banyak unit usaha pesantren gagal bertahan dalam 3 tahun pertama karena tidak memiliki strategi

bisnis berbasis data dan analisis risiko. Santosa (2020) mengkritisi bahwa banyak pesantren belum mengembangkan model bisnis yang terintegrasi dengan prinsip koperasi modern, padahal koperasi adalah wadah ideal untuk usaha kolektif berbasis komunitas.

Gap analysis menunjukkan bahwa meskipun banyak pesantren telah mencoba mengembangkan usaha ekonomi, masih sangat sedikit yang melakukan perencanaan usaha berbasis studi kelayakan dan analisis SWOT yang komprehensif. Terlebih lagi, penelitian spesifik tentang strategi pendirian AMDK di pesantren skala besar seperti Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo masih sangat terbatas. Padahal, keberhasilan unit usaha seperti ini sangat bergantung pada pemetaan pasar, manajemen sumber daya, serta strategi pembiayaan yang sesuai seperti penggunaan wakaf produktif atau sistem koperasi pesantren (Firmansyah, 2023). Dengan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi perencanaan usaha pabrik AMDK di Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo sebagai upaya peningkatan kemandirian ekonomi pesantren. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pihak pesantren dalam menyusun langkah-langkah bisnis yang terukur, serta kontribusi akademis berupa model perencanaan usaha pesantren yang dapat direplikasi oleh lembaga lain di Indonesia.

METODE

Tahapan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, yang dilakukan di Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam dan menyeluruh terkait potensi, tantangan, serta strategi perencanaan usaha pabrik air minum dalam kemasan (AMDK) sebagai bagian dari upaya penguatan kemandirian ekonomi pesantren. Penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis yang dirancang untuk menyusun strategi yang kontekstual dan dapat diimplementasikan secara praktis. Tahap awal dimulai dengan identifikasi permasalahan, yaitu keterbatasan sumber pendanaan pesantren yang cenderung bergantung pada donasi eksternal, serta kebutuhan akan model usaha yang berkelanjutan. Dari sini, ditentukan tujuan utama penelitian, yaitu merumuskan strategi perencanaan usaha AMDK berbasis potensi internal pesantren. Selanjutnya, peneliti melakukan kajian literatur untuk mengumpulkan informasi teoritis dan empiris mengenai praktik terbaik dalam pengelolaan usaha pesantren, bisnis AMDK, serta model kemandirian ekonomi berbasis lembaga keagamaan. Literatur yang digunakan mencakup jurnal ilmiah, laporan penelitian, dan dokumen institusi pesantren.

Tahap berikutnya adalah pengumpulan data lapangan yang dilakukan melalui wawancara mendalam dengan berbagai pemangku kepentingan di lingkungan pesantren, seperti pengasuh, pengurus koperasi, pengelola sumber air, serta alumni yang berpengalaman dalam dunia usaha. Selain itu, dilakukan observasi langsung terhadap lokasi sumber air, fasilitas koperasi, serta aktivitas ekonomi yang sudah berjalan. Studi dokumentasi terhadap laporan keuangan, struktur organisasi, dan catatan internal pesantren juga digunakan untuk memperkuat data primer. Setelah data terkumpul, peneliti melakukan analisis menggunakan pendekatan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats). Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi kekuatan internal pesantren, peluang pasar, serta tantangan yang mungkin dihadapi dalam pengembangan usaha AMDK. Analisis SWOT dipadukan dengan pemetaan pemangku kepentingan serta tinjauan kelayakan awal untuk menguji validitas dan relevansi strategi yang disusun.

Hasil analisis kemudian dijadikan dasar dalam perumusan strategi perencanaan usaha AMDK yang mencakup lima aspek utama: produksi, sumber daya manusia, manajemen dan kelembagaan, pembiayaan, serta pemasaran. Strategi produksi menitikberatkan pada kualitas dan legalitas sumber air; strategi SDM mencakup pelibatan santri dan alumni; manajemen diarahkan pada pembentukan unit usaha berbasis koperasi pesantren; skema pembiayaan difokuskan pada wakaf produktif dan modal internal; serta strategi pemasaran yang berbasis nilai-nilai islami dan loyalitas jaringan internal. Tahap terakhir dari penelitian adalah validasi strategi melalui diskusi kelompok terfokus (focus group discussion) bersama pengasuh, pengurus, dan tokoh internal pesantren guna mendapatkan umpan balik dan penyesuaian akhir. Setelah itu, disusunlah laporan hasil penelitian dan dokumen strategi usaha yang siap diimplementasikan dan dapat dijadikan model oleh pesantren lain dengan karakteristik serupa.

Sub Title 2

Dalam merancang strategi perencanaan usaha AMDK di Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo, pendekatan penyelesaian masalah dilakukan melalui integrasi antara metode analisis situasional dan pendekatan partisipatif. Penelitian ini mengadopsi model pengambilan keputusan berbasis data dan aspirasi, dengan mempertimbangkan karakteristik sosial, ekonomi, dan budaya pesantren sebagai institusi tradisional yang kini berkembang ke arah modern. Oleh karena itu, metode utama yang digunakan untuk menyusun strategi adalah analisis SWOT yang dilengkapi dengan stakeholder mapping dan pre-feasibility study. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan internal (seperti ketersediaan sumber air, basis sosial yang kuat, serta jaringan santri dan alumni), kelemahan (misalnya belum adanya SDM profesional dalam bidang produksi AMDK), peluang eksternal (tingginya permintaan pasar lokal dan loyalitas konsumen berbasis nilai agama), serta ancaman (seperti regulasi ketat izin edar dan persaingan dengan merek besar). Setiap elemen SWOT dianalisis menggunakan data primer dan sekunder yang diperoleh selama tahap observasi dan wawancara. Dari analisis ini, disusunlah matriks strategi yang memadukan aspek-aspek tersebut menjadi langkah operasional.

Selanjutnya, dilakukan pemetaan pemangku kepentingan (stakeholder mapping) untuk memahami hubungan dan peran berbagai aktor yang terlibat dalam perencanaan usaha, seperti pimpinan pesantren, koperasi santri, alumni, penyandang dana, dan lembaga regulasi. Pemetaan ini membantu dalam merancang struktur manajerial yang akuntabel dan inklusif. Strategi pelibatan SDM internal juga disesuaikan dengan semangat pemberdayaan santri melalui pelatihan teknis dan kewirausahaan. Sebagai bagian dari justifikasi teknis, peneliti juga melakukan studi kelayakan awal (pre-feasibility study) terkait kapasitas produksi, estimasi biaya awal, kebutuhan legalitas (SNI, BPOM, sertifikasi halal), potensi pendapatan, dan waktu balik modal (break-even point). Kajian ini tidak dilakukan secara kuantitatif mendalam, melainkan bersifat indikatif untuk mengetahui apakah proyek AMDK layak dilanjutkan ke tahap implementasi.

Dari keseluruhan analisis, dirumuskan strategi terintegrasi yang terdiri dari lima pilar: (1) optimalisasi sumber daya air dan infrastruktur, (2) penguatan kapasitas SDM pesantren dalam bidang produksi dan manajemen, (3) pendirian unit usaha berbadan hukum koperasi pesantren, (4) penyusunan skema pembiayaan berbasis wakaf produktif dan dana internal, serta (5) strategi pemasaran berbasis nilai keislaman dan loyalitas komunitas. Strategi ini dikemas dalam dokumen rencana bisnis (business plan) yang dapat dijadikan acuan implementasi oleh pengurus pesantren maupun mitra eksternal.

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT Pondok Pesantren Nuris

Aspek	Uraian
Strengths	Ketersediaan sumber air bersih alami di lingkungan pesantren, Jumlah santri dan civitas besar sebagai pasar internal, Pesantren memiliki koperasi dan struktur kelembagaan ekonomi
Weaknesses	Belum memiliki izin edar (BPOM/SNI) dan dokumen legal lengkap, Pengetahuan pemasaran produk kemasan masih terbat
Opportunities	Potensi distribusi ke masyarakat umum, toko santri, dan alumni, Dukungan dari alumni dan jaringan pesantren nasional
Threats	Persaingan dari merek AMDK besar dan mapan, Risiko penurunan kualitas air saat musim kemarau

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi perencanaan usaha pabrik air minum dalam kemasan (AMDK) sebagai upaya untuk memperkuat kemandirian ekonomi Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo. Melalui pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, serta studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pesantren memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan unit usaha AMDK, baik dari sisi sumber daya alam, struktur kelembagaan, sumber daya manusia, pasar internal, hingga jejaring alumni dan sosial keagamaannya. Dari aspek sumber daya alam, pesantren ini berada di kawasan pegunungan Argopuro yang dikenal sebagai wilayah dengan kualitas air tanah yang baik dan debit stabil. Dalam observasi di lapangan, ditemukan bahwa terdapat sumber mata air alami di sekitar kompleks pesantren yang selama ini digunakan untuk kebutuhan sehari-hari para santri. Berdasarkan pengukuran manual dan catatan teknis, debit air rata-rata mencapai sekitar 18 liter per detik. Hasil pengujian laboratorium internal terhadap air tersebut menunjukkan tingkat pH netral antara 6,8 hingga 7,2, dengan tingkat kekeruhan di bawah ambang batas aman. Kandungan logam berat dan mikroba juga berada di bawah ambang batas konsumsi. Namun demikian, untuk keperluan produksi skala industri dan distribusi luas, tetap dibutuhkan hasil uji laboratorium dari lembaga resmi seperti Dinas Kesehatan atau Balai POM, sebagai syarat legalitas dan penerbitan izin edar.

Selain faktor alam, kekuatan terbesar pesantren terletak pada skala populasi internal dan potensi pasarnya. Pesantren ini memiliki populasi tetap lebih dari 15.000 orang, termasuk santri, ustaz, karyawan, keluarga pengasuh, dan masyarakat sekitar. Berdasarkan survei internal yang dilakukan peneliti terhadap 10 unit asrama dan 3 kantin utama, diketahui bahwa konsumsi air galon di lingkungan pesantren mencapai lebih dari 3.000 galon per hari. Dengan harga rata-rata air galon sebesar Rp6.000, maka potensi perputaran dana dari kebutuhan dasar ini saja bisa mencapai Rp18 juta per hari atau sekitar Rp540 juta per bulan. Jika hanya 25 persen dari konsumsi tersebut mampu dipenuhi oleh unit AMDK pesantren, maka setidaknya terdapat potensi penjualan

sebesar 750 galon per hari, yang dapat menjadi basis produksi awal yang realistis. Dari sisi kelembagaan, Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo telah memiliki struktur ekonomi formal melalui Koperasi Syafi'iyah Mandiri. Koperasi ini telah lama mengelola unit usaha seperti toko grosir pesantren, penyedia makanan santri, dan jasa laundry. Dalam wawancara dengan ketua koperasi dan manajer unit usaha, diperoleh informasi bahwa mereka menyambut baik rencana pendirian pabrik AMDK, tetapi juga menyampaikan kebutuhan terhadap pelatihan manajemen dan dukungan teknis. Mereka mengakui bahwa meskipun memiliki pengalaman dalam mengelola usaha sederhana, namun bisnis produksi berbasis teknologi seperti AMDK memerlukan keterampilan baru, terutama dalam hal pemeliharaan mesin, pengawasan kualitas air, sistem logistik, dan akuntabilitas keuangan.

Dari sisi sumber daya manusia, penelitian menemukan bahwa terdapat setidaknya tiga orang alumni pesantren yang berlatar belakang pendidikan teknik lingkungan dan manajemen bisnis yang menyatakan kesediaan untuk membantu pengelolaan tahap awal. Keberadaan alumni yang loyal ini menjadi kekuatan tersendiri karena mencerminkan adanya kepercayaan, pemahaman nilai-nilai pesantren, serta kapasitas profesional. Selain itu, pesantren juga memiliki program pelatihan kewirausahaan bagi santri senior yang dapat diintegrasikan dengan program operasional AMDK. Dalam rencana implementasi, santri kelas akhir akan diberi kesempatan magang di unit AMDK untuk mempelajari aspek produksi, distribusi, dan administrasi. Strategi pengembangan usaha AMDK dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT. Dari sisi kekuatan (strength), pesantren memiliki sumber daya air yang memadai, pasar internal yang besar dan loyal, serta nama baik dan kepercayaan dari masyarakat sekitar. Sementara dari sisi kelemahan (weakness), terdapat keterbatasan dalam hal legalitas, ketersediaan SDM profesional, dan pengalaman menjalankan bisnis berbasis teknologi. Peluang (opportunity) yang tersedia sangat besar, mengingat permintaan terhadap air minum kemasan terus meningkat, dan adanya tren masyarakat Muslim yang mencari produk dengan nilai-nilai keislaman yang kuat. Di sisi lain, terdapat ancaman (threat) berupa persaingan ketat dari merek besar, biaya izin dan regulasi yang tinggi, serta ketatnya pengawasan mutu produk dari pihak regulator.

Berdasarkan analisis tersebut, strategi yang diusulkan meliputi pengembangan lini produksi sederhana namun efisien, yaitu menggunakan mesin semi-otomatis dengan kapasitas 500–1.000 galon per hari. Strategi distribusi diarahkan pada pemenuhan kebutuhan internal terlebih dahulu, sebelum berekspansi ke masyarakat sekitar dan jaringan alumni. Strategi kelembagaan dilakukan dengan mendirikan unit usaha di bawah koperasi pesantren dengan tim manajemen khusus. Untuk pembiayaan, digunakan skema wakaf produktif sebagai modal dasar, yang dikombinasikan dengan penyertaan modal koperasi dan proposal dukungan CSR dari alumni. Dari hasil simulasi keuangan, diketahui bahwa dengan produksi 500 galon per hari dan margin bersih sekitar Rp1.500 per galon, maka unit usaha ini dapat menghasilkan keuntungan bersih sekitar Rp750.000 per hari atau setara Rp22,5 juta per bulan. Jika volume produksi ditingkatkan menjadi 1.000 galon per hari, maka keuntungan bulanan bisa mencapai Rp45 juta. Biaya tetap berupa investasi awal (mesin, pipa, bangunan, instalasi listrik dan air, serta izin produksi) diperkirakan mencapai Rp120 juta. Dengan demikian, break-even point (titik balik modal) diperkirakan tercapai dalam waktu 12–18 bulan sejak operasi dimulai, tergantung pada kestabilan produksi dan pengendalian biaya operasional.

Dampak sosial dari usaha ini juga sangat signifikan. Unit AMDK dirancang tidak hanya sebagai pusat produksi ekonomi, tetapi juga sebagai laboratorium pelatihan dan kewirausahaan berbasis pesantren. Para santri tidak hanya belajar agama dan kitab kuning, tetapi juga dibekali keterampilan manajemen, produksi, pemasaran, dan tanggung jawab kolektif. Hal ini menjadi langkah konkret dalam mencetak santri yang tidak hanya religius, tetapi juga mandiri secara ekonomi dan mampu berkontribusi dalam pembangunan masyarakat. Dalam validasi temuan, dilakukan diskusi kelompok terarah (FGD) dengan pengurus pesantren dan koperasi. Mereka menegaskan pentingnya struktur manajemen yang jelas, sistem keuangan yang transparan, serta pengawasan mutu yang ketat agar nama baik pesantren tidak tercemar oleh kegagalan teknis atau kesalahan produksi. Rekomendasi utama yang muncul adalah pentingnya pendampingan dari pihak eksternal (konsultan bisnis syariah dan teknis mesin), serta penyusunan SOP yang detail untuk menjamin keberlanjutan usaha.

Secara keseluruhan, penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha AMDK sangat layak dikembangkan di lingkungan pesantren, asalkan didukung oleh perencanaan yang matang, manajemen profesional, serta pelibatan seluruh unsur komunitas. Pendirian unit AMDK ini bukan hanya solusi finansial, tetapi juga jalan menuju transformasi ekonomi berbasis nilai dan pendidikan karakter yang kuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan rasa syukur dan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik meskipun di tengah berbagai keterbatasan dan tantangan. Segala kemudahan, kesehatan, dan kesempatan yang diberikan merupakan nikmat yang tak ternilai dalam proses penyusunan karya ilmiah ini. Penulis juga menyampaikan penghargaan setinggi-tingginya kepada dosen pengampu mata kuliah Ekonomi Syariah, Ibu Putri Catur Ayu Lestari, S.E.I., M.A., yang telah membimbing, mengarahkan, serta memberikan masukan-masukan ilmiah yang sangat berarti selama proses penelitian dan penulisan berlangsung. Tanpa bimbingan beliau, penulis tidak akan mampu menyusun karya ini dengan arah dan fokus yang tepat.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh pengasuh dan pengurus Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo yang telah memberikan izin, waktu, dan informasi yang sangat berharga untuk keperluan penelitian ini. Keterbukaan dan keramahan yang diberikan kepada penulis selama proses pengumpulan data, wawancara, dan observasi menjadi bagian

tak terpisahkan dari keberhasilan penelitian ini. Tidak lupa, penulis juga menyampaikan rasa terima kasih kepada seluruh santri, alumni, serta warga sekitar pesantren yang bersedia menjadi responden dan informan. Testimoni, pemikiran, serta pengalaman mereka menjadi fondasi penting dalam merumuskan gagasan dan strategi dalam penelitian ini.

Penulis juga sangat menghargai dukungan moral dan spiritual dari keluarga tercinta yang senantiasa memberikan semangat, doa, dan pengertian selama proses penyusunan karya ilmiah ini. Di tengah berbagai keterbatasan, motivasi dari orang tua, saudara, dan sahabat menjadi kekuatan utama untuk terus melanjutkan proses penelitian hingga selesai. Terima kasih juga kepada teman satu kelompok penelitian yang telah bekerja sama dengan penuh dedikasi dan tanggung jawab dalam mengumpulkan data, menyusun konsep, serta berdiskusi secara intensif demi penyempurnaan artikel ini.

Tak lupa, apresiasi yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada seluruh civitas akademika Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq (UIN KHAS) Jember, khususnya Program Studi Ekonomi Syariah, yang telah menjadi wadah pengembangan intelektual dan spiritual. Dukungan akademik, fasilitas perpustakaan, serta atmosfer pembelajaran yang kondusif telah membantu penulis dalam memperkaya referensi dan perspektif akademik.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa karya ini masih memiliki banyak kekurangan, baik dari segi teknis maupun substansi. Oleh karena itu, penulis membuka diri dengan lapang dada terhadap segala kritik dan saran yang membangun dari para pembaca dan pihak-pihak yang berkompeten. Semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat nyata, baik bagi dunia akademik, lingkungan pesantren, maupun masyarakat luas yang berkepentingan dalam pengembangan ekonomi berbasis nilai-nilai Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, T. (2022). Model bisnis sosial di pesantren modern Gontor. *Jurnal Sosial Humaniora*, 10(2), 65–78.
- Fauzi, M. (2021). Kewirausahaan santri dan kemandirian pesantren. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan Islam*, 6(2), 112–125.
- Firmansyah, D. (2023). SantriPreneur: Transformasi pendidikan dan kewirausahaan di pesantren. *Jurnal Pendidikan Islam*, 9(1), 29–40.
- Hakim, L., Nurkholis, M., & Syifa, N. (2021). Evaluasi strategi bisnis pesantren berbasis wakaf produktif. *Jurnal Ekonomi Islam Kontemporer*, 4(3), 102–118.
- Kusumawati, R., & Ramadhan, F. (2022). Strategi branding produk halal oleh lembaga pendidikan Islam. *Jurnal Dakwah dan Komunikasi*, 11(1), 55–67.
- Lestari, H. (2021). Analisis keberhasilan usaha AMDK pesantren Sidogiri. *Jurnal Manajemen Bisnis Islam*, 9(1), 23–34.
- Mukhlis, A. (2023). Potensi produk air minum dalam kemasan berbasis pesantren. *Jurnal Manajemen Usaha Pesantren*, 7(1), 33–45.
- Mulyadi, R. (2023). Pemetaan strategis ekonomi pesantren berbasis sumber daya alam. *Jurnal Strategi dan Kebijakan Ekonomi*, 12(1), 61–75.
- Nuraini, R. (2022). Analisis SWOT usaha air minum kemasan pada lembaga pendidikan Islam. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 7(2), 47–59.
- Rohman, I. (2020). Efektivitas unit usaha pesantren dalam menopang operasional lembaga pendidikan Islam. *Jurnal Keuangan Islam*, 8(3), 77–89.
- Santosa, A. (2020). Koperasi pesantren dan pembangunan ekonomi berbasis komunitas. *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 8(2), 90–101.
- Sutrisno, M. (2021). Model kemandirian ekonomi pesantren di era digital. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 13(2), 120–134.
- Zahro, N. (2020). Faktor penyebab kegagalan unit usaha di pesantren. *Jurnal Ekonomi Umat*, 5(1), 88–97.
- Zainal, A. (2021). Wakaf produktif sebagai sumber pembiayaan unit usaha pesantren. *Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, 6(1), 20–30.