

**PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN SANTRI MELALUI
ENTREPRENEUR ACADEMY OF NURIS 2 MANGLI JEMBER
DI PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR
NURUL ISLAM 2 MANGLI JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

**CHURIN 'IN
NIM : E20152051**

Pembimbing:

**AHMADIONO, M. E.I
NIP. 19760401 200312 1 005**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
MEI 2019**

**PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN SANTRI MELALUI
ENTREPRENEUR ACADEMY OF NURIS 2 MANGLI JEMBER
DI PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR
NURUL ISLAM 2 MANGLI JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Oleh :

Churin 'In
NIM : E20152051

Disetujui Pembimbing



Ahmadiono, M. E.I
NIP.19760401 200312 1 005

**PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN SANTRI MELALUI
ENTREPRENEUR ACADEMY OF NURIS 2 MANGLI JEMBER
DI PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR
NURUL ISLAM 2 MANGLI JEMBER**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah

Hari : Selasa
Tanggal : 28 Mei 2019

Tim Penguji

Ketua



Toton Fanshurna, M.E.I
NIP. 19811224 201101 1 008

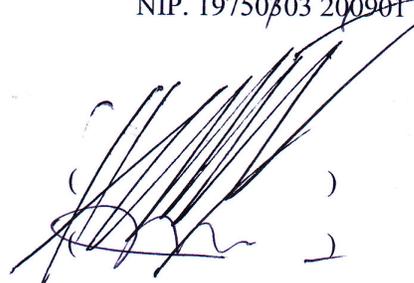
Sekretaris



Daru Anondo, M.Si
NIP. 19750303 200901 1 009

Anggota:

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM
2. Ahmadiono, S.Ag, M.E.I



Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M. Si
NIP. 19680807 200003 1 001

MOTTO

مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ كَ

أَنْ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ

“Tidaklah seseorang memakan makanan yang lebih baik dari memakan hasil jerih payahnya sendiri, dan sesungguhnya Nabi Daud makan dari hasil jerih payahnya sendiri”.

(HR Bukhari no. 1966 dari Al Miqdam bin Ma’diyakrib Radhiyallahu ‘anhu)

.... قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ

Artinya: Tuhan berfirman "Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui". (Q.S Al Baqarah : 30)¹

IAIN JEMBER

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Kudus: CV. Mubarakatan Thayyibah, 2011)

PERSEMBAHAN

Teriring do'a dari lubuk hati terdalam, dengan mengucap alhamdulillah kupersembahkan karya kecilku ini untuk:

1. Bapak saya Muslimin dan Ibu saya Lailatul Qibtiyah yang setiap hari tidak pernah bosan memberikan dukungan, do'a dan semangat yang teramat besar dalam hidup saya, tak pernah putus asa dalam memberikan kebahagiaan kepada saya hingga saya sampai pada saat ini. Juga untuk adik-adik serta seluruh keluarga yang telah mendukung dalam berbagai hal untuk penyelesaian studi saya. Kalian adalah semangat terbesar selama ini.
2. Seluruh guru-guru MI dan Mts Darul Ulum Al-Fauzan Rejosari Kraton Pasuruan, MA. KHA. Wahid Hasyim Bangil Pasuruan, dosen-dosen IAIN Jember juga kepada seluruh jajaran pengasuh Pondok Pondok Pesantren Mahasiswa Nurul Islam 2 yang telah mengajarkan saya berbagai macam ilmu pengetahuan sehingga saya bisa sampai pada saat ini.
3. Seluruh temen-temen yang selalu memotivasi dan saling mendoakan dalam keadaan apapun untuk memberikan semangat, kebahagiaan, serta bantuannya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman kelas ES2 angkatan 2015 dan teman-teman Nuris 2 Jember yang telah banyak memberikan semangat, kebersamaan, dukungan, serta pengalaman yang sangat berharga kepada penulis selama menempuh kuliah di IAIN Jember ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Shalawat serta salam tetap kami haturkan kepada baginda Rasulullah SAW teladan bagi umat islam yang telah mengangkat kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang islamiah.

Kesuksesan skripsi ini tidak terlepas dari motivasi dan bantuan berbagai pihak. Tanpa motivasi dan bantuan tersebut penulis tidak akan bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor IAIN Jember yang telah mendukung dan memfasilitasi selama proses kegiatan belajar di lembaga ini.
2. Dr. Khamdan Rifai, SE., M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah memfasilitasi dalam penyelesaian studi di FEBI IAIN Jember.
3. Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah IAIN Jember yang telah memberikan waktunya untuk memberikan persetujuan judul skripsi ini.

4. Ahmadiono, M.E.I selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
5. Semua dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember yang telah menyalurkan ilmu dan mencurahkan doanya sehingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
6. Gus H. Abdurrahman Fathoni, M.Si beserta Ning Hj. Balqis al-Humairo, S.Pd.I selaku pengasuh Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember yang telah bersedia memperkenankan penulis melaksanakan penelitian di lembaganya.
7. Seluruh informan yang sudah bersedia meluangkan waktunya untuk di wawancarai sebagai bahan skripsi.

Jember, 28 Mei 2019

Penulis

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Churin 'In, Ahmadiono, M. E.I 2019: *Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy of Nuris 2 Mangli Jember di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember*

Kewirausahaan adalah sikap kreatif, inovatif, dan berani mengambil keputusan sehingga dijadikan sikap hidup bahkan karakter bangsa Indonesia. Maka dari itu di butuhkan upaya dalam menanamkan nilai-nilai kewirausahaan terutama bagi kalangan terdidik. Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan Islam yang tidak pernah terlepas dari modernisasi. Pesantren pada dasarnya adalah sebuah asrama pendidikan Islam tradisional dimana para siswanya tinggal bersama dan belajar dibawah bimbingan seorang guru yang dikenal dengan sebutan kyai. Pada era global ini, pesantren diharapkan mampu untuk lebih meningkatkan peran kelembagaannya sebagai kawah candradimuka generasi muda Islam dalam menimba ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai bekal menghadapi era globalisasi. Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Jember memberikan pengetahuan dan bekal kewirausahaan pada santrinya agar santri tidak hanya di bekali dalam bidang spiritual saja akan tetapi, juga di bekali jiwa Entrepreneur untuk kelak mereka terjun di masyarakat.

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru? (2) Bagaimana santri terlibatkan dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia)? (3) Bagaimana santri terlibatkan dalam proses menyusun strategi pasar?.

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui bagaimana memulai usaha baru di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember? (2) Untuk mengetahui bagaimana menata SDM (Sumber Daya Manusia) di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember? (3) Untuk mengetahui bagaimana menyusun strategi pasarnya di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember

Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam menentukan sumber data menggunakan teknik purposive sampling. Sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan kualitatif deskriptif, keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan (1) Secara umum santri terlibat dalam membuka usaha baru. Keterlibatan santri dalam memulai usaha baru dimulai dari perencanaan usaha, pelaksanaan usaha dan evaluasi. Perencanaan usaha ini meliputi identifikasi kebutuhan atau peluang, penetapan sasaran pasar, menyediakan sarana dan prasarana serta adanya modal. (2) Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember meliputi: perencanaan SDM atau memprediksi SDM yang dibutuhkan, rekrutmen dan seleksi, pengembangan SDM, penilaian prestasi kerja dan kompensasi. Implementasi manajemen strategik SDM tersebut diterapkan dalam proses penataan SDM di PPME Nuris 2 agar santri yang terlibat dapat mewujudkan tujuan dari perusahaan (lembaga). (3) Keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember dengan menggunakan startegi 4P yaitu: produk, harga, tempat atau distribusi, dan promosi. Strategi tersebut dimanfaatkan santri untuk meningkatkan produktifitas dalam setiap unit usaha.

Kata kunci: Pengembangan kewirausahaan santri.

ABSTRACT

Churin 'In, Ahmadiono, MAY 2019: *Development of Santri Entrepreneurship Through Entrepreneur Academy of Nuris 2 Mangli Jember in Islamic Boarding Schools Nurul Islam Entrepreneur Students 2 Jember*

Entrepreneurship is a creative, innovative, and courageous attitude to make decisions so that it becomes a life attitude and even the character of the Indonesian people. Therefore, efforts are needed in instilling entrepreneurial values, especially for educated people. Islamic boarding schools are Islamic educational institutions that have never been separated from modernization. The pesantren is basically a traditional Islamic education dormitory where students live together and study under the guidance of a teacher known as the kyai. In this global era, Islamic boarding schools are expected to be able to further enhance their institutional role as a crater for the younger generation of Islam in their knowledge and technology as a provision to face the era of globalization. Islamic Boarding School Nurul Islam 2 Student Entrepreneur Mangli Jember provides knowledge and provision of entrepreneurship to students so that students are not only trained in the spiritual field, but also have the spirit of entrepreneurship for their future involvement in society.

The focus of the research in this study are: (1) How are santri involved in the process of starting a new business? (2) How are santri involved in the process of structuring HR (Human Resources)? (3) How are santri involved in the process of developing market strategies ?. The

objectives of this study are (1) To find out how to start a new business in Islamic Boarding School Nuris 2 Entrepreneur Student Mangli Jember? (2) To find out how to organize HR (Human Resources) in Islamic Boarding Schools for Nuris 2 Entrepreneur Students Mangli Jember? (3) To find out how to compile the market strategy in Islamic Boarding Schools Nuris 2 Entrepreneur Entrepreneurs Mangli Jember

The research method used is a qualitative approach. In determining data sources using purposive sampling technique. While the data collection method used is the method of observation, interviews and documentation. The method of data analysis uses descriptive qualitative data validity using source triangulation.

This study draws conclusions (1) In general, santri are involved in opening new businesses. The involvement of santri in starting a new business starts from business planning, business implementation and evaluation. Business planning includes identification of needs or opportunities, setting market targets, providing facilities and infrastructure and the existence of capital. (2) The involvement of santri in the process of structuring HR in business units in Islamic Boarding Schools Nuris 2 Mangli Jember Entrepreneur Students include: HR planning or predicting the required HR, recruitment and selection, HR development, work performance assessment and compensation. The implementation of HR strategic management is applied in the HR structuring process at PPME Nuris 2 so that the students involved can realize the goals of the company (institution). (3) The involvement of santri in compiling market strategies in business units in Islamic Boarding Schools Nuris 2 Entrepreneur Student Mangli Jember using the 4P strategy, namely: product, price, place or distribution, and promotion. The strategy is used by students to increase productivity in each business unit.

Keywords: Development of santri entrepreneurship.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah.....	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	30
1. Pengembangan Kewirausahaan.....	30
2. Mengelola Sumber Daya Manusia	42
3. Strategi Pemasaran	54

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	63
B. Lokasi Penelitian.....	64
C. Subjek Penelitian.....	64
D. Teknik Pengumpulan Data.....	65
E. Analisis Data.....	69
F. Keabsahan Data.....	71
G. Tahap – tahap Penelitian.....	73

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Obyek Penelitian.....	75
B. Penyajian dan Analisis Data.....	97
C. Temuan dan Pembahasan.....	104

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	140
B. Saran.....	141

DAFTAR PUSTAKA.....	142
----------------------------	------------

Pernyataan Keaslian Tulisan

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian
2. Pedoman Penelitian
3. Jurnal Penelitian
4. Dokumentasi
5. Surat Izin Penelitian
6. Surat Keterangan Selesai Penelitia
7. Biodata Penulis

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Hal
2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	24
2.2	Perbedaan Rencana Bisnis dan Perencanaan Bisnis	34
4.1	Daftar Nama Pengasuh PPME Nuris 2 Jember Tahun 1993 s/d 2018.	76
4.2	Data Santri PPME Nuris 2 Jember Tahun 2018.....	77



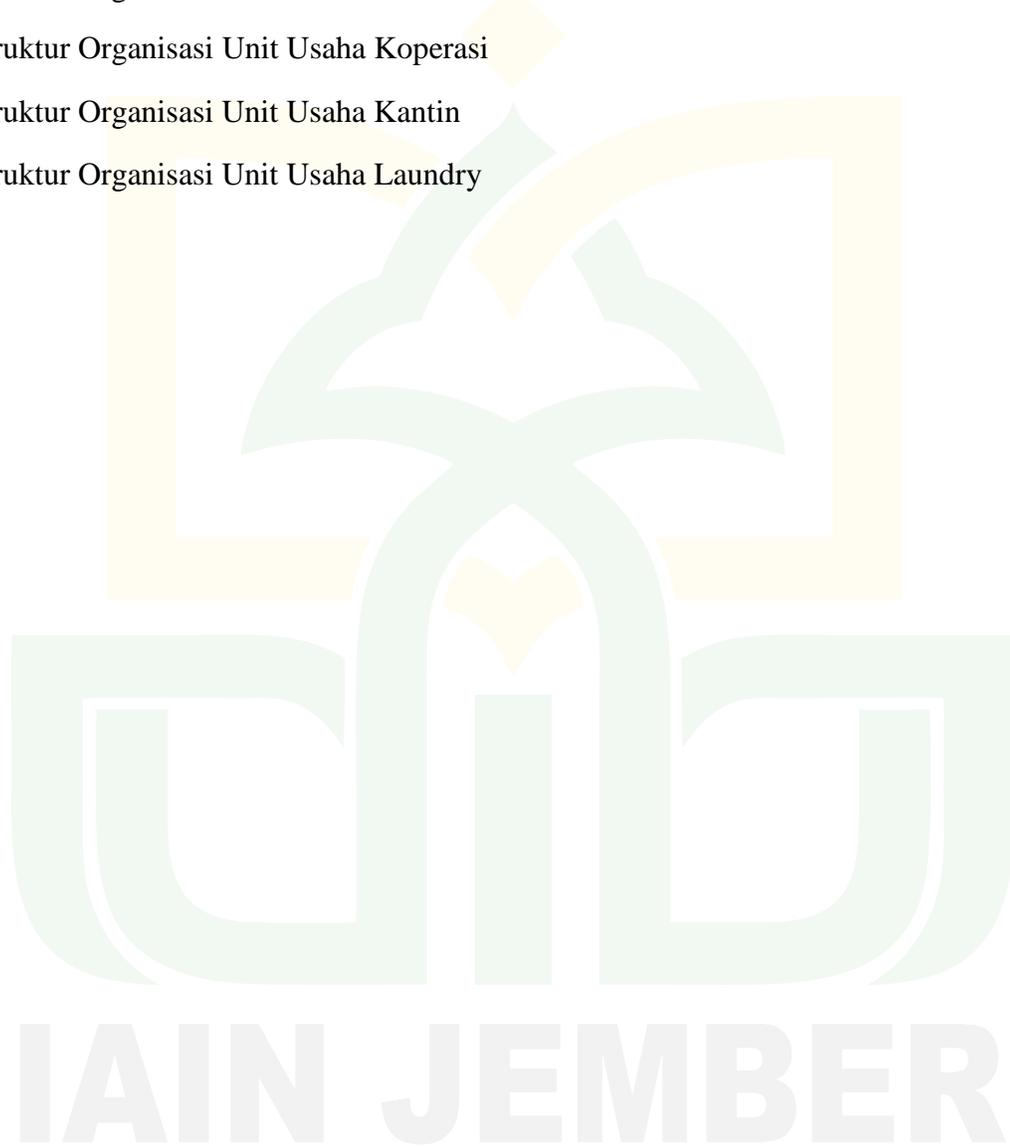
DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Hal
4.1	Struktur Kepengurusan PPME Nuris 2.....	84
4.2	Struktur organisasi unit usaha Air mineral PPME Nuris 2 Mangli Jember	88
4.3	Struktur organisasi unit usaha Koperasi PPME Nuris 2 Mangli Jember	91
4.4	Struktur organisasi unit usaha kantin PPME Nuris 2 Mangli Jember	93
4.5	Struktur organisasi unit usaha laundry PPME Nuris 2 Mangli Jember	95



DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Hal
IV.3	Struktur Kepengurusan.....	
IV.3	Struktur Organisasi Unit Usaha Air Mineral.....	
IV.4	Struktur Organisasi Unit Usaha Koperasi	
IV.5	Struktur Organisasi Unit Usaha Kantin	
IV.6	Struktur Organisasi Unit Usaha Laundry	



Struktur organisasi Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember

Struktur Organisasi Unit Usaha Air Mineral

Struktur Organisasi Unit Usaha Koperasi

Struktur Organisasi Unit Usaha Kantin

Struktur Organisasi Unit Usaha Laundry



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi tahun 1997 yang menghantam hampir semua sektor usaha di Indonesia menyebabkan semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia. Akibatnya, setiap tahun jumlah pengangguran semakin meningkat. Hal ini diperparah dengan pola pikir para lulusan perguruan tinggi yang oleh Max Gunther disebut *sanglaritis*, yaitu bermental buruh atau ingin selalu menjadi pegawai, baik pegawai negeri maupun swasta. Untuk mengatasi hal itu, maka pola pikir yang sudah tertanam kuat tersebut harus di ubah, yaitu dari orang gajian (karyawan) menjadi pemberi gaji (pemilik usaha).¹

Jumlah kesempatan dan lowongan kerja yang minim, serta pendidikan yang rendah tersebut menjadi pemicu setiap orang untuk mendirikan suatu usaha kecil dan menengah. Dengan hanya bermodalkan skill dan kemampuan dalam mengelolanya mereka bisa mendapatkan profit yang cukup menjanjikan.

Kewirausahaan pada hakikatnya merupakan gejala sosial-ekonomi. Pada masa lalu, pengusaha muncul dari kelas-kelas khusus. Misalnya, di Inggris, Amerika Serikat, dan Turki, para pengusaha sebagian besar berasal dari kalangan pedagang. Di Perancis, perusahaan kecil muncul

¹ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja grafindo Persada, 2006), 2

karena pola keluarga. Di Jepang, peranan pengusaha dipegang oleh samurai yang membangun industri dan menjaga keutuhan struktur sosial melalui kebijaksanaan mengangkat usahawan muda yang memiliki semangat tinggi atau mengambilnya ke dalam keluarga melalui jalur perkawinan.

Bagaimana dengan Indonesia? Pengusaha atau *entrepreneur* di Indonesia rata-rata merupakan kelompok *necessity entrepreneur*. Artinya, minat kelompok ini untuk membangun usaha muncul karena faktor ekonomi keluarga. Kondisi ekonomi keluarga yang tidak stabil mengakibatkan usaha kelompok ini hanya bersifat individu dan kurang menyerap tenaga kerja. Kelompok ini juga cenderung asal-asalan dalam melakukan manajemen usaha. Padahal sebenarnya banyak *necessity entrepreneur* yang memiliki skill yang cukup untuk mengembangkan usahanya lebih baik lagi.²

Professor Myrdal dalam Asian Drama mengatakan bahwa kekurangan wirausaha di Asia, termasuk di dalamnya Indonesia, terjadi bukan karena kekurangan modal atau sumber daya alam tetapi karena kekurangan orang-orang dengan pribadi yang memiliki sikap dan pandangan yang tepat. Padahal wirausaha memiliki peran yang sangat penting dalam membantu program pembangunan nasional.

Kepala Kantor Staf Kepresidenan Teten Masduki menyatakan bahwa Presiden Joko Widodo menginginkan anak-anak muda di Indonesia

² Sabrina Fitria, "Kewirausahaan", [https://www.academia.edu/8949772/Kewirausahaan di Indonesia?auto=download](https://www.academia.edu/8949772/Kewirausahaan_di_Indonesia?auto=download) (28 Oktober 2018).

tumbuh menjadi entrepreneur alias pengusaha. Teten mengatakan saat ini, jumlah entrepreneur di Indonesia masih sangat sedikit. Sementara jika dilihat dari indikator suatu negara maju, salah satunya adalah faktor para inovatornya, ilmuwan, dan para entrepreneurnya. "Hampir di setiap negara maju, standardnya itu memiliki (penduduk) *entrepreneur* di atas 14 persen. Sementara di kita, angkanya masih 3,1 persen. Artinya perlu percepatan," ujar Presiden.³

Masalah kesenjangan pada saat ini (indeks gini kita 0,39) tidak boleh dianggap enteng karena dia merupakan bom waktu yang pada saatnya akan meledak dan kalau sudah meledak maka negeri ini akan kacau dan kita semua akan panik dibuatnya.⁴

Bagi saudara-saudara kita dari etnis China, hal ini tidak bermasalah karena mereka umumnya sudah hidup dalam keluarga yang menghormati dan memuliakan pekerjaan sebagai pengusaha atau pedagang. Berbeda dengan kita-kita yang lebih menghormati dan memuliyakan pekerjaan sebagai pegawai sipil, tentara, atau polisi. Untuk itu peran dari dunia pendidikan dalam menciptakan mentalisme kewirausahaan dikalangan anak-anak didik tentu jelas sangat diharapkan

Kini sudah saatnya bangsa Indonesia memikirkan dan mencari terobosan dengan menanamkan sedini mungkin nilai-nilai kewirausahawan. Salah satu upaya dalam menanamkan sedini mungkin

³ Ramdhan Triyadi Bempah, "Jumlah Entrepreneur di Indonesia Jauh di Bawah Negara Maju", <https://nasional.kompas.com/read/2018/04/05/17261391/jumlah-entrepreneur-di-indonesia-jauh-di-bawah-negara-maju-ini-kata-jokowi> (29 Oktober 2018).

⁴ Anwar Abbas, "Menciptakan Mentalisme Kewirausahaan Di Kalangan Anak Didik", Majalah Suara Muhammadiyah, 7 Januari 2019, 16.

nilai-nilai kewirausahaan terutama bagi kalangan terdidik adalah melalui pendidikan.

Mata kuliah Kewirausahaan kini sudah masuk dalam kurikulum pendidikan, khususnya di tingkat perguruan tinggi (PT). Tujuannya, mempersiapkan mahasiswa menjadi seorang wirausaha setelah lulus kuliah nanti.

Berbagai perguruan tinggi baik negeri maupun swasta kini berlomba memperkenalkan pendidikan kewirausahaan di kampusnya. Mereka, ramai-ramai menyemaikan nilai entrepreneurship di kampus. Perguruan tinggi sadar untuk mencetak lulusan berjiwa entrepreneur handal yang pada akhirnya meningkatkan ekonomi bangsa. Sudah saatnya kampus dijadikan basis produksi entrepreneur.

Dengan demikian, tidak hanya membekali dengan hard skills tetapi juga membentuk soft skills-nya. Mahasiswa bisa mandiri dan menciptakan lapangan pekerjaan, paling tidak untuk dirinya sendiri.

Beberapa universitas di Surabaya, seperti Universitas Ciputra (UC) atau Institut Teknologi 10 Nopember (ITS) telah menerapkan materi ini sebagai mata kuliah wajib. Di UC, kampus yang dikenal dalam mencetak wirausaha, mata kuliah ini harus ditempuh dalam 5 semester. UC berkomitmen menggembleng mental mahasiswanya untuk memulai usaha. Mahasiswa UC dari berbagai jurusan pada semester 1 mendapat materi kewirausahaan untuk memngubah pemikiran mereka yang baru lulus SMA. Dengan 5 semester kuliah ini, harapannya mahasiswa terbiasa

dengan naik-turunnya menjalankan usaha. Jadi, saat memulai sesuatu usaha selepas kuliah, mereka tidak memulai dari nol.

Lain lagi di ITS. Menggeluti bidang teknik, bukan berarti peluang wirausaha kecil. Mahasiswa juga mendapat bekal soft skill dan harus mengambil 3 sistem kredit semester (sks) untuk mata kuliah Technopreneur. Sehingga, lulusan ITS salah satu profilnya berjiwa Technopreneur.⁵

Begitu pula dengan sebuah pesantren pada dasarnya adalah sebuah asrama pendidikan Islam tradisional dimana para siswanya tinggal bersama dan belajar dibawah bimbingan seorang guru yang dikenal dengan sebutan kyai.⁶

Sepuluh tahun yang akan datang tekanan kepadatan penduduk dan kemiskinan di wilayah pedesaan terutama di pulau Jawa tidak akan tertahan lagi. Pedesaan adalah tempat tinggal penduduk Indonesia yang bekerja sebagai petani. Jumlah penduduk yang bermata pencarian sebagai petani hampir 50% dari seluruh angkatan kerja. Mereka beranak-pinak dan tidak ada tambahan tanah yang dapat dikelola sebagai lahan pertanian baru. lalu apa yang akan terjadi 10 tahun yang akan datang bila masalah sosial, pendidikan, dan ekonomi pedesaan terus terabaikan?.⁷

⁵ Sulvi Sofiana, "Kampus di Surabaya Masukkan Pendidikan Kewirausahaan Dalam Kurikulum", <http://surabaya.com/2018/01/21/kampus-di-surabaya-masukkan-pendidikan-kewirausahaan-dalam-kurikulum>, (29 Oktober 2018).

⁶ Gunawan dan Ali Hasan Siswanto, *Islam Nusantara dan Kepesantrenan* (Yogyakarta: Interpena Yogyakarta, 2016), 154

⁷ Zamakhsari Dhofier, *Tradisi Pesantren* (Yogyakarta: Nawasea Press, 2009), 171

Pada era global ini, pesantren diharapkan mampu untuk lebih meningkatkan perannya kelembagaannya sebagai kawah candradimuka generasi muda Islam dalam menimba ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai bekal menghadapi era globalisasi. Hal ini dilakukan dengan mengupayakan semaksimal mungkin bagaimana agar pesantren mampu menciptakan kader-kadernya yang mampu mengikuti perkembangan zaman yang terus mengarah pada perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Jika dahulu pesantren masih dianggap tabu jika berbicara tentang pekerjaan atau urusan duniawi apalagi sampai mengembangkan kewirausahaan maka sekarang ini pengembangan kewirausahaan di lingkungan pesantren sudah menjadi keniscayaan atau kebutuhan apalagi jika hal ini dikaitkan dengan pendidikan pesantren yang mengedepankan kemandirian, kerja keras, disiplin dan jujur. Semua nilai-nilai pendidikan yang dikembangkan pesantren tersebut merupakan jiwa dalam berwirausaha.⁸

Oleh sebab itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Sekarang ini kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausahawan Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat, sehingga persoalan pembangunan wirausaha Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan.⁹

⁸ Noor Ahmadi, "Pesantren Dan Kewirausahaan (Peran Pesantren Sidogiri Pasuruan Dalam Mencetak Wirausaha Muda Mandiri)" (Penelitian, IAIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2013), 3

⁹ Bukhari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung:Alfabeta, 2016), 1

Berkaitan dengan hal tersebut maka seseorang harus pintar-pintar dalam memanfaatkan sebuah peluang. Setiap kegiatan yang mempunyai bobot persaingan, memerlukan ketajaman naluri. Seorang pemburu memerlukan naluri untuk bersaing dengan buruannya. Demikian juga dalam dunia kewirausahaan, pengusaha bersaing tidak hanya dengan perusahaan-perusahaan pesaing, tetapi juga dengan keadaan dan situasi tertentu, seperti moneter dan ekonomi, politik, perusahaan kebijaksanaan pemerintah.¹⁰

Untuk dapat menginspirasi setiap perkembangan yang mungkin terjadi, seorang wiraswasta perlu melatih naluri kewiraswastanya, agar selalu siap menghadapi hal apapun dan tetap bertahan hidup.

Dalam pandangan Islam aktivitas kewirausahaan bukanlah sesuatu yang asing, justru inilah yang dipraktikkan oleh Nabi SAW, istrinya, para sahabat, dan para ulama terkenal di tanah air.

Di dalam riwayat Nabi shallallahu alaihi wasallam bersabda:

ما كسب الرجل كسباً أطيب من عمل يده، وما أنفق الرجل على نفسه وأهله وولده
وخادمه فهو صدقة

“Tidaklah seseorang memperoleh suatu penghasilan yang lebih baik dari jerih payah tangannya sendiri. Dan tidaklah seseorang menafkahi dirinya, istrinya, anaknya dan pembantunya melainkan ia dihitung sebagai shodaqoh.” (HR. Ibnu Majah di dalam As-Sunan, Kitab At-Tijaroot Bab Al-Hatstsu ‘Ala Al-Makasibi, no.2129. al-Kanani berkata, ‘Sanadnya Hasan’, Lihat Mishbah Az-Zujajah III/5).

Untuk mengurangi tingkat pengangguran serta mengatasi berbagai persoalan bangsa khususnya dalam keterpurukan ekonomi bangsa ini, maka ada upaya pengembangan kewirausahaan. Salah satu pondok Pesantren

¹⁰ Dedy Takdir dkk, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: Wijana Mahadi Karya, 2015), 54

Mahasiswa di Jember yang telah melakukan pengembangan kewirausahaan yakni Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Jember.

Pesantren ini merupakan salah satu pondok pesantren yang berada di area kampus IAIN Jember yang memiliki visi mencetak SDM yang berjiwa entrepreneur berakhlakul karimah berlandaskan aswaja dan berwawasan international. Ada beberapa unit kewirausahaan yang dijalankan di pesantren. Berbagai kewirausahaan tersebut seperti: Mineral water (Isi ulang gallon), kantin, mini market (Koperasi), dan laundry.

Pondok Pesantren Mahasiswa ini di tempati oleh Mahasiswa dari berbagai macam jurusan sehingga untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan tersebut pondok pesantren sering mendatangkan orang-orang yang sudah sukses di dunia usaha untuk diskusi interaktif dan memotivasi para santri agar tumbuh jiwa kewirausahaannya.

Selain itu pengasuh juga memberikan wadah kepada santrinya untuk mengelola beberapa unit usaha. Jadi santri tidak hanya mendapatkan teori dari diskusi tersebut akan tetapi juga praktik. Adanya praktik tersebut membantu pemahaman santri lebih mendalam karena di kampus masih belum bisa mewadahi seluruh mahasiswanya dalam berwirausaha sehingga mereka lebih banyak mendapatkan teori dari pada praktiknya.

Padahal teori bisa distandarisasi dan dipelajari dengan relatif lebih mudah. Tapi praktek, sangatlah bervariasi dari satu orang ke orang lain, seperti bentuk tubuh dan bentuk wajah manusia yang sangat banyak dan

unique. Inilah sebabnya biarpun seseorang mendapatkan teori yang sama, tapi dalam prakteknya bisa jadi sangat berbeda.

Dengan demikian santri Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 mempunyai peran dalam mengembangkan kewirausahaan yang ada di pesantren. Harapan dari pengasuh para santri tidak hanya di bekali dalam bidang spiritual saja akan tetapi, juga di bekali jiwa *Entrepreneur* untuk kelak mereka terjun di masyarakat.

Dari hal tersebut kemudian peneliti tertarik untuk meneliti secara mendalam mengenai “Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy Of Nuris 2 Mangli Jember”.

B. Fokus Penelitian

Dalam penelitaian kualitatif perumusan masalah disebut dengan istilah fokus penelitian. Pada bagian ini mencantumkan semua rumusan masalah yang akan di carai jawabannya melalui proses penelitian. Rumusan masalah harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang di tuangkan dalam bentuk kalimat tanya.¹¹

Adapun rumusan masalah yang berkaitan dengan judul “Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy Of Nuris 2 Mangli Jember” sebagai berikut:

1. Bagaimana santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru?
2. Bagaimana santri terlibatkan dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia)?

¹¹ Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 37

3. Bagaimana santri melibatkan dalam proses menyusun strategi pasar ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka secara garis besar tujuan yang hendak di capai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan keterlibatan santri dalam memulai usaha baru.
2. Untuk mendeskripsikan keterlibatan santri dalam menata SDM (Sumber Daya Manusia).
3. Untuk mendeskripsikan keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasarnya.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan peneliti harus realistis.¹² Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan menambah dan memperkaya khazanah keilmuan dunia ekonomi dan bisnis islam dalam meningkatkan kualitas kewirausahaan.

¹² Suharto, *Pedoman*, 38

- b. Hasil dari penelitian ini dapat mengkonfirmasi teori wirausaha dengan praktik kewirausahaan yang ada di pesantren.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

- 1) Penelitian ini di harapkan memberikan pengalaman yang cukup besar karena melakukan penelitian secara langsung dan dapat mengetahui wawasan tentang Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy Of Nuris 2 Mangli Jember sehingga dapat dijadikan pedoman setelah menjadi wirausahawan.
- 2) Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penulisan karya ilmiah baik secara teori maupun praktik.

b. Bagi Lembaga IAIN Jember

- 1) Untuk menambah literature perpustakaan IAIN Jember
- 2) Untuk bahan masukan dan bahan perbandingan bagi mahasiswa atau mahasiswi yang akan melakukan atau melaksanakan penelitian pada masa yang akan datang.

c. Bagi Lembaga Pesantren

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat menginspirasi bagi santri Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Jember agar berminat dalam melakukan wirausaha.
- 2) Sebagai masukan bagi para santri dalam menanggulangi beberapa masalah dalam mencapai tujuan kewirausahaan.

E. Definisi Istilah

Untuk mencegah kesalahpahaman istilah dalam penelitian ini, peneliti mendefinisikan beberapa istilah secara operasional, sebagai berikut:

1. Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sebuah ilmu, seni, dan keterampilan untuk mengelola semua keterbatasan sumber daya, informasi, dan dana yang ada guna mempertahankan hidup, mencari nafkah, atau meraih posisi puncak dalam karir.¹³ Kewirausahaan atau *entrepreneurship* bukan cuma diartikan sebagai keterampilan bisnis. Lebih penting dari itu. Kewirausahaan adalah sikap kreatif, inovatif, dan berani mengambil keputusan sehingga dijadikan sikap hidup bahkan karakter bangsa Indonesia.

2. Santri

Santri adalah peserta didik yang terpelajar di pesantren, yang dalam arti sosiologis bermakna mereka yang dengan taat melaksanakan perintah agama Islam.¹⁴ Istilah santri hanya terdapat di pesantren sebagai pengejawantahan adanya peserta didik yang haus akan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh seorang kyai yang memimpin sebuah pesantren.

Jadi yang dimaksud penulis tentang santri adalah orang-orang yang menetap dalam lembaga pesantren untuk mendalami pendidikan Islam dan berpegang teguh pada Al-Qur'an dan mengikuti sunnah Rasul, serta teguh dalam penidrian.

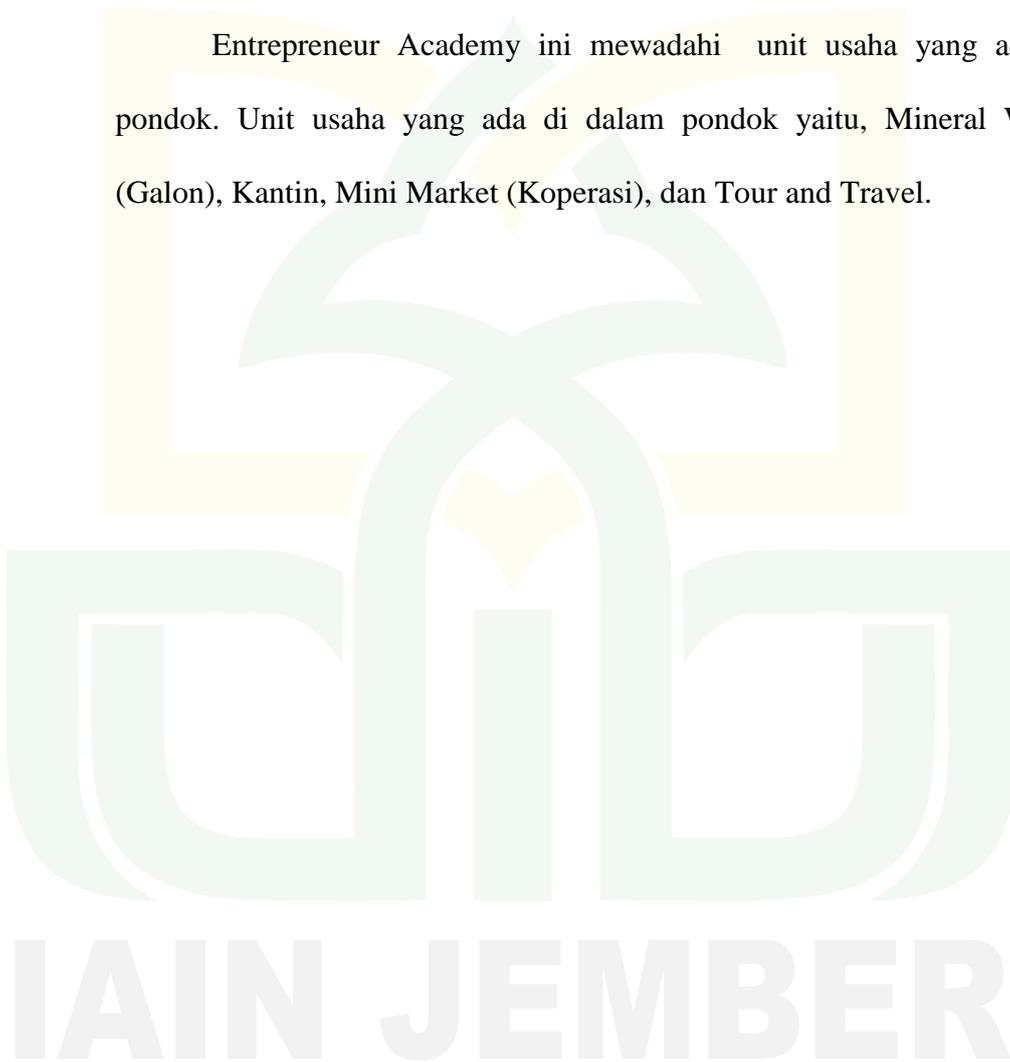
¹³ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Erlangga, 2011), 5

¹⁴ Gunawan dan Ali Hasan Siswanto, *Islam Nusantara dan Kepesantrenan*, 159

3. Entrepreneur Academy Of Nuris 2 Mangli Jember.

Academy berarti menunjukkan sebuah institusi pembelajaran. Seperti Academy Militer berarti disana adalah tempat pengajaran dan pendidikan militer. Jadi Entrepreneur Academy berarti lembaga yang mendidik atau mengajarkan pesertanya untuk menjadi entrepreneur.¹⁵

Entrepreneur Academy ini mewadahi unit usaha yang ada di pondok. Unit usaha yang ada di dalam pondok yaitu, Mineral Water (Galon), Kantin, Mini Market (Koperasi), dan Tour and Travel.



¹⁵ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 20 September 2018

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Kajian pustaka adalah penelusuran terhadap karya-karya ilmiah atau studi-studi terdahulu sebagai pedoman penelitian lebih lanjut dan untuk mendapatkan data yang valid serta untuk menghindari duplikasi, plagiasi dan repetisi serta menjamin orisinalitas dan legalitas penelitian.¹⁶

Dalam kajian pustaka ini peneliti menemukan hasil karya ilmiah yang secara garis besar tentang pengembangan kewirausahaan santri, beberapa hasil penelitian itu antara lain:

1. Muhammad Iqbal Fasa, *Manajemen Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur*.¹⁷. Jurusan Ekonomi Islan Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu Bagaimanakah Manajemen Unit Usaha Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur?, Bagaimanakah Karakteristik Unit Usaha Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur?. Sehingga tujuan dari penelitian tersebut Menjelaskan manajemen unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor Ponorogo Jawa Timur, Menemukan

¹⁶ Suharto, *Pedoman*, 64.

¹⁷ Muhammad Iqbal Fasa, “Manajemen Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur)”, (Tesis, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2014).

karakteristik unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor Ponorogo Jawa Timur. Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Iqbal Fasa menyimpulkan bahwa secara keseluruhan manajemen unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor memiliki kualitas yang baik. Seluruh pengelola baik badan wakaf, kyai, yayasan, bidang koperasi pesantren, pengelola unit usaha serta karyawan berada dalam tujuan yang terintegrasi dalam satu sistem. Dapat dikatakan manajemen unit usaha Gontor adalah *All in one system* yakni keseluruhan kegiatan ekonomi berada pada satu sistem yang saling bersinergi dan berintegrasi demi mewujudkan visi dan misi yang ada dalam nilai pondok.¹⁸

Dari pemaparan penelitian terdahulu tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa dalam penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui manajemen pesantren yang ideal. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas unit-unit kewirausahaan yang ada dalam pondok.

2. Deden Fajar Badruzzaman, Pemberdayaan Kewirausahaan Terhadap Santri Di Pondok Pesantren (Studi kasus: Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul

¹⁸ Iqbal Fasa, "Manajemen Unit Usaha Pesantren", 157

Iman Parung, Bogor)¹⁹. Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta.

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu Bagaimana peran pondok pesantren dalam pemberdayaan kewirausahaan di Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman?, Seperti apa pola pemberdayaan kewirausahaan pada Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman?, Apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pemberdayaan kewirausahaan di Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman?. Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dalam bentuk deskriptif analisis.

Penelitian yang dilakukan oleh Deden Fajar Badruzzaman menyimpulkan bahwa untuk terwujudnya pemberdayaan kewirausahaan santri di pondok pesantren maka diperlukan peran pondok pesantren dalam membina santri. Adapun peran Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman Parung-Bogor dalam menumbuhkan kemandirian santri dengan cara memenuhi aspek-aspek sikap kemandirian.²⁰

Dari penelitian terdahulu tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa dalam penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui gambaran mengenai seperti apa pola dan strategi pemberdayaan kewirausahaan dalam menumbuhkan kemandirian santri dan pesantren. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan

¹⁹ Deden Fajar Badruzzaman, "Pemberdayaan Kewirausahaan Terhadap Santri Di Pondok Pesantren (Studi kasus: Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman Parung, Bogor)", (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2009)

²⁰ Fajar Badruzzaman, "Pemberdayaan Kewirausahaan Terhadap Santri", 84

yang dilakukan oleh santri melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini memaparkan bidang kewirausahaan dan berbagai bidang usaha pesantren.

3. Elfan Sumantri, Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Dalam Prespektif Ekonomi Islam²¹. Jurusan Ekonomi Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu Bagaimana Peran Pemberdayaan Kewirausahaan Santri Di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?, Bagaimana Langkah-Langkah Pondok Pesantren Dalam Peberdayaan Kewirausahaan Santri Di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?, Bagaimana Pemberdayaan Kewirausahaan Santri Di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode penelitian kualitatif.

Dari penelitian terdahulu tersebut dapat diketahui perbedaanya bahwa dalam penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui pemberdayaan kewirausahaan santri yang ada di dalam pondok pesantren ditinjau dari perspektif ekonomi islam. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri

²¹ Elfan Sumantri, "Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Dalam Prespektif Ekonomi Islam", (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2017)

melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.

4. Moh. Agus Zainudin, Pemberdayaan Santri Melalui Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Nurul Qurnain Balet Baru Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember, Jurusan Ekonomi Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.²²

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu bagaimana pemberdayaan santri melalui kewirausahaan di pondok pesantren nurul qurnain kecamatan sukowono kabupaten jember?, apa faktor pendukung dalam pemberdayaan santri melalui kewirausahaan di pondok pesantren nurul qurnain kecamatan sukowono kabupaten jember?, apa faktor penghambat dalam pemberdayaan santri melalui kewirausahaan di pondok pesantren nurul qurnain kecamatan sukowono kabupaten jember?. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode kualitatif.

Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa dalam mewujudkan kewirausahaan dalam pondok pesantren ada beberapa faktor yang berpengaruh dalam perkembangannya baik itu faktor pendukung maupun faktor penghambat.

Dari penelitian tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa dalam penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui peran Pondok Pesantren Nurul Qurnain dalam mewujudkan kewirausahaan dan beberapa

²² Moh. Agus Zainudin, "Pemberdayaan Santri Melalui Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Nurul Qurnain Balet Baru Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember", (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2016)

faktor yang berperan sebagai pendukung dan penghambat pelaksanaan kewirausahaan di dalam pondok pesantren. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.

5. Nur Ilma Hidayati, Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri Pondok Pesantren Ta'mirul Ilmi Tegalsari Surakarta, Jurusan Pendidikan Teknik Boga Dan Busana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.²³

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu bagaimana pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri Pondok Pesantren Ta'mirul Islam Tegalsari Surakarta pada kelompok yang diberikan bahan ajar dengan bimbingan guru bila dibandingkan dengan kelompok yang diberikan bahan ajar dengan belajar secara mandiri?. Bagaimana perbedaan pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri Pondok Pesantren Ta'mirul Islam Tegalsari Surakarta pada kelompok yang diberikan bahan ajar dengan bimbingan guru dan kelompok yang diberikan bahan ajar dengan belajar secara mandiri?. Bagaimana hubungan antara pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri Pondok Pesantren Ta'mirul Islam Tegalsari Surakarta?.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian komparatif, yaitu suatu penelitian yang bersifat membandingkan dua kelompok yang berbeda

²³ Nur Ilma Hidayati, "Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri Pondok Pesantren Ta'mirul Ilmi Tegalsari Surakarta", (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2011).

dalam perlakuannya. Penelitian ini membandingkan dua kelompok responden yang masing-masing ditetapkan sebagai kelompok A diberikan bahan ajar dengan belajar secara mandiri dan kelompok B diberikan bahan ajar dengan bimbingan guru.

Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri Pondok Pesantren Ta'mirul Islam Tegalsari Surakarta pada kelompok yang diberikan bahan ajar dengan bimbingan guru lebih tinggi dari kelompok yang diberikan bahan ajar dengan belajar secara mandiri dengan nilai kenaikan pengetahuan kewirausahaan sebesar $33,47\% > 11,75\%$ dan minat berwirausaha sebesar $7,87\% > 1,95\%$. Hal tersebut disebabkan adanya perbedaan perlakuan di antara keduanya yakni cara pemberian bahan ajar.²⁴

Terdapat hubungan positif antara pengetahuan kewirausahaan dengan minat berwirausaha santri putri Pondok Pesantren Ta'mirul Islam Tegalsari Surakarta yaitu sebesar 0,580. Hal tersebut disebabkan adanya interaksi antara guru, santri putri, tujuan pembelajaran, metode pembelajaran, media pembelajaran, bahan pembelajaran, dan evaluasi pembelajaran.²⁵

Dari penelitian tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui perbedaan pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri melalui pembelajaran kewirausahaan. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin

²⁴ Ilma Hidayati, "Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri", 181

²⁵ Ibid., 181

mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.

6. Dini Febriana, Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren Di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Islam UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.²⁶

Dalam penelitian terdahulu tersebut fokus masalahnya yaitu bagaimana pengelolaan kopontren di pondok pesantren al-yasini areng-areng wonorejo pasuruan?. Bagaimana cara membentuk karakter kewirausahaan pada santri melalui kopontren di pondok pesantren al-yasini areng-areng wonorejo pasuruan?. Bagaimana wujud nyata atau hasil dari pembentukan karakter kewirausahaan santri melalui kopontren di pondok pesantren al-yasini areng-areng wonorejo pasuruan?. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa pembentukan karakter kewirausahaan santri melalui kopontren di pondok pesantren Al-Yasini dilakukan dalam beberapa cara: pertama, pihak kopontren mengadakan seminar-seminar kewirausahaan. kedua, adanya pelatihan-pelatihan tentang berwirausaha yang tergabung dalam HIPSI (himpunan pengusaha santri). Ketiga, sebelum resmi menjadi karyawan kopontren santri terlebih dahulu

²⁶ Dini Febriana, "Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren Di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan", (Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2017)

melakukan pelatihan selama dua bulan berdasarkan minat, bakat dan kesukaan mereka. Keempat, pelajaran tentang fiqih muamalah dimana santri di ajarkan untuk berekonomi sesuai dengan syariah-syariah islam.²⁷

Dari penelitian tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa penelitian terdahulu peneliti ingin mengkaji tentang pembentukan karakter dan karakteristik kewirausahaan santri melalui koperasi pondok pesantren. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri melalui lembaga *entrepreneur* yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.

7. Nur Khamidah, Pendidikan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Life Skill Santri Di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim Dan Dhuafa Madania Yogyakarta, Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.²⁸

Dalam penelitian ini fokus masalahnya yaitu Apa saja pendidikan kewirausahaan yang ada di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania Yogyakarta? Bagaimana proses pendidikan kewirausahaan untuk meningkatkan Life Skill Santri di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania Yogyakarta?. Bagaimana implikasi pendidikan kewirausahaan untuk meningkatkan Life Skill Santri di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania

²⁷ Febriana, "Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri", 107

²⁸ Nur Khamidah, "Pendidikan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Life Skill Santri Di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim Dan Dhuafa Madania Yogyakarta", (Tesis, Universitas Islam Indonesia , Yogyakarta, 2018).

Yogyakarta?. Jenis penelitian yang dilakukan oleh dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Kesimpulan dari penelitian tersebut yaitu Proses Pendidikan Kewirausahaan di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania Yogyakarta yaitu Pendidikan kewirausahaan dan *life skill* dapat berjalan dengan lancar dan maju, karena ada beberapa faktor yaitu a) Lokasi pesantren berada di daerah pedesaan sehingga banyak memilih lahan, baik milik sendiri maupun dari wakaf umat b) Banyak tersedia SDM, yaitu para santri, ustadz, keluarga besar pesantren c) Tersedia waktu yang cukup banyak, karena para santri tinggal diasrama d) Adanya tokoh pesantren yang memiliki kharisma dan menjadi panutan masyarakat e) Tumbuhnya jiwa dan sikap kemandirian, keikhlasan dan kesederhanaan di kalangan keluarga besar pesantren f) Jumlah santri yang cukup banyak serta masyarakat Islam sekitarnya yang biasa menjadi jama'ah ta'lim di pesantren merupakan pasar yang cukup potensial.²⁹

Dari penelitian tersebut dapat diketahui perbedaannya bahwa dalam penelitian ini akan membahas bagaimana pendidikan kewirausahaan untuk meningkatkan *life skill* santri di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania Yogyakarta. Penelitian ini akan berfokus pada pendidikan kewirausahaan dan sasaran kecakapan hidup yang ingin dicapai. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui perkembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh santri melalui lembaga

²⁹ Khamidah, "Pendidikan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Life Skill Santri", 117

entrepreneur yang ada dalam pondok pesantren. Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.

Table 2.1

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Muhammad Iqbal Fasa, (2014) UIN Sunan Kalijaga	Manajemen Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur	sama-sama membahas unit-unit kewirausahaan yang ada dalam pondok.	Dalam penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui manajemen yang dilakukan pesantren Gontor yang ideal dan memperoleh kesimpulan bahwa secara keseluruhan manajemen unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor memiliki kualitas yang baik Seluruh pengelola baik badan wakaf, kyai, yayasan, bidang koperasi pesantren, pengelola unit usaha serta karyawan berada dalam tujuan yang terintegrasi dalam satu sistem. Dapat dikatakan manajemen unit usaha Gontor adalah <i>All in one system</i> yakni keseluruhan kegiatan ekonomi berada pada satu sistem yang saling

				bersinergi dan berintegrasi demi mewujudkan visi dan misi yang ada dalam nilai pondok. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.
2.	Deden Fajar Badruzzaman, (2009), UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	Pemberdayaan Kewirausahaan Terhadap Santri Di Pondok Pesantren (Studi kasus: Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman Parung, Bogor)	Persamaannya dalam penelitian ini memaparkan bidang kewirausahaan dan berbagai bidang usaha pesantren	Peneliti mengetahui gambaran mengenai seperti apa pola dan strategi pemberdayaan kewirausahaan dalam menumbuhkan kemandirian santri dan pesantren dan peran pesantren dalam menumbuhkan kemandirian santri dengan cara memenuhi aspek-aspek sikap kemandirian. Sedangkan

				<p>penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.</p>
3.	Elfan Sumantr (2017), IAIN JEMBER	Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Dalam Prespektif Ekonomi Islam	Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan	<p>Peneliti mengetahui pemberdayaan kewirausahaan santri yang ada di dalam pondok pesantren ditinjau dari perspektif ekonomi islam. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha,</p>

				penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.
4.	Moh. Agus Zainudin, (2016), IAIN Jember.	Pemberdayaan Santri Melalui Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Nurul Qurnain Balet Baru Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember..	Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.	Dalam penelitian terdahulu peneliti mengetahui peran Pondok Pesantren Nurul Qurnain dalam mewujudkan kewirausahaan dan beberapa faktor yang berperan sebagai pendukung dan penghambat pelaksanaan kewirausahaan di dalam pondok pesantren. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.
5.	Nur Ilma Hidayati, (2011), UIN Sunan	Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri Pondok	dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang	Dalam peneliti mengetahui perbedaan pengetahuan

	Kalijaga Yogyakarta.	Pesantren Ta'mirul Ilmi Tegalsari Surakarta.	kewirausahaan.	kewirausahaan dan minat berwirausaha santri putri melalui pembelajaran kewirausahaan. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.
6.	Dini Febriana, (2017), UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.	Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren Di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan.	Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan.	Dalam penelitian terdahulu peneliti mengkaji tentang pembentukan karakter dan karakteristik kewirausahaan santri melalui koperasi pondok pesantren. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di

				pondok pesantren melalui lembaga <i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya.
7.	Nur Ilma Hidayati, (2018), Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.	Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri Pondok Pesantren Ta'mirul Ilmi Tegalsari Surakarta.	Persamaannya dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang kewirausahaan	Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini membahas mengenai bagaimana pendidikan kewirausahaan untuk meningkatkan <i>life skill</i> santri di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim dan Dhuafa Madania Yogyakarta. Penelitian ini akan berfokus pada pendidikan kewirausahaan dan sasaran kecakapan hidup yang ingin dicapai. Sedangkan penelitian yang diteliti oleh peneliti ingin mengetahui bagaimana keterlibatan santri dalam proses perkembangan kewirausahaan di pondok pesantren melalui lembaga

				<p><i>entrepreneur academy</i> yang ada dalam pondok pesantren mulai dari proses awal pendirian usaha, penataan Sumber Daya Manusia, serta proses penyusunan strategi pasarnya. Dari beberapa proses tersebut dapat diketahui keterlibatan santri dalam mengembangkan unit usaha di pondok pesantren.</p>
--	--	--	--	---

Dari kajian pustaka di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa penelitian yang peneliti bahas tidaklah sama dari penelitian-penelitian yang terdahulu. Dengan ini bisa dinyatakan bahwa skripsi yang peneliti tulis tidak ada plagiasi.

B. Kajian Teori

Teori yang digunakan oleh peneliti merupakan teori yang ada di buku-buku ilmiah, teori-teori yang ada yang ada di beberapa jurnal atau karya ilmiah lain yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

1. Pengembangan Kewirausahaan

a. Pengertian Kewirausahaan

Dahulu, penggunaan kata wiraswasta lebih populer dibandingkan dengan wirausaha. Secara hakikat bahasa, arti

wiraswasta agak terlalu sempit. Kata wirausaha lebih luas dan dapat menjangkau seluruh kegiatan usaha baik swasta yang besar maupun kecil, pemerintah, perusahaan negara dan ABRI. Mereka yang aktif di dunia usaha dan bergumul serta mempraktikkan prinsip ekonomi adalah wirausaha atau “perwira” di bidang usaha.³⁰

Secara harfiah, wira artinya utama, gagah, luhur, berani, teladan, atau pejuang. Sedangkan usaha artinya kegiatan yang dilakukan terus-menerus dalam mengelola sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa yang akan dijual untuk mendapatkan keuntungan. Jadi wirausaha adalah pejuang yang jadi teladan dalam bidang usaha.³¹

Dalam menanggulangi kemiskinan dan pengangguran sangat di perlukan tumbuhnya wirausahawan-wirausahawan baru yang kreatif dan inovatif. Di samping itu, dengan berkembangnya wirausaha juga akan bertambah banyaknya pelaku-pelaku bisnis baru dan hal ini akan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional oleh karena itu perlu adanya pengembangan wirausaha. Adapun pengembangan wirausaha tersebut dapat dilakukan dengan melalui perguruan tinggi atau universitas, melalui kementerian koperasi

³⁰ Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, Dan Usaha Kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 137

³¹ *Ibid.*, 137

dan Usaha Kecil Menengah (UKM), melalui kementerian tenaga kerja dan transmigrasi³²

Kegiatan wirausaha dapat dijalankan seseorang atau sekelompok orang. Dengan kata lain, seseorang baik secara pribadi maupun bergabung dengan orang lain dapat menjalankan kegiatan usaha atau membuka usaha. Secara pribadi artinya membuka perusahaan dengan inisiatif dan modal seorang diri. Sementara itu, berkelompok adalah secara bersama-sama dua orang atau lebih dengan cara masing-masing menyeter modal dalam bentuk uang atau keahliannya.³³

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk memulai usaha, baik secara berkelompok maupun perorangan. Cara memulai usaha yang lazim dilakukan adalah:

b. Business Plan

Setiap kali orang memutuskan untuk melakukan sesuatu pasti ada rencana yang telah di tetapkan dalam benak dan pikirannya. Begitu pula bila kita ingin berpergian ke suatu tempat, maka tak luput pula kita harus mengetahui tujuan, alasan, dan bagaimana persiapan-persiapan yang harus dilakukan termasuk rute perjalanannya. Untuk itu, aspek perencanaan, persiapan, dan peta perjalanan harus dilakukan oleh seseorang dalam mewujudkan

³² Sudrajad, *Kiat Mengentaskan Pengangguran & Kemiskinan melalui Wirausaha* (Jakarta: Bumi Aksra, 2012), 18

³³ Kasmir, *Keirausahaan*, 18

suatu mimpi dan tujuannya. Begitupula dengan sebuah bisnis yang memerlukan rencana bisnis (business plan).³⁴

Suatu rencana usaha biasanya disusun berdasarkan fungsi-fungsi operasional usaha yaitu fungsi pemasaran atau penjualan, produksi, keuangan dan fungsi ketenagaan atau sumber daya manusia. Meskipun tidak ada pembakuan, tetapi bagi wirausaha yang mengerti situasi pasar, tentu akan memulai menyusun rencana dengan pertama-tama menyusun rencana pemasaran, kemudian rencana produksi, personalia, rencana keuangan, dan sebagainya.³⁵

Rencana usaha (*Business Plan*) adalah suatu dokumen tertulis yang menggambarkan secara sistematis suatu usaha yang diusulkan.³⁶ Rencana usaha pada dasarnya adalah uraian tertulis mengenai masa depan usaha, yang menjelaskan “Apa” dan “Bagaimana” rencana bisnis. Rencana usaha biasanya digunakan oleh wirausaha yang sedang mencari calon investor atau penanam modal. Rencana usaha juga sering kali digunakan oleh perusahaan untuk menarik karyawan penting, prospek bisnis baru, berhubungan dengan pemasok barang dan jasa, atau bahkan hanya untuk diberikan kepada siapapun agar lebih mengerti bagaimana mengelola perusahaan secara lebih baik.

³⁴ Hendro, *Dasar-Dasar*, 292

³⁵ Kasmir, *Keirausahaan*, 160

³⁶ Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 97

Menurut Berry (2000), pengertian perencanaan bisnis adalah mengenai semua rencana kerja perusahaan dimasa yang akan datang, dimana berguna untuk mencapai tujuan akhir perusahaan.

Menurut Zimmerer et al (2004), rencana usaha adalah ringkasan tertulis dari usulan pendirian perusahaan wirausaha, rincian kegiatan operasi dan rencana keuangannya, peluang pasar dan strategi serta ketrampilan dan kemampuan manajer. Perencanaan tersebut adalah bukti tertulis bahwa wirausaha telah melakukan penelitian tentang peluang usaha. Singkatnya rencana usaha adalah jaminan terhadap kegagalan dan kekeliruan manajemen bagi perusahaan yang berhasil.

Tabel 2.2

Perbedaan Rencana Bisnis dan Perencanaan Bisnis.³⁷

Dimensi	Rencana Bisnis	Perencanaan Binsis
Waktu	Pembentukan organisasi baru (organisasi, produk ataupun jasa	Pengembangan organisasi, produk ataupun jasa yang dimiliki
Kompleksitas	Sederhana	Sangat kompleks dan holistik
Struktur	Fokus pada 3 hal utama yaitu Ide Bisnis, Pemasaran dan keuangan(sumber modal)	Menyeluruh, mencakup pengembangan semua struktur dan fungsi organisasi

³⁷Widi Wahyudi , “Perencanaan Usaha atau Bisnis”, <https://studylibid.com/doc/361308/rencana-bisnis---business-plan--> (28 Februari 2019)

Jangka Waktu	Perencanaan jangka pendek (3-7 tahun)	Perencanaan strategis jangka panjang (lebih dari 10 tahun).
--------------	--	--

Banyak wirausahawan yang belum tahu tentang manfaat dari rencana bisnis dan bagaimana menyusun rencana bisnis bagi usahanya. Namun, ada juga wirausahawan yang mengetahui rencana bisnis tetapi tidak mau enggan menyusun rencana bisnisnya. Di tinjau dari sisi positifnya, ada beberapa manfaat penting rencana bisnis bagi wirausahawan dalam mensukseskan bisnisnya, yaitu:

- 1) Membantu wirausahawan untuk berpikir tentang bisnisnya melalui ide-ide yang di tuangkan dalam sebuah rencana yang terintegrasi dengan baik.
- 2) Membantu wirausahawan dalam mengambil keputusan dan mengevaluasi ide-ide bisnis sehingga risiko kegagalan bisa di minimalisir.
- 3) Memberikan informasi dan sinyal bagi bisnisnya agar tetap berjalan dengan benar, sehingga rencana bisnis itu menjadi “mercusuar” (pedoman) bagi perjalanan bisnisnya.
- 4) Meningkatkan kepercayaan diri dari wirausahawan bila bisnisnya berjalan dengan baik sesuai rencana bisnis.
- 5) Untuk belajar dari kegagalan, kesalahan, dan pandangan-pandangan bisnis yang tidak sesuai pada saat menjalankan bisnis.

- 6) Menuntun wirausahwan agar menjadikan bisnis pertamanya mempunyai kemungkinan untuk sukses dan terus tumbuh dan berkembang.
- 7) Mengingatkan agar dalam berinvestasi tidak berdasarkan keputusan yang bersifat emosi saja tanpa landasan yang tepat.
- 8) Membantu wirausahawan dalam mencari rekan bisnis, pemodal, investor, atau untuk mengajukan kredit modal kerja ke bank.³⁸

Perencanaan bisnis merupakan alat yang sangat penting bagi seorang wirausahawan dalam memulai, mengambil keputusan, dan menjalankan usahanya. Tujuan dari rencana bisnis bukan hanya sebagai buku pedoman atau buku pegangan dalam berbisnis, tetapi untuk di jalankan dan sebagai peta perjalanan bisnis agar kegiatan bisnis yang akan dan telah dilakukannya itu tetap berada di jalur yang benar dan sesuai dengan yang direncanakan.³⁹ Ada 5 bagian penting yang harus terkandung dalam rencana bisnis bila digunakan untuk memulai usaha atau mencari investor, yaitu:

- 1) Mengidentifikasi rencana bisnis
- 2) Merancang konsep bisnis.
- 3) Membuat peta jalan bisnis.
- 4) Menentukan alternatif-alternatif strategi sebagai rencana cadangan untuk antisipasi dalam meminimalkan risiko yang akan terjadi.

³⁸ Hendro, *Dasar-Dasar*, 294

³⁹ *Ibid.*, 293

- 5) Menyusun rencana jalan keluar bila terjadi kegagalan total dalam bisnis atau terjadi likuidasi bisnis.

Rencana bisnis yang baik, merupakan gambaran bagaimana memperoleh suatu kekayaan atau cara memperoleh keuntungan dari suatu usaha. Ada 5 alasan mengapa harus di siapkan dalam *business plan* yaitu:

- 1) Business merupakan blue print, yang akan di ikuti dalam operasional bisnis. Ini menolong anda tetap kreatif konsentrasi pada tujuan yang telah di ditetapkan.
- 2) Ini merupakan alat untuk mencari dana, sehingga berhasil dalam bisnis.
- 3) Ini merupakan alat komunikasi untuk menarik orang lain, pemasok, konsumen, penyandang dana. Dengan adanya business plan membuat mereka mengerti tujuan dan cara operasional dalam bisnis.
- 4) Ini membuat anda sebagai manager karena dapat mengetahui langkah-langkah praktis menghadapi dunia persaingan, membuat promosi sehingga lebih efektif.
- 5) Membuat pengawasan lebih mudah dalam operasionalnya, apakah mengikuti atau sesuai dengan rencana atau tidak.⁴⁰

⁴⁰ Alma, *Kewirausahaan*, 220-221

c. Mendirikan Usaha Baru

Artinya seseorang memulai usaha dengan mendirikan perusahaan yang baru. Dalam hal ini yang harus dilakukan adalah mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan badan usaha usaha, mulai dari akte notaris sampai ke pengadilan negeri (Departemen Kehakiman), kemudian mengurus izin-izin yang dibutuhkan. Di samping itu, tugas lain adalah mencari lokasi yang tepat dan menyediakan peralatan atau mesin yang sesuai dengan usahanya⁴¹.

Membuka usaha bukanlah perkara yang mudah. Ada orang yang membuka usaha karena memang tidak ada pilihan lain selain membuka usaha sendiri. Ada orang yang membuka usaha sendiri karena pendidikan yang rendah yang membuat dia sulit dalam mencari pekerjaan. Ada juga orang yang terpaksa membuka usaha sendiri karena terkena PHK dari perusahaannya. Sedangkan ada orang yang membuka usaha sendiri karena lebih senang memilih usaha sendiri dari pada bekerja pada orang lain.⁴²

Untuk membuka usaha sendiri ada beberapa alternatif pilihan usaha. Pilihan usaha ada tiga macam yakni apakah anda membeli *franchise*, membeli perusahaan atau membuka usaha dari nol. Masing-masing ketiga pilihan usaha ini ada plus minusnya. Pilihan tergantung pada anda dengan melihat plus minusnya. Dari ketiga pilihan risiko

⁴¹ Kasmir, *Keirausahaan*, 35

⁴² Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan*, 154.

kegagalan yang paling besar ada pada pilihan ketiga yaitu membuka usaha dari nol.⁴³

Pilihan pertama adalah membeli *franchise*. *Franchise* merupakan hak penggunaan merek dagang / usaha dari perusahaan (*franchisor*) berdasarkan pembagian keuntungan usaha dan membayar *royalty* untuk menggunakan merek dagang tersebut. ini memerlukan dana investasi yang cukup besar dan semua transaksi antara anda dan franchisor (luar negeri) biasanya dilakukan dalam mata uang asing (dollar). Keuntungannya, kalau mereknya sudah terkenal, relatif akan lebih mudah untuk memasarkannya.

Alternatif yang kedua adalah membeli usaha yang sudah berjalan. Membeli usaha yang sudah berjalan, risiko gagal akan lebih kecil dari pada memulai usaha dari nol. Namun, risiko gagalnya kemungkinan lebih tinggi dari pada *franchise*. Oleh karena itu, sebelum memutuskan untuk membeli perusahaan, perlu dilakukan penelitian seksama. Mempelajari cara beroperasi perusahaan, wawancara pemilik perusahaan dan para manajernya, periksa pembukuan perusahaan, bicara dengan pelanggan dan pemasok perusahaan.

Pilihan ketiga adalah membuka usaha dari nol. Risiko kegagalan pada pilihan ini paling tinggi dibandingkan kedua pilihan sebelumnya. Namun ada kepuasan tersendiri bagi pelakunya bila

⁴³ Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan*, 154

usahanya berhasil. Bila membuka usaha dari nol ini merupakan pilihan, maka beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah: apakah memang ada peluang usaha dari usaha yang akan dibuka? Jangan hanya menjual barang yang hanya dapat kita produksi, tetapi buatlah barang yang bisa dijual. Faktor lain yang perlu diperhatikan adalah pengenalan diri sendiri dan latar belakangnya. Siapa diri kita dan latar belakang kegiatan dan lingkungan sebelumnya. Faktor ini cukup menentukan keberhasilan dari membuka usaha sendiri. Faktor lain yang perlu disiapkan adalah mental, karena jarang sekali orang membuka usaha dari nol langsung berhasil.

Apapun pilihan usaha yang akan dipilih, untuk menjamin keberhasilan dalam usaha harus melaksanakan persiapan secara matang. Untuk itu perlu dipelajari untung rugi dari pilihan usaha.

Jika hendak memulai usaha sebagai pengusaha kecil, dari semula harus sadar dan harus mampu menganalisis situasi diri dan situasi lingkungan secara cermat dan tepat. Maka dari itu, ada beberapa faktor kritis yang berperan dalam membuka usaha baru yaitu:⁴⁴

a) *Personal*, menyangkut aspek-aspek kepribadian seseorang.

Apabila seseorang mempunyai ide untuk membuka suatu usaha baru maka dia akan mencari faktor-faktor lain yang dapat mendorongnya. Dorongan-dorongan ini tergantung pada beberapa

⁴⁴ Alma, *Kewirausahaan*, 9

faktor antara lain faktor family, teman, pengalaman, keadaan ekonomi, keadaan lapangan kerja dan sumberdaya yang tersedia.

Dalam suatu penelitian di Inggris menyatakan bahwa motivasi seseorang membuka bisnis adalah 50% ingin mempunyai kebebasan dengan berbisnis sendiri, hanya 18% menyatakan ingin memperoleh uang dan 10% menyatakan jawaban membuka bisnis untuk kesenangan, hobi, tantangan atau kepuasan pribadi dan melakukan kreativitas.⁴⁵

b) *Sociological*, menyangkut masalah hubungan dengan family.

Faktor sosial yang berpengaruh terhadap minat memulai usaha baru ini ialah masalah tanggung jawab terhadap keluarga. Orang berumur 25 tahun akan lebih mudah membuka bisnis dibandingkan dengan seseorang yang berumur 45 tahun, yang sudah punya isteri, beberapa anak, banyak beban, cicilan rumah, biaya rumah tangga dan sebagainya.

c) *Environmental*, menyangkut hubungan dengan lingkungan.

Di samping faktor personal yang ada dalam diri pribadi wirausaha maka ada pengaruh faktor luar terhadap pembentukan watak wirausaha. Di negara Indonesia ada beberapa daerah atau lokasi yang banyak wirausahanya.

Demikian pula di Amerika terkenal dengan daerah Silicon Valley dimana dijumpai banyak pengusaha-pengusaha besar. Di

⁴⁵ Alma, *Kewirausahaan*, 13

daerah tersebut dijumpai kegiatan wirausaha membeli dan menjual barang, transportasi, pengudangan, perbankan, dan berbagai jasa konsultan.

Suasana semacam ini sangat berpengaruh kepada warga masyarakat untuk menumbuhkan minat berirusaha.⁴⁶

2. Mengelola Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya untuk dikelola para wirausahawan adalah sumber daya manusia (SDM) yang dimilikinya. Manusia (karyawan) yang menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional.

Sukses sebagai wirausahawan pasti tidak luput juga dari kesuksesan memilih, merekrut, menyeleksi, dan mengendalikan sumber daya manusia karena semua perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, dan pengendalian organisasi serta proses untuk mewujudkan tujuan perusahaan tergantung pada faktor kualitas sumber daya manusia.⁴⁷

Sumber daya manusia adalah suatu proses mendayagunakan manusia sebagai tenaga kerja secara manusiawi, agar potensi fisik dan psikis yang dimilikinya berfungsi maksimal bagi pencapaian tujuan organisasi (lembaga).⁴⁸

Manajemen Sumber Daya Manusia diperlukan untuk meningkatkan efektifitas sumber daya manusia dalam organisasi.

⁴⁶ Alma, *Kewirausahaan*, 13

⁴⁷ Hendro, *Dasar-Dasar*, 321

⁴⁸ Sofyan Tsauri, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jember: STAIN Jember Pers, 2013), 2

Tujuannya adalah memberikan kepada organisasi satuan kerja yang efektif.

Ada empat Tujuan-tujuan MSDM, yaitu:⁴⁹

1. Tujuan Organisasional

Ditujukan untuk dapat mengenali keberadaan manajemen sumber daya manusia (MSDM) dalam memberikan kontribusi pada pencapaian efektivitas organisasi.

2. Tujuan Fungsional

Ditujukan untuk mempertahankan kontribusi departemen pada tingkat yang sesuai dengan kebutuhan organisasi.

3. Tujuan Sosial

Ditujukan untuk secara etis dan sosial merespon terhadap kebutuhan-kebutuhan dan tantangan-tantangan masyarakat melalui tindakan meminimasi dampak negative terhadap organisasi.

4. Tujuan Personal

Ditujukan untuk membantu karyawan dalam pencapaian tujuannya, minimal tujuan-tujuan yang dapat mempertinggi kontribusi individual terhadap oragnisasi.

Proses manajemen sumber daya manusia memiliki beberapa aktivitas dasar yaitu:

⁴⁹ Tsauri, *Manajamen*, 8

a. Perencanaan sumber daya manusia (tenaga kerja)

Sebuah organisasi dalam mewujudkan eksistensinya dalam rangka mencapai tujuan memerlukan perencanaan sumber daya manusia yang efektif. Perencanaan pada hakekatnya adalah aktifitas pengambilan keputusan tentang sasaran apa yang akan dicapai, tindakan apa yang akan diambil dalam rangka mencapai sasaran atau tujuan tersebut dan siapa yang akan melaksanakan tugas tersebut. Perencanaan SDM merupakan proses analisis dan identifikasi tersedianya kebutuhan akan sumber daya manusia sehingga organisasi tersebut dapat mencapai tujuannya.

Tujuan utama perencanaan adalah memfasilitasi keefektifan organisasi, yang harus di integrasikan dengan tujuan perencanaan jangka pendek dan jangka panjang organisasi. Dengan demikian, perencanaan sumber daya manusia merupakan suatu proses menterjemahkan strategi menjadi kebutuhan sumber daya manusia baik kualitatif maupun kuantitatif melalui tahapan tertentu. Disisi lain perencanaan SDM sebagai proses yang secara sistematis mengkaji keadaan sumber daya manusia untuk memastikan bahwa jumlah dan kualitas dengan keterampilan yang tepat, akan tersedia pada saat mereka dibutuhkan.

Dalam perkembangannya, perencanaan SDM juga meliputi pengumpulan data yang dapat digunakan untuk mengevaluasi keefektifan program-program yang akan datang dan sedang berjalan

serta memberikan informasi kepada perencanaan bagi pemenuhan kebutuhan untuk revisi peramalan dan program pada saat diperlukan.

Ada 4 kegiatan yang saling berhubungan dalam sistem perencanaan SDM yaitu⁵⁰:

a) Inventarisasi Persediaan SDM

Pencatatan atau pendataan jumlah SDM yang ada dalam melaksanakan tugas di suatu organisasi, atau dengan kata lain pencatatan atau pengumpulan data tentang kegiatan, hasil yang dicapai, pendapat umum, sekarang atau yang sedang terjadi.

b) *Forecast* SDM / Peramalan SDM

Peramalan SDM berguna untuk memprediksi permintaan karyawan dimasa datang.

c) Penyusunan Rencana SDM

Penyusunan rencana SDM dapat diartikan sebagai suatu proses menentukan kebutuhan akan tenaga kerja berdasarkan peramalan pengembangan, pengimplementasian, dan pengendalian kebutuhan tersebut yang berintegrasi dengan perencanaan organisasi agar tercipta jumlah pegawai, penempatan pegawai yang tepat dan bermanfaat secara ekonomis.

⁵⁰ Tsauri, *Manajemen*, 55

d) Pengawasan dan Evaluasi

Pengawasan dan evaluasi sumber daya manusia merupakan adalah fungsi yang harus dilakukan oleh setiap pemimpin terhadap anak buahnya.

Perencanaan sering juga disebut sebagai jembatan yang menghubungkan kesenjangan antara keadaan masa kini dengan keadaan yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang. Dengan demikian, perencanaan yang efektif harus didasarkan atas fakta-fakta yang bersangkutan langsung dengan situasi yang dalam pembahasan dikaitkan dengan pengalaman dan pengetahuan manajer itu sendiri. Cara berfikir reflektif diperlukan, imajinasi dan kedepan sangat membantu. Seorang perencana harus mampu untuk membayangkan pola kegiatan dan mengadakan urutan-urutan yang teratur untuk mencapai tujuan.

b. Rekrutmen dan Seleksi

Untuk mengetahui kemampuan kualitas calon tenaga kerja maka perlu dilakukan tes untuk mengetahui kemampuan SDM yang akan menjadi tenaga kerja.

Menurut Mondy, “perekrutan adalah proses menarik orang-orang pada waktu yang tepat, dalam jumlah yang cukup, dan dengan persyaratan yang layak, untuk mengisi lowongan dalam organisasi”.⁵¹

⁵¹ R. Wayne Mondy, *Manajemen Sumber daya Manusia, Terj. Dari Human Resource Management* (Jakarta: Erlangga, 2008), 132

Sofyandi mengatakan para ahli manajemen sumber daya manusia memberikan beberapa definisi rekrutmen yaitu:

- 1) Proses menarik orang-orang atau pelamar yang mempunyai minat dan kualifikasi yang tepat untuk mengisi posisi atau jabatan tertentu.
- 2) Proses mencari dan mendorong calon karyawan untuk melamar pekerjaan dalam organisasi.
- 3) Proses yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mendapatkan tambahan karyawan.⁵²

Berdasarkan paparan diatas dapat disimpulkan bahwa rekrutmen merupakan proses yang terpadu sebagai upaya organisasi dalam mencari dan menarik calon tenaga kerja sebanyak-banyaknya guna mengisi lowongan dan menutupi kekurangan SDM pada suatu jabatan secara kuantitas maupun kualitas dan telah diidentifikasi sebelumnya.

Untuk memperoleh sumber daya yang tepat, berkualitas, dan sesuai dengan kebutuhan organisasi, perekrutan bisa dilakukan secara eksternal dan internal perusahaan. Secara eksternal bisa dilakukan melalui media iklan, lembaga perekrutan, dan sejenisnya. Sedangkan perekrutan secara internal bisa dilakukan melalui rekomendasi dari orang-orang yang ada dalam perusahaan.⁵³

⁵² Herman Sofyandi, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 100

⁵³ Hendro, *Dasar-Dasar*, 321

Setelah proses rekrutmen selesai dilanjutkan dengan proses seleksi adalah kelanjutan dari proses rekrutmen dan hasil dari proses seleksi akan ditentukan oleh kualitas hasil proses seleksi.

Tujuan seleksi yaitu untuk mendapatkan tenaga kerja yang memenuhi syarat dan mempunyai kualifikasi sebagaimana tercantumkan dalam deskripsi jabatan. Tindakan tersebut adalah untuk merealisasikan keinginan perusahaan secara umum yaitu menempatkan orang yang tepat pada tempatnya (*The Right Men On The Right Place*).⁵⁴

Jadi strategi rekrutmen merupakan salah satu aktifitas manajemen SDM yang disusun secara sistematis dan terstruktur mulai dari tahap perencanaan sumber daya manusia, implementasi dan proses tindak lanjut rekrutmen dengan mempertimbangkan alternatif yang terbaik dalam menentukan metode rekrutmen.

Sumber rekrutmen dan alat/media yang digunakan sesuai dengan kondisi internal dan eksternal organisasi sehingga mendapatkan calon pelamar yang sesuai dengan kebutuhan organisasi.

c. Pelatihan dan pengembangan

Bagi pelamar yang lulus seleksi, tetapi belum memiliki pengalaman kerja, sebelum ditempatkan perlu terlebih dahulu di berikan pelatihan. Tujuannya untuk membiasakan mereka bekerja dalam lingkungan perusahaan. Diharapkan setelah mengikuti

⁵⁴ Tsauri, *Manajemen*, 63

pelatihan, keahlian mereka bertambah atau meningkat sehingga mereka siap untuk diperkerjakan. Materi pelatihan diberikan kepada mereka sesuai dengan keahlian yang dibutuhkan.

Metode dalam pelatihan dibagi menjadi dua yaitu *on the job training* dan *off the job training*. *On the job training* lebih banyak digunakan dibandingkan *off the job training*. Hal ini disebabkan karena metode *on the job training* lebih berfokus pada peningkatan produktifitas secara cepat. Sedangkan metode *off the job training* lebih cenderung berfokus pada perkembangan dan pendidikan jangka panjang. Pelatihan atau training juga sebagai suatu kegiatan yang bermaksud untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, tingkah laku keterampilan, dan pengetahuan. Dengan demikian, pelatihan yang dimaksudkan adalah pelatihan dalam pengertian yang luas, tidak terbatas hanya untuk mengembangkan keterampilan semata-mata.

Hasil berbagai studi menunjukkan, bahwa kualitas SDM merupakan faktor penentu produktivitas, baik secara makro maupun mikro. Sumber daya manusia (SDM) secara makro adalah warga negara suatu bangsa khususnya yang telah memasuki usia angkatan kerja yang memiliki potensi untuk berperilaku produktif (dengan atau tanpa pendidikan formal) yang mampu memenuhi kebutuhan hidup

sendiri dan keluarganya yang berpengaruh pada tingkat kesejahteraan masyarakat di lingkungan bangsa atau negaranya.⁵⁵

Sedangkan pengembangan adalah satu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan dan latihan.⁵⁶ Agar pengembangan dapat berjalan dengan baik, harus dahulu ditetapkan suatu program pengembangan karyawan, dan hendaknya disusun dengan secara cermat dan berdasarkan metode ilmiah dan berpedoman kepada keterampilan yang dibutuhkan organisasi saat ini maupun yang akan datang.

Pengembangan SDM tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas profesionalisme dan keterampilan para karyawan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya secara optimal. Dengan mengembangkan kecakapan karyawan dimaksudkan sebagai setiap usaha dari pimpinan untuk menambah keahlian kerja di setiap karyawan sehingga di dalam melaksanakan tugas-tugasnya berjalan lebih efisien dan produktif.⁵⁷

Bagi sebuah organisasi setidaknya ada 7 manfaat yang dapat di petik melalui penyelenggaraan pengembangan. *Pertama*, peningkatan produktifitas kerja organisasi sebagai keseluruhan, tumbuh suburnya kerjasama antara satuan kerja, meningkatnya mencapai sasaran yang

⁵⁵ Mahmud Nahrowi, "Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Kualitas Guru Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Bangsalsari Jember", (Tesis, IAIN Jember, Jember, 2012).

⁵⁶ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta : Bumi Aksara, 2008), 69

⁵⁷ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Kencana, 2009), 67

telah ditetapkan serta lancarnya koordinasi, sehingga organisasi bergerak sebagai suatu kesatuan yang bulat dan utuh. *Kedua*, terwujudnya hubungan yang serasi antara lain karena adanya pendelegasian wewenang, interaksi yang didasarkan pada sikap dewasa, saling menghargai dan adanya kesempatan bagi bawahan untuk berfikir dan bertindak inovatif.

Ketiga, terjadinya proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat karena melibatkan para pegawai yang bertanggungjawab menyelenggarakan kegiatan-kegiatan operasional dan tidak sekedar diperintahkan oleh manajer. *Keempat*, meningkatkan semangat kerja seluruh tenaga kerja dalam organisasi dengan komitmen organisasional yang lebih tinggi. *Kelima*, mendorong sikap keterbukaan manajemen melalui penerapan gaya manajerial yang partisipatif. *Keenam*, memperlancar jalannya komunikasi yang efektif yang pada gilirannya memperlancar proses perumusan kebijaksanaan organisasi operasionalnya. *Ketujuh*, penyelesaian konflik secara fungsional yang dampaknya adalah tumbuh suburnya rasa persatuan dan suasana kekeluargaan dikalangan para anggota organisasi.⁵⁸

d. Kompensasi

Kompensasi dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Kompensasi yang diterima karyawan dibagi menjadi dua bagian yaitu kompensasi

⁵⁸ Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta : Bumi Aksara, 2004), 183-184

finansial (langsung) dan kompensasi non finansial (tidak langsung).⁵⁹ Untuk itu, demi eksisnya organisasi ditengah-tengah persaingan maka, kompensasi harus betul-betul dikelola dengan baik, agar SDM dalam organisasi lebih terpuaskan dan termotivasi untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi.

Tujuan kompensasi adalah untuk memikat atau menahan para pegawai dan karyawan kompeten dalam pekerjaannya, selain itu sistem kompensasi haruslah dapat memotivasi para karyawan dan mematuhi semua peraturan hukum.⁶⁰ Jadi apapun yang diberikan oleh lembaga kepada karyawan merupakan kompensasi. Pada umumnya kompensasi yang diberikan berupa upah dan gaji.

Program kompensasi penting diperhatikan oleh organisasi dalam rangka mempertahankan sumber daya yang professional dan berkualitas.

Kompensasi merupakan istilah yang berkaitan dengan imbalan-imbalan finansial yang diterima oleh orang-orang melalui hubungan kepegawaian mereka dengan sebuah organisasi.⁶¹

Beberapa terminologi dalam kompensasi :

- a) Upah/gaji : biasanya berhubungan dengan tariff gaji perjam
- b) Insentif : tambahan-tambahan gaji diatas atau diluar gaji yang

diberikan oleh organisasi

⁵⁹ Husen Umar, *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi* (Jakarta: PT. Gramedia Utama, 1999), 16

⁶⁰ Henry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Balai Penerbitan YKPN, 2001), 548

⁶¹ Tsauri, *Manajemen*, 223

- c) Tunjangan : contohnya seperti tunjangan asuransi, liburan-liburan, dan program pensiun
- d) Fasilitas : kenikmatan seperti mobil perusahaan, tempat parkir khusus, dan keanggotaan klub.

e. Penilaian prestasi kerja

Penilaian kinerja pada pegawai merupakan bagian penting dari proses pegawai yang bersangkutan. Penilaian kinerja adalah proses mengevaluasi seberapa baik pegawai melakukan pekerjaan mereka jika dibandingkan dengan standar dan kemudian mengkomunikasikan informasi tersebut kepada pegawai. Antara perencanaan dan penilaian kinerja sangat berkaitan erat karena penilaian kinerja ini merupakan proses untuk menjamin tercapainya tujuan.

Dengan adanya penilaian kinerja ini para karyawan dapat mengetahui kelebihan-kelebihan serta kekurangannya dalam pelaksanaan pekerjaan terutama dalam prosesnya. Selain itu, penilaian kinerja dapat menjadi dorongan bagi karyawan untuk meningkatkan profesionalitasnya.

Penilaian kinerja karyawan memang seharusnya diterapkan untuk mengetahui kualitas kinerja karyawan dan untuk memotivasi karyawan agar lebih produktif. Penilaian kinerja karyawan ini juga mampu bermanfaat bagi organisasi/perusahaan dalam menentukan keputusan di masa mendatang.

Penilaian kinerja karyawan secara umum memberikan berbagai manfaat bagi kedua pihak yaitu organisasi maupun karyawan. Berikut penilaian kinerja karyawan yang perlu diketahui :

- 1) Memberikan informasi mengenai hasil-hasil yang diinginkan dari suatu pekerjaan.
- 2) Mencegah adanya miskomunikasi terkait kualitas kerja yang diharapkan.
- 3) Menciptakan peningkatan produktivitas karyawan dikarenakan adanya feedback/reward bagi karyawan yang berprestasi.
- 4) Menghargai setiap kontribusi.
- 5) Menciptakan komunikasi dua arah antara pihak manajer dengan karyawan.

3. Strategi Pemasaran

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relative mudah. Disamping itu banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.⁶²

Dunia pemasaran di ibaratkan sebagai suatu medan tempur bagi para produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditi yang

⁶² Kasmir, *Keirusahaan*, 171

sama. Maka dari itu perlu sekali diciptakan suatu strategi pemasaran, agar dapat memenangkan strategi tersebut.

Ukuran keberhasilan suatu perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas dan ini berarti strategi yang digunakan dalam pemasaran cukup berhasil.

Dalam menyusun strategi pemasaran ada dua variabel utama yang perlu dipertimbangkan yaitu:⁶³

1. Variabel yang dapat di kontrol
2. Variabel yang tidak dapat di kontrol oleh perusahaan.
 - a) Variabel yang dapat di kontrol oleh perusahaan adalah:

- Market Segmentation

Disini pengusaha harus menetapkan strategi arah sasaran dari pemasarannya. Apakah pemasaran ditujukan keseluruhan lapisan masyarakat konsumen, atau hanya menetapkan segmen pasar tertentu saja.

Akan tetapi, sekarang ini para produsen sudah mulai memilih segmen-segmen tertentu, yang bersifat lebih khusus. Alasan dari kenapa harus diadakan market segmentation ini adalah seperti yang dinyatakan oleh Philip Kotler, (1997:250) yaitu: *A company that practices segment marketing recognizes*

⁶³ Alma, *Kewirausahaan*, 195-196

that buyer differ in their want, purchasing power, geographical location, buying attitudes, and buying habits (sebuah perusahaan melaksanakan market segmentation karena adanya perbedaan keinginan, lokasi, daya beli, sikap dan kebiasaan konsumen).

Jadi dalam hal ini perusahaan tidak mau melayani seluruh konsumen dalam bentuk *mass marketing* ataupun melayani individu dalam bentuk *individual marketing*.

Mass marketing adalah produsen membuat produk secara massal, distribusi secara massal dan juga promosi secara besar-besaran dari satu jenis produk untuk semua orang. Sedangkan *individual marketing* berarti pemasaran yang melayani orang perorangan misalnya membuat pakaian untuk orang tertentu.

- *Market budget*

Marketing budget yaitu strategi penetapan jumlah dana untuk kegiatan marketing yang sangat mempengaruhi keberhasilan pemasaran.

- *Timing*

Timing yaitu kesiapan para pengusaha menjaga waktu, kapan ia harus mulai melancarkan pemasaran barang-barangnya, atau kapan sebuah toko atau restoran harus dibuka.

- *Marketing Mix*

Marketing mix ini merupakan kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan *marketing* agar dapat dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan.

Dalam memasarkan suatu produk atau jasa dalam sebuah perusahaan, diperlukan tindakan-tindakan yang terdiri dari empat variabel yang sangat mendukung. Keempat variabel itu dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

Empat elemen tersebut disebut dengan bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah sebuah peta ide dari strategi pemasaran yang perlu dipikirkan oleh perusahaan untuk mewujudkan strategi pembeda yang telah ditentukan. Untuk itu ada beberapa faktor penting yang patut dipertimbangkan dalam bauran pemasaran.⁶⁴

a. Produk (*product*)

Produk adalah titik sentral dari kegiatan marketing. Semua kegiatan marketing lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran produk.

Dalam strategi marketing mix, langkah yang pertama dilakukan adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal

⁶⁴ Hendro, *Dasar-Dasar*, 389

perusahaan melalui produk yang kita tawarkan. Dalam strategi produk yang perlu diingat adalah yang berkaitan dengan produk secara utuh, mulai dari nama produk, bentuk, isi, atau pembungkus.⁶⁵

Dalam memasarkan produk terdapat jenis-jenis produk yang memerlukan penanganan berbeda dalam memasarkan produk tersebut agar berhasil. Penggolongan produk ini ada 2 yaitu: barang konsumen atau barang konsumsi dan barang industri.

Barang konsumen atau barang konsumsi adalah barang yang dibeli oleh masyarakat untuk dipakai sendiri atau dikonsumsi sendiri guna memenuhi kebutuhannya sehari-hari.⁶⁶ Barang konsumen atau barang konsumsi ini dibedakan menjadi beberapa jenis lagi yaitu:

- Barang konvenien
- Barang shopping
- Barang spesial/mewah.

Barang konvenien ini merupakan barang kebutuhan hidup sehari-hari, misalnya makanan, minuman, bumbu masak, sayur-sayuran, buah-buahan dan sebagainya. Barang-barang ini akan dibutuhkan masyarakat setiap hari untuk kehidupannya sehari-hari.

⁶⁵ Kasmir, *Keirausahaan*, 173

⁶⁶ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, 116

Barang shopping merupakan barang perabot rumah tangga. Barang ini dibutuhkan oleh konsumen setiap hari akan tetapi frekuensi pembeliannya jarang dengan jumlah pembelian yang cukup tinggi.

Barang spesial/mewah merupakan barang kebutuhan sehari-hari yang pada umumnya harganya mahal serta frekuensi pembeliannya sangat kecil.

Barang industri merupakan barang yang memiliki sifat yang berbeda dengan barang konsumsi. Barang industri dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen tidak untuk memenuhi kebutuhannya sendiri, akan tetapi barang tersebut dibeli untuk dipergunakan sebagai alat usaha atau alat produksi, baik yang bersifat mencari keuntungan maupun yang bersifat nir laba.⁶⁷

Adapun barang yang termasuk dalam jenis ini yaitu: bahan baku, bahan pembantu, peralatan produksi, mesin-mesin pabrik, peralatan administrasi kantor dan sebagainya.

b. Harga (*Price*)

Harga disini bukanlah harga yang murah saja ataupun harga yang tinggi melainkan harga yang tepat. Menjual produk dengan harga mahal akan berisiko tidak laku dijual dan jika dijual dengan harga yang murah juga akan berdampak pada persepsi konsumen terhadap kualitas produk. Untuk itu,

⁶⁷ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, 117

penetapan harga harus sesuai dengan target pasar, segmen pasar, dan posisi produk di pasar.

Sebelum menentukan harga produk di pasar perlu dipertimbangkan beberapa faktor utama yang akan menentukan batasan harga yaitu:

- Biaya bahan baku dan suplainya.

Biaya ini menjadi biaya utama dalam penentuan harga jual produk.

- Biaya *overhead*

Biaya overhead menjadi faktor penting yang bisa dianalisis dalam penentuan struktur harga. Contohnya dalam biaya administrasi, biaya pengiriman, biaya alat tulis kantor, biaya sewa kantor, biaya telepon, biaya listrik, dan lain-lain

- Biaya tenaga kerja

Biaya ini merupakan biaya tenaga kerja dalam memproduksi barang jadi selama proses produksi dan biaya tenaga kerja yang bekerja di kantor. Contohnya adalah biaya gaji pegawai, uang lembur, insentif, dll.

Penentuan harga jual produk juga dapat ditentukan dengan 3 cara yaitu: harga berdasarkan harga pasar, harga berdasarkan biaya, harga berdasarkan titik impasnya.

c. Tempat (*Place*)

Tempat yang di bahas bukan lokasi atau tempat usaha, melainkan tempat bertemunya konsumen dengan penawaran produk atau terjadinya transaksi. Dalam konteks ini tempat lebih dititikberatkan pada strategi distribusi dan salurannya. Sistem penyaluran atau distribusi produk bisa menciptakan keunggulan bersaing dari sebuah bisnis.

Seorang wirausahawan yang cerdas akan mengetahui bahwa semakin kuat jaringan distribusi dari sebuah produk maka keunggulan bersaing dari sebuah perusahaan yang dibangun meningkat. Saluran distribusi ini sangat penting karena menginformasikan kepada konsumen mengenai ketersediaan produk di suatu tempat dan dapat diakses oleh pasar. Saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan dan perorangan yang memiliki hak kepemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak kepemilikan produk dari produsen ke konsumen.⁶⁸

d. Promosi (*Promotion*)

Pada zaman dahulu di saat negara tumbuh, promosi mungkin tidak penting karena masyarakat memang mencari dan membutuhkan suatu barang. Namun, seiring dengan perkembangannya ekonomi dan mulainya muncul pesaing-

⁶⁸ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, 396

pesaing yang masuk dalam pasar, seorang wirausahawan harus memikirkan strategi promosi dan penjualan yang akan membuat bisnisnya tetap berjalan dengan baik.

Tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan penelitian ini digunakan karena peneliti ingin memaparkan hasil penelitiannya dengan kata-kata. Berlandaskan pada pendapat Sugiono, penelitian kualitatif bertujuan untuk mengkonstruksi atau menginterpretasikan kedalam bentuk makna kemudian akan menjelaskan masalah yang dikaji di lapangan.⁶⁹

Sedangkan jenis penelitian yang di gunakan oleh peneliti adalah penelitian fenomenologi, yaitu jenis penelitian ini dipilih oleh peneliti karena peneliti ingin mendeskripsikan sesuatu seperti penampilan fenomena, seperti barangnya sendiri tanpa mengandalkan praduga-praduga konseptual⁷⁰ dengan kata lain peneliti ingin memaparkan hasil penelitian ini sesuai dengan kondisi atau fenomena yang terjadi di lapangan dengan kualitatif. Dengan kata lain penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif dan berupaya menggali makna dari suatu fenomena.⁷¹

⁶⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung, Alfabeta, 2016), 11

⁷⁰ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2014), 351.

⁷¹ M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 9.

Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara pengembangan kewirausahaan santri di Pondok Pesantren Mahasiswa Nuris 2 Mangli Jember.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember. Alasan pemilihan lokasi tersebut karena pondok pesantren di sekitar kampus yang mengembangkan suatu kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah pondok pesantren Nuris 2 Mangli Jember.

C. Subjek Penelitian

Dalam pedoman karya ilmiah subjek penelitian yang dimaksudkan yaitu melaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, bagaimana data akan dicari dan di filter sehingga validitasnya terjamin. Teknik pengambilan sumber data menggunakan *purposive* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁷² Hal ini dapat dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh data yang sesuai dan terarah serta sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan peneliti karena sumber data yang diteliti merupakan orang yang ahli dalam bidangnya.

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian*), 300.

Dalam penelitian ini informan yang terlibat dan mengetahui permasalahan yang dikaji diantaranya, yaitu:

1. Gus Abdurrahman Fathoni, M. Si Pengasuh Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
2. Edi Purwanto, S.H Direktur Entrepreneur Academy Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
3. Anggota Entrepreneur Academy Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
4. Santri Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember

Para informan tersebut ditentukan karena dapat memberikan informasi atau keterangan yang berkaitan dengan kebutuhan penelitian, yang kesemuanya memiliki peran penting dalam membantu proses penyelesaian penelitian ini tentang Pengembangan kewirausahaan santri melalui *Entrepreneur Academy of Nuris 2 Mangli Jember* di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember.

D. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan hal yang sangat substansial dalam penelitian, sedangkan maksud dari metode pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan dalam penelitian untuk meraih data tentang Pengembangan kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur

Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember. Dengan demikian data yang diharapkan tingkat kevalidannya dapat dipertanggung jawabkan.

Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data ini adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan proses pengamatan langsung dan pencatatan secara sistematis mengenai perilaku dan proses kerja peserta didik, baik secara individu maupun kelompok untuk mencapai tujuan tertentu.⁷³ Teknik observasi adalah teknik yang dilakukan dengan mengamati dan mencatat gejala-gejala yang akan diteliti. Dalam hal ini, peneliti menggunakan observasi partisipan. Peneliti ikut terlibat atau ambil bagian dalam kegiatan yang dilakukan peserta didik dalam kegiatan tersebut.⁷⁴

Dengan observasi partisipan ini, maka informasi yang diperoleh akan lebih lengkap dan sempurna, karena perilaku yang diamati tidak dibuat – buat dan apa adanya.

Pertimbangan yang ada dalam penggunaan metode observasi ini adalah sebagai berikut :

- 1) Memudahkan terhadap pengumpulan data yang cukup banyak dengan pelaksanaan yang cukup teratur.
- 2) Dapat melakukan pengamatan secara bebas dan tidak terikat dengan waktu.

⁷³ Moh. Sahlan, *Evaluasi Pembelajaran* (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 107.

⁷⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 227.

Melalui teknik observasi data yang ingin diperoleh adalah data penunjang, diantaranya :

- 1) Bagaimana Santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
- 2) Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia).
- 3) Keterlibatan santri dalam proses menyusun strategi pasar.
- 4) Situasi dan kondisi obyek penelitian di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*Interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁷⁵

Metode interview yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode interview bebas terpimpin. Yakni dalam wawancara pewawancara membawa kerangka-kerangka pertanyaan yang akan diajukan kepada sumber data, tetapi yang dilakukan sesuai dengan situasi yang ada.

Adapun sumber pertimbangan dari penggunaan metode wawancara dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

⁷⁵ Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), 186.

- 1) Metode ini bersifat fleksibel, sehingga bahan – bahan pertanyaan dapat dengan mudah diinformasikan dan lebih obyektif.
- 2) Bisa berhadapan langsung antara pewawancara dengan terwawancara, sehingga terjadi interaksi yang akrab dengan secara keseluruhan nampak komunikatif.

Adapun data yang ingin diperoleh dari metode wawancara ini adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana Santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
- 2) Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia).
- 3) Keterlibatan santri dalam proses menyusun strategi pasar.
- 4) Sejarah berdiri dan berkembangnya Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember.
- 5) Informasi yang menunjang dari data yang sudah diperoleh.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat, dan lain-lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Dokumentasi dari asal katanya dokumen, yang

artinya barang-barang tertulis, seperti buku-buku, majalah dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.⁷⁶

Pengumpulan dokumen ini dilakukan untuk mengecek kebenaran atau ketepatan informasi yang di peroleh dengan melakukan wawancara mendalam.

Adapun data yang diperoleh dari bahan dokumentasi adalah:

- 1) Bagaimana Santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember
- 2) Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia).
- 3) Keterlibatan santri dalam proses menyusun strategi pasar
- 4) Sejarah singkat berdiri dan berkembangnya Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.
- 5) Visi dan misi Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.
- 6) Dokumen lain yang relevan dari berbagai sumber yang diakui validitasnya dalam memperkuat analisis objek pembahasan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan,

⁷⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002),135.

dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting serta membuat suatu kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Tujuan dari analisis data dalam penelitian ini adalah membatasi dan menyempitkan penemuan-penemuan hingga suatu data yang teratur, tersusun, dan mempunyai makna. Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dalam bentuk laporan atau uraian deskriptif dengan menjelaskan atau melaporkan apa adanya, mengklarifikasi dan menuangkan dalam bentuk kata-kata yang pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan.

Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif menurut Sugiyono adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya dan bertujuan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Dalam menentukan analisis data, metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah model Miles dan Huberman.⁷⁷ Yaitu *data reduction, data display, dan conclusion*. Hal ini digunakan karena proses menganalisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data.

⁷⁷ Yusuf, *Metode Penelitian.*, 246.

1. *Data reduction* (reduksi data).

Berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, di cari tema polanya. Dengan demikian data yang telah direduktif akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. *Data display* (penyajian data). Setelah data reduksi maka selanjutnya mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dala bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori dan sejenisnya. Miles dan Huberman menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. *Conclusion/verification* (kesimpulan). Langkah-langkah dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Keisimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.

F. Teknik Keabsahan Data

Pada bagian ini menjelaskan tentang bagaimana usaha-usaha yang di lakukan oleh peneliti untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian. Pengujian keabsahan data ini perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepercayaan hasil temuan yang dilakukan oleh peneliti dengan kenyataan yang sedang diteliti.

Setelah data terkumpul dan sebelum peneliti menulis laporan hasil penelitian, maka peneliti mengecek kembali data-data yang diperoleh dengan mengkroscek data yang telah didapat dari hasil observasi dan wawancara, dengan data yang didapat dari peneliti dapat diuji keabsahannya dan dapat dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber.

Moleong menyatakan bahwa triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.⁷⁸ Muri Yusuf juga menambahkan bahwa triangulasi merupakan salah satu teknik dalam pengumpulan data untuk mendapatkan temuan dan interpretasi data yang lebih akurat dan kredibel.⁷⁹

Keabsahan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber untuk menguji keabsahan data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber. Sedangkan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.⁸⁰

⁷⁸ Moleong, *Metode Penelitian*, 330.

⁷⁹ Yusuf, *Metode Penelitian*, 395.

⁸⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 274.

G. Tahap-tahap Penelitian

Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti mulai awal hingga akhir maka perlu diuraikan tahap-tahap penelitian. Adapun tahap-tahap penelitian secara umum yaitu terdiri dari tiga tahap. Tiga tahap tersebut meliputi tahap pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis data.

1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan terdiri dari tujuh bagian yakni meliputi:

- a. Menyusun rencana penelitian
- b. Memilih lapangan penelitian
- c. Mengurus perizinan
- d. Menjajaki dan menilai lapangan
- e. Memilih dan memanfaatkan informan
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
- g. Etika penelitian

2. Tahap pelaksanaan lapangan

Pada tahap ini dibagi menjadi tiga bagian yakni:

- a. Memahami latar penelitian
- b. Memasuki lapangan
- c. Berperan serta sambil mengumpulkan data

3. Tahap pasca penelitian

- a. Menganalisa data yang di peroleh
- b. Mengurus perizinan selesai penelitian

- c. Menyajikan data dalam bentuk laporan
- d. Merevisi laporan yang telah disempurnakan.



BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2

Dari dokumen pesantren disebutkan bahwa kata “ Nuris 2” merupakan singkatan dari Nurul Islam. Ini merupakan nama sebuah pesantren yang didirikan pada tahun 1981 oleh KH. Muhyiddin Abdussamad di Kelurahan Antirogo Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember. Sementara itu, pesantren Nuris 2 berdiri pada tahun 1993 yang merupakan “cabang” dari pesantren Nuris 1. Pesantren Nuris 2 berlokasi di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Semula KH. Muhyiddin Abdussamad tidak bermaksud mendirikan Pesantren Nuris 2. Dia hanya membuat tempat singgah atau istirahat istrinya, Hj. Fatimah, yang saat itu sedang aktif kuliah di IAIN Sunan Ampel Jember, yang sejak tahun 1997 beralih status menjadi STAIN Jember. Kemudian, setelah melihat perkembangan Mahasiswa STAIN yang semakin meningkat, KH. Muhyiddin Abdussamad memperluas tanah yang dimilikinya, yang semula hanya cukup untuk satu rumah menjadi beberapa bangunan untuk dijadikan asrama santri dan musholla. Itulah awal berdirinya Pesantren Nuris 2.⁸¹

Pendirian Pondok Pesantren Nuris 2 dimaksudkan sebagai wahana belajar keagamaan yang dibimbing oleh seorang ustadz. Pendirian

⁸¹ Erma Fatmawati, *Profil Pesantren Mahasiswa* (Yogyakarta: PT. LkiS Cemerlang, 2015), 131.

Pesantren Nuris 2 ternyata mendapat sambutan positif dari masyarakat sekitar dan mahasiswa. Keberadaan pesantren di dekat kampus memang dibutuhkan masyarakat dan mahasiswa sehingga sebelum seluruh asrama santri rampung, Pesantren Nuris 2 sudah menerima santri baru.

Sebagai pengasuh, KH. Muhyiddin Abdussamad tidak menetap di Pesantren Nuris 2 dan tidak setiap saat berada di sana. Dia mempercayakan pengelolaan pesantren kepada penanggung jawab yang dipilih khusus oleh kyai. Ini tidak lepas dari kesibukan kyai, baik di pesantren nuris 2 maupun kesibukan – kesibukan sosial – keagamaan, khususnya dalam organisasi Nahdlatul Ulama. Hingga saat ini tercatat 7 penanggung jawab yang pernah dan sedang menjadi pengasuh Pesantren Nuris 2, salah satunya putrinya (Balqis Al-Humairah) dan menantunya (Gus Abdurahman) dari KH. Muhyiddin Abdussamad yang saat ini menjadi pengasuh seperti terlihat dalam tabel di bawah ini.⁸²

Tabel 4.1

**Daftar Nama Pengasuh PPME Nuris 2 Jember
Tahun 1993 s/d 2018**

Pengasuh	Nama Pengasuh	Masa Bakti
I	Ust. Hollan Umar	1993 – 1994
II	Ust. Mansur Fatah	1994 – 1997
III	Drs. Ust. Tauhid Zain	1997 – 1999
IV	Ust. Musthofa	1999 – 2001
VI	Ust. H. Abd. Karim, Lc	2001 – 2003
V	Ust. M. Eksan, S. Ag, M. Si.	2003 – 2016
VI	Gus Abdurahman Fathoni, M.Si dan Ning Balqis Al-Humairah	2016 – sekarang

⁸² Observasi, *Pendopo Pengasuh*, 07 Januari 2019

Tabel 4.2
Data Santri PPME Nuris 2 Jember
Tahun 2018

No	Nama	Jumlah
I	Santri Putra	30
II	Santri Putri	148

Sejak berdirinya Pondok Pesantren Nuris 2 dan pergantian pengasuh kini pondok pesantren Nuris 2 mengalami perubahan dan pembaharuan program pesantren, setelah diasuh oleh Gus Abdurahman beserta istrinya, yang dulunya Pondok Pesantren Mahasiswa Nurul Islam 2 sekarang menjadi Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 atau yang sering sebut “PPME Nuris 2” merupakan singkatan dari Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2.⁸³

Pondok Pesantren Mahasiswa *Entrepreneur* Nurul Islam 2 adalah cabang dari Pondok Pesantren Nurul Islam yang berada di Antirogo Jember. Pondok Pesantren ini dibawah naungan Gus Abdurrahman Fathoni dan Neng Balqis Al-Humairo. Atas asuhan mereka pondok pesantren ini menambahkan kata “*entrepreneur*” untuk ciri khasnya.

Santri mendapatkan 2 keuntungan dalam pondok pesantren ini, santri di latih tekun dalam beribadah dan diberi pembinaan tentang *entrepreneur*.

Pondok Pesantren Mahasiswa *Entrepreneur* Nurul Islam 2 Mangli Jember merupakan satu-satunya pondok pesantren mahasiswa yang berbasis *Entrepreneur*. Pondok pesantren ini berada di Jln. Jumat Mangli,

⁸³ Dokumen, *Pondok Pesantren Nurul Islam 2*, 23 Januari 2019

Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Mahasiswa yang menetap sebagai santri di sini diajarkan tentang agama secara menyeluruh, akan tetapi tidak hanya ilmu agama yang diberikan, melainkan ilmu terhadap wirausaha.

Pendidikan kewirausahaan diharapkan bisa membekali santri dengan berbagai kemampuan sesuai dengan tuntutan zaman, terutama berkaitan dengan kebutuhan hidup masyarakat dan dunia kerja. Pendidikan adalah kehidupan, untuk itu kegiatan belajar harus dapat membekali santri dengan kecakapan hidup yang sesuai dengan lingkungan kehidupan dan kebutuhan santri. Oleh karena itu, santri akan diberi arahan bagaimana mengelola perekonomian yang positif. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menanamkan jiwa bisnis kepada santri dan menyadarkan akan pentingnya berwirausaha.

Pelaksanaan kegiatan *entrepreneur* ini dilatar belakangi oleh adanya cita-cita pengasuh agar para santri memiliki kesiapan mental untuk dapat hidup di segala kondisi nantinya dan juga mampu melahirkan para santri yang berjiwa *entrepreneur*.

Untuk mewujudkan kegiatan *entrepreneur* ini maka di bentuklah sebuah lembaga dalam pondok pesantren mahasiswa yang menaungi kegiatan kewirausahaan santri yang diberi nama *entrepreneur academy* atau sering disebut dengan EA. *Entrepreneur academy* (EA) ini

merupakan sebuah lembaga yang mengajarkan anggotanya agar ahli dalam bidang kewirausahaan.⁸⁴

Awal mula terbentuknya *entrepreneur academy* (EA) diawali oleh gagasan ketua yayasan (pengasuh). Beliau mempunyai gagasan untuk membentuk EA karena melihat dari sudut pandang santri mempunyai bermacam-macam karakter salah satunya dilihat dari potensi santri yang mempunyai jiwa *entrepreneur*.

Adanya jiwa *entrepreneur* ini tampak terlihat dari kegiatan-kegiatan santri seperti di adakan bazar *entrepreneur* setiap semester dan di adakan praktik berjualan sesuai dengan kreatifitas santri di CFD setiap bulannya. Selain itu, EA terbentuk juga karena melihat awalnya unit usaha yang ada di pondok yang tidak terlalu berkembang sehingga dibentuklah sebuah lembaga EA yang bisa mewadahi unit usaha di bawahnya agar unit usaha yang ada di dalam pondok bisa berkembang⁸⁵.

2. Visi, Misi dan Tujuan Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2

Adapun visi, misi dan Tujuan Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 yaitu:

a. Visi Pesantren:

“ Mencetak SDM yang berjiwa *entrepreneur* berakhlakul karimah berlandaskan aswaja dan berwawasan international ”.

⁸⁴ Edi purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

⁸⁵ Dedy cahyono, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

b. Misi Pesantren:

Misi merupakan tindakan/upaya untuk mewujudkan visi madrasah yang telah ditetapkan tersebut. Misi merupakan penjabaran visi dalam bentuk rumusan tugas, kewajiban, dan rancangan tindakan yang dijadikan arahan untuk mewujudkan visi dengan berbagai indikatornya. Rumusannya selalu dalam bentuk kalimat yang menunjukkan “tindakan”, bukan kalimat yang menunjukkan “keadaan” sebagaimana pada rumusan visi.

Misi Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 adalah:

- 1) Mengembangkan pelatihan kewirausahaan
- 2) Mengembangkan kajian keilmuan klasik maupun modern
- 3) Mengembangkan kajian ahlu sunnah Wal Jamaah
- 4) Melakukan kerjasama pendidikan dan kebudayaan internasional⁸⁶

3. Letak geografis Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Jember

Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 ini terletak di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Adapun letak geografisnya sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Sempusari
- b. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Sempusari
- c. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Ajung

⁸⁶ Dokumentasi, *Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam*, 23 Januari 2019.

d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Jubung

Sumber : Hasil Observasi 21 Februari 2019

4. Status dan Struktur Pesantren

- 1) Nama Pesantren : Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur
Nurul Islam 2 (PPME Nuris 2)
- 2) Tahun Berdiri : 1993
- 3) Pendiri Pesantren : KH. Muhyiddin Abdussamad
- 4) Akte Pendirian : NPWP 31. 629. 556.7-626. 000
- 5) Notaris : Bambang Hermanto, SH
- 6) Pimpinan Yayasan : KH. Muhyiddin Abdussamad
- 7) Pimpinan Pesantren : Gus Abdurahman Fathoni, M.Si dan Ning
Balqis Al-Humairah
- 8) Lokasi Pesantren : Jl. Jumat Mangli No. 68 Kaliwates
Kabupaten Jember 68136
- 9) Tanah : Milik Pesantren⁸⁷

5. Motto Pesantren

Mencetak SDM yang berjiwa entrepreneur berakhlakul karimah berlandaskan aswaja dan berwawasan international

6. Sarana dan Prasana Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2

Adapun sarana dan prasarana yang terdapat di Pondok Pesantren

Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 adalah sebagai berikut:

⁸⁷ Edi Purwanto, *Wawancara*, 23 Januari 2019

- a. Musolah
- b. Gedung Pesantren
- c. Kantor dan Ruang Rapat
- d. Proyektor/LCD, Wifi dan Alat Pemadam Kebakaran
- e. Kamar Mandi Tamu dan Instalasi Air Bersih
- f. Ruang Tamu
- g. Tempat Parkiran Pengasuh dan Santri
- h. Aula
- i. Lapangan Olahraga Bulutangkis dan Alat Olahraga
- j. Taman Belajar
- k. Kantin
- l. Koperasi
- m. Pengisian Ulang Galon
- n. *laundry*⁸⁸

7. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dan manajemen suatu perusahaan merupakan elemen penting yang sangat menentukan dalam menjalankan aktivitas perusahaan untuk mencapai tujuan atas dasar kerjasama yang mempunyai bentuk atau susunan yang jelas dan formal dalam bidang tugas tiap-tiap unturnya serta menegaskan hubungan antara satu sama lain dalam rangkaian hirarki.

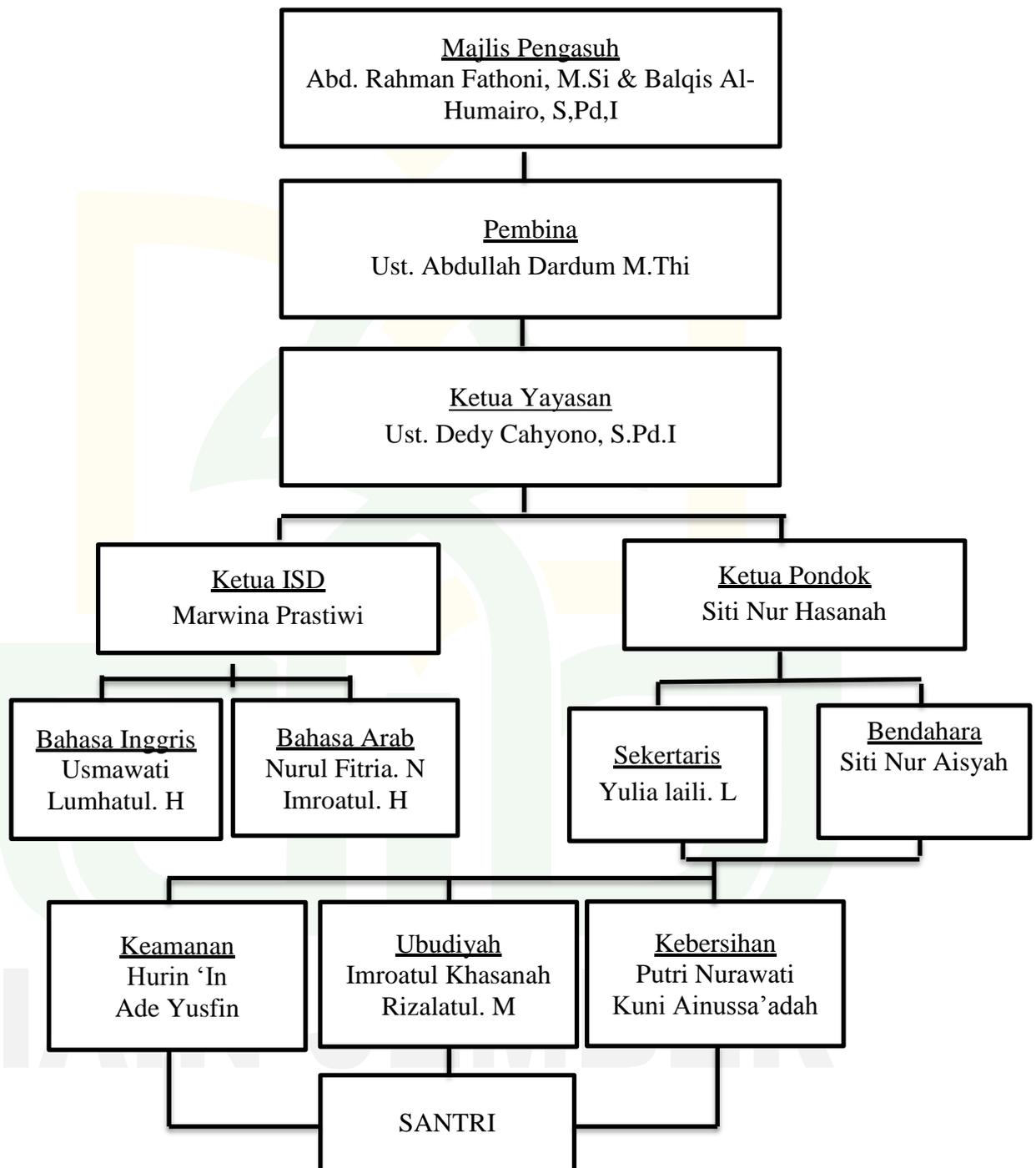
⁸⁸ Observasi, *Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2*, 07 Januari 2019

Sejak berdirinya pada tahun 1993, Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 telah berusaha menerapkan model kepemimpinan dan pola manajemen modern. Pembinaan dan penyempurnaan program dan kepengurusan Pondok Pesantren Entrepreneur Nurul Islam 2 terus dilakukan untuk mencetak sumber daya manusia (SDM) yang berjiwa *entrepreneur*, berakhlakul karimah, berlandaskan aswaja dan berwawasan international. Struktur Kepengurusan Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.



Gambar 4.1

Struktur Kepengurusan PPME Nuris 2



Sumber data: Dokumentasi PPME Nurul Islam 2 Jember

8. Sektor Usaha Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Jember

Layaknya pendidikan yang lainnya, pesantren juga memiliki program pengembangan untuk masa mendatang. Baik dalam bidang pendidikan maupun dalam bidang pengembangan pembangunan di lingkungan pondok pesantren. Untuk pendidikan, pesantren ini memiliki program untuk mewujudkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas tinggi dalam keimanan dan ketakwaan, serta dapat menguasai IPTEK yang menjadi tumpangan hidup di dunia⁸⁹. Oleh sebab itu, dibukalah praktik-praktik kewirausahaan untuk menumbuhkan minat santri dalam berwirausaha.

Adanya pemikiran tentang pengembangan kewirausahaan yang ada di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Muris 2 Mangli Jember ini adalah agar para santri tidak hanya memiliki kemampuan agama saja akan tetapi, santri juga dibekali jiwa *Entrepreneur* untuk kelak mereka terjun di masyarakat.

Pada era globalisasi ini, pesantren diharapkan mampu untuk lebih meningkatkan peran kelembagaannya sebagai kawah candradimuka generasi muda islam dalam menimba ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai bekal menghadapi perkembangan zaman yang terus mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Maka dari itu, untuk meningkatkan peran kelembagaannya santri dibekali ilmu dunia dan ilmu akhirat, mampu

⁸⁹ Ainur Rahman, "Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Ulum Desa Kemuningsari Lor Kecamatan Panti Kabupaten Jember", (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2018), 45

mengaktualisasikan dan menguasai IPTEK, mempunyai daya juang tinggi, kreatif dan inovatif dan tetap berada dalam landasan iman dan takwa yang kuat.

Dari hal tersebut pesantren berusaha dan mengupayakan semaksimal mungkin agar pesantren mampu menciptakan kader-kadernya dalam memanfaatkan keaktifitas serta meningkatkan pengetahuan dan profesional tenaga sesuai dengan dunia pendidikan. Berhubungan dengan hal tersebut maka dibuatlah beberapa unit usaha di dalam Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 untuk di kelola oleh para santri. Diantaranya sebagai berikut:

- a. Air Mineral
- b. Koperasi
- c. Kantin
- d. Laundry

Berikut ini adalah unit usaha yang sudah berkembang di dalam pesantren :

8.1 Air Mineral

Depo air minum adalah salah satu unit usaha yang ada di PPME Nuris 2 mangli jember. Depo air mineral ini ada di halaman luar pondok pesantren putri. Salah satu unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 yang sudah di kenal oleh masyarakat umum adalah air mineral galon. Air mineral ini dikenal oleh masyarakat sekitar karena pemasaran dan segmentasi pasarnya adalah masyarakat luas sehingga unit usaha air mineral ini menjadi salah satu *icon* dari Nuris 2.

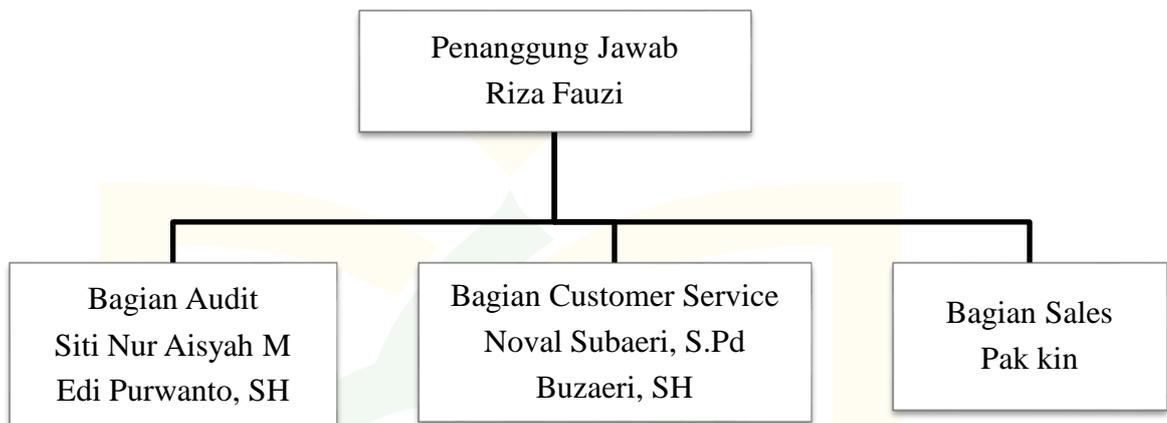
Air mineral ini melayani pembelian galon dan air botol 500 ML. Akan tetapi yang sudah terjun ke pasar adalah air mineral galon sedangkan yang air botol 500 ML belum dipasarkan di masyarakat luas karena terkendala dengan beberapa hal yakni: mesin, sertifikasi produk halal, kemudian ada keterangan dari BPOM dan juga pajak yang lumayan besar sehingga sulit apabila dikerjakan secara manual karena biasanya lama dan kelas seperti itu biasanya kelas pabrik yang mengelolanya dengan menggunakan mesin. Sehingga air mineral botol hanya berjalan di dalam pondok karena kalau berjalan dalam luar pondok berkaitan dengan label dan pertanggung jawabannya tambah besar lagi.⁹⁰

Beberapa kendala tersebut tidak mematahkan semangat para santri untuk tetap melakukan pengadaan barang. Mereka mencari sebuah inovasi terbaru yakni dengan bekerja sama dengan depo lain. Mencari mitra dan membangun mitra dengan baik tersebut salah satunya adalah untuk memperluas pangsa pasar agar nama PPME Nuris 2 Mangli Jember semakin di kenal oleh masyarakat. Salah satu distributor resmi dari PPME Nuris 2 ini adalah air mineral AQUA. Sehingga dari kerja sama tersebut air mineral PPME Nuris 2 tidak hanya melayani air mineral dari pondok saja akan tetapi juga melayani pembelian dari produk Aqua.

Berikut adalah struktur organisasi dalam air mineral PPME Nuris 2 Mangli Jember.

⁹⁰ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

Gambar 4.2
Struktur organisasi unit usaha Air mineral PPME Nuris 2
Mangli Jember



Sumber PPME Nuris 2 Mangli Jember

Tugas dari masing-masing bagian antara lain:

a. Manager (penanggung jawab)

Tugas dari manager air mineral PPM Nuris 2 yaitu:

- Memimpin dan bertanggung jawab atas operasional perusahaan.
- Mengkoordinasikan dan mengendalikan aktivitas perusahaan.
- Mengontrol proses dan hasil kerja karyawan
- Membuat rencana penjualan dan mengadakan pembelian bahan baku
- Pemegang kas masuk dan mengecek nya bersama kasir.

b. Bagian audit (keuangan)

- Mengelola data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat dan tepat waktu.

- Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus kas perusahaan (*cashflow*), terutama pengelolaan piutang dan hutang, sehingga memastikan ketersediaan dana untuk operasional perusahaan dan kesehatan kondisi keuangan.
- Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan dana secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan.
- Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem dan prosedur keuangan dan akuntansi, serta mengontrol pelaksanaannya untuk memastikan semua proses dan transaksi keuangan berjalan dengan tertib dan teratur, serta mengurangi risiko keuangan.
- Memberi gaji kepada karyawan
- Memberi SHU (Sisa Hasil Usaha) kepada pengasuh
- Bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan dari kas yang diterimanya

c. Bagian Pemasaran dan kasir

- Melayani pembeli dan menerima setiap pemesanan Air Mineral
- Memasarkan produk Air Mineral PPME Nuris 2.
- Mengatur strategi pemasaran.
- Mencatat order penjualan dan pemesanan kedalam buku besar pesanan.

- Menerima keluhan dari pelanggan.
- Melaporkan administrasi pemasaran.
- Menerima hasil penjualan dan mencatat seluruh transaksi

d. Bagian Penjualan

- Bertanggung jawab setiap barang yang terjual.
- Mengirim barang kepada konsumen
- Mengecek persediaan air.⁹¹

8.2 Koperasi

Koperasi pondok pesantren (Kopontren) adalah koperasi yang dikelola oleh pengurus pondok pesantren dan santri. Kegiatan yang dilakukan Kopontren biasanya menyediakan barang-barang kebutuhan santri seperti makanan ringan, peralatan mandi, peralatan kecantikan, minuman dingin, peralatan sekolah, kebutuhan bulanan wanita, dan keperluan kantin.

Terbentuknya kopontren ini untuk memenuhi kebutuhan santri agar mempermudah santri dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Sebelum kopontren ini terbentuk ada beberapa hal yang disiapkan seperti perencanaan dan analisis yang dilakukan oleh pengasuh serta santri yang terlibat di dalamnya. Analisis dan perencanaan tersebut dilakukan agar unit usaha yang akan dijalankan tetap tumbuh dan berkembang meskipun banyak pesaing diluar.

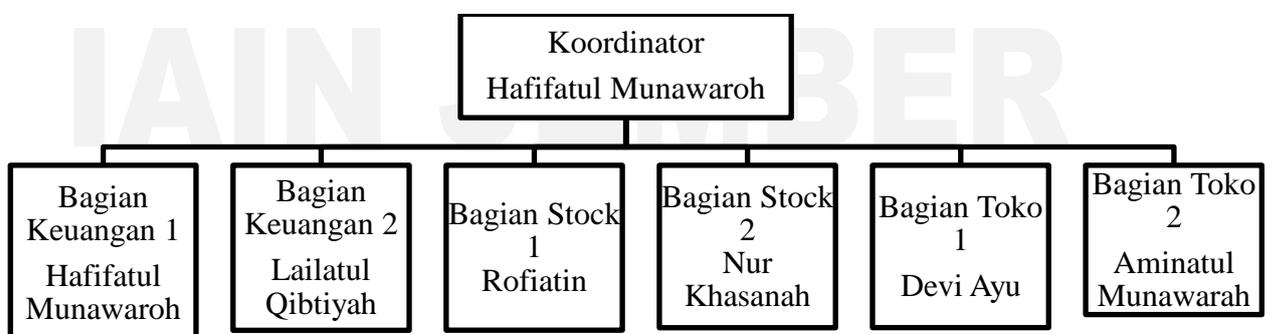
⁹¹ Dokumen, *Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember*, 23 Januari 2019

Adanya analisis tersebut tidak lepas dari keterlibatan santri di dalamnya serta pengawasan dan beberapa masukan dari pengasuh. Setelah melakukan perencanaan bisnis tersebut maka di bukalah kopontren dengan usaha menjual peralatan dan kebutuhan santri sehari-hari. Kopontren ini semakin berkembang karena perencanaan dan analisis yang dilakukan sebelum membuka usaha sudah sesuai dengan segmentasi dan sasarannya. Kopontren di PPME Nuris 2 ini hanya berkembang di dalam pondok saja belum di pasarkan di luar karena keinginan dari pengasuh untuk sementara di awal usaha sasarannya santri dulu. Jika sudah menguasai semua santri baru bisa memperluas pasar dengan segmentasi masyarakat luas. Selain itu, di dalam koperasi ada penampungan saran dan kritik untuk tetap terus melakukan perkembangan serta perluasan barang sehingga koperasi dapat bertahan.

Berikut ini adalah struktur organisai dari koperasi PPME Nuris 2 Mangli Jember.

Gambar 4.3

**Struktur organisasi unit usaha Koperasi PPME Nuris 2
Mangli Jember**



Sumber PPME Nuris 2 Mangli Jember

Tugas dari masing-masing bagian antara lain:

a. Manager (penanggung jawab)

Tugas dari manager Koperasi PPM Nuris 2 yaitu: memimpin, mengkoordinasi, mengawasi, dan mengendalikan pelaksanaan tugas operasioan, pelayanan teknis, pembinaan, dan ketatausahaan

b. Bagian keuangan

- Menerima, menyimpan, membayarkan, menata usahakan, dan mempertanggung jawabkan uang.
- Memberi bagi hasil (SHU) setiap bulannya
- Bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan dari kas yang diterimanya

c. Bagian Stock :

- Mencatat semua stock makanan dan minuman di Koperasi baik yang ada di gudang maupun yang dikeluarkan di etalase penjualan.
- Melaporkan stock makanan/minuman yang hampir habis kepada bagian toko supaya diorderkan ulang.
- Melaporkan pembukuan stock setiap hari kepada manager koperasi

d. Bagian Toko

- Bertanggung jawab setiap barang yang terjual.
- Menerima supplier dari perusahaan makanan/minuman yang ingin menitipkan produknya untuk dijual di koperasi.
- Melobby harga dan diskon khusus sehingga bisa mendatangkan keuntungan yang lebih besar bagi koperasi.
- Melaporkan kesepakatan harga dan bonus dari supplier kepada manager untuk dimintakan acc/persetujuan.
- Menyerahkan produk dari supplier kepada bagian stock di koperasi

- Melakukan order ulang kepada supplier berdasarkan laporan stock dari bagian stock.⁹²

8.3 Kantin

Kantin adalah unit usaha dari PPME Nuris 2 yang bergerak di bidang makanan. kantin ini juga dibentuk karena melihat peluang santri yang semakin tahun jumlah santri semakin meningkat selain karena jumlah santri yang semakin meningkat kantin di bentuk juga karena salah satu peraturan di PPME Nuris 2 tidak membolehkan santrinya untuk memasak di pondok sehingga semua santri yang ada di dalam pondok membeli keluar jika hendak makan.

Dari beberapa faktor di atas maka terbentuklah ide membuka unit usaha yaitu kantin. Di buka nya unit usaha kantin tersebut untuk meringankan santri agar tidak sering keluar dari pondok. Sehingga santri nyaman berada di dalam pondok.

Berikut adalah struktur dari kantin



Sumber PPME Nuris 2 Mangli Jember

⁹² Dokumen, *Pondok Pesantren Mahasiswa Nuris 2 Mangli Jember*, 23 Januari 2019

Tugas dari masing-masing bagian antara lain:

a. Manager (penanggung jawab)

- Memikirkan kemajuan dan pengembangan kantin.
- Memimpin dan mengkoordinasi semua staff kantin supaya bisa menjalankan pelayanan di kantin sesuai dengan SOP Kantin yang sudah ditetapkan.
- Mengadakan pertemuan evaluasi setiap minggu sekali untuk membahas pembenahan serta kemajuan kantin
- Mengambil keputusan untuk semua produk yang dijual di kantin sekaligus harga penjualannya.
- Bertanggung jawab atas seluruh operasional kantin, pemasukan pengeluaran, inventaris kantin, serta pembelanjaan kebutuhan rumah tangga kantin.
- Mengawasi dan melakukan penilain kinerja para staff (karyawan)

b. bagian keuangan

- Menerima, menyimpan, membayarkan, menata usahakan, dan mempertanggung jawabkan uang.
- Melaporkan pengeluaran belanja secara harian kepada Manager
- Memberi bagi hasil (SHU) setiap bulannya
- Bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan dari kas yang diterimanya

c. Bagian Inventaris

- mencatat seluruh alat-alat kantin

- Mencatat setiap pembelian barang/peralatan kantin dengan baik.
- Melaporkan kepada Manager Kantin apabila ada barang/peralatan kantin yang kondisinya sudah tidak layak pakai dan perlu diganti.

d. Bagian Koki :

- Mempersiapkan masakan untuk dijual di kantin PPME Nuris 2.
- Merawat semua perlengkapan yang dipakai untuk memasak sebaik mungkin.⁹³

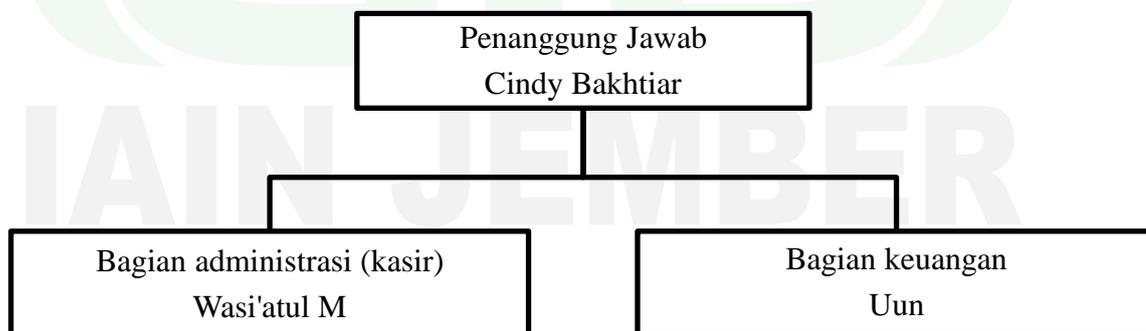
8.4 Laundry

Salah satu unit usaha yang baru adalah Laundry. Unit usaha ini merupakan unit usaha yang bergerak di bidang jasa. Laundry ini muncul karena adanya sebuah peluang dengan melihat para santri kebanyakan melakukan laundry keluar dari pada keluar pondok maka pondok memfasilitasi santri dengan membuka unit usaha laundry.

Berikut ini adalah struktur dari laundry

Gambar 4.5

Struktur organisasi unit usaha laundry PPME Nuris 2 Mangli Jember



Sumber PPME Nuris 2 Mangli Jember

⁹³ Dokumentasi, *Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember*, 23 Januari 2019

Tugas dari masing-masing bagian antara lain:

a. Manager (penanggung jawab)

- Bertugas dan berfungsimeimpin/mengorganisir seluruhkegiatan maupun pelaksanaan kegiatan proses pencucian di laundry.
- Bertanggung jawab atas pengeluaran untukbiaya operasional.
- Melatih dan memotivasi bawahannya.
- Menangani masalah atau keluhan pelanggan

b. Bagian administrasi (kasir)

- Menerima pakaian yang ingin dicuci
- Menimbang dan membuat nota pembayaran. Jika konsumen membayar lunas di muka, maka nota tersebut dicap “Lunas dan Tanggal Pembayaran”, tetapi jika konsumen belum membayar, maka pembayaran dapat dilakukan pada saat pengambilan cucian.

c. Kepala bagian keuangan

- Menerima, menyimpan, membayarkan, menata usahakan, dan mempertanggung jawabkan uang.
- Memberi bagi hasil (SHU) kepada anggota
- Bertanggung jawab atas keamanan dan keselamatan dari kas yang diterimanya
- menentukan prosedur penetapan dan perhitungan pembelian bahan-baku serta membuat neraca dan laporan laba rugi.⁹⁴

⁹⁴ Dokumentasi, *Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember*, 23 Januari 2019

B. Penyajian dan Analisis Data

Setelah melakukan proses penelitian dan memperoleh data di lapangan dengan berbagai teknik pengumpulan data yang digunakan, maka akan dipaparkan tiga macam data yaitu data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya data-data tersebut akan dianalisis secara mendalam dan kritis dengan harapan dapat memperoleh data yang akurat dan disesuaikan dengan fokus penelitian yang telah ditetapkan pada rumusan masalah.

Adapun dalam penelitian ini peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang pengembangan kewirausahaan santri melalui *entrepreneur academy of Nuris 2 Mangli Jember* di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember. Berikut data yang dihasilkan berdasarkan observasi di lapangan :

1. Keterlibatan santri dalam memulai suatu usaha baru

a. *Business Plan* (Perencanaan Usaha)

Bisnis merupakan seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk mempertahankan dan memperbaiki standard kualitas hidup mereka.

Di dalam memulai suatu usaha baru dibutuhkan suatu persiapan agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dan berkembang. Demikian juga dengan yang dilakukan di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2. Dalam menyiapkan usaha baru mereka

melakukan identifikasi kebutuhan, penetapan sasaran, sarana dan prasarana serta menyediakan modal. Beberapa proses tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1) Identifikasi kebutuhan.

Dibukanya suatu usaha dalam pondok pesantren tidak terlepas dari peluang-peluang yang ada di dalam pondok itu sendiri. Peluang tersebut diidentifikasi berdasarkan 2 hal yakni secara internal dan eksternal. Jika secara internal maka identifikasi dilakukan terhadap santri PPME Nuris 2 sendiri sedangkan secara eksternal mereka mengidentifikasi terhadap masyarakat. Sehingga dari peluang tersebut dimanfaatkan untuk memulai suatu usaha. Sebagaimana disampaikan oleh Edi Purwanto, SH selaku pengarah Entrepreneur academy Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 bahwa identifikasi yang pertama dilakukan terhadap santri di pondok itu sendiri:

“Di dalam EA memang santri terlibat dan peranannya lumayan banyak. Pertama dari segi analisa salah satu contohnya seperti di kantin untuk mencanangkan program kantin maka dilakukan survey. Survey yang pertama adalah survey terhadap santri di dalam pondok sendiri. Sebelum terjun ke lapangan santri (pengurus) akan melakukan analisa biasanya pengurus (santri) mengadakan rapat terlebih dahulu kemudian menentukan SOP nya (standar operasional prosedur) selanjutnya melakukan perencanaan yang di awasi atau di pantau langsung oleh pengasuh. Dari hasil survey itu datanya dikumpulkan kemudian dianalisa bersama pengurus dan dimusyawarahkan bersama-sama. Hasil rapat pengurus tersebut kemudian di sampaikan ke majlis

pengasuh dan di musyawarahkan bersama majlis pengasuh yang mana nantinya akan tercapai sebuah kesepakatan bersama. jadi keterlibatan santri disini cukup besar”.⁹⁵

Riza Fuzi selaku penanggung jawab depo air mineral juga menambahkan bahwa keterlibatan santri dalam mengidentifikasi secara eksternal disini disertai bimbingan dari pengasuh:

“Dalam memulai suatu usaha baru di pesantren memang melibatkan santri. Awal mula mendirikan unit usaha galon keterlibatan santri dan pengasuh 50% dan 50% karena pengasuh disini ingin menggerakkan label dari nama pondok kita sehingga berdiskusilah dengan para santri putra mengenai pendirian unit usaha yang cocok untuk di kembangkan di sekitar pondok atau masyarakat. Dari hasil diskusi tersebut muncullah ide membuka unit usaha galon karena air disekitar kampus masih kurang dan melihat pesaing masih tidak terlalu banyak hal tersebut di perkuat dengan tanggapan dan dukungan dari santri lain yang mengatakan bahwa jika pondok membuka unit usaha galon kemungkinan besar akan berkembang karena kami melihat peluang dan kekuatan yang ada di sekitar pondok adalah air minum. Sehingga usulan tersebut di terima oleh pengasuh karena melihat santri putra juga antusias dan memiliki jiwa kewirausahaan.”⁹⁶

2) Sasaran pasar

Setelah melakukan identifikasi secara internal dan eksternal maka tercapailah segmentasi pasarnya. Segmentasi pasar di PPME Nuris 2 ada 2 yakni terhadap santri pondok sendiri dan terhadap masyarakat. Seperti yang dikatakan oleh Siti Nur Hasanah selaku ketua Pondok Pesantren Mahasiswa Nuris 2 yakni:

⁹⁵ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

⁹⁶ Riza Fauzi, *Wawancara*, Jember, 26 Januari 2019

“Dalam penetapan sasaran pasar kami melihat yang terdekat dulu yakni santri. Apabila santri sudah di kuasai maka bisa memperluas segmentasi. Semua penetapan sasaran pasar ini ada kebijakan dari pengasuh. Sehingga dari adanya kebijakan tersebut mempengaruhi segmentasi unit usaha yang berkembang salah satunya unit galon. Unit galon disini segmentasinya adalah masyarakat umum sehingga perkembangannya lebih cepat”.⁹⁷

Noval Subaeri selaku karyawan dari air mineral

juga menambahkan:

“Untuk mengembangkan unit usaha di pondok pesantren segmentasi kita tidak hanya santri yang ada di dalam pondok saja. Akan tetapi, segmentasi kita juga masyarakat. Semuanya masih tahap proses pengembangan. Untuk sementara ini yang segmentasinya masyarakat masih satu unit usaha. Untuk kedepannya beberapa unit usaha yang ada di pondok juga akan diperluas segmentasinya sehingga tidak hanya diketahui oleh santri pondok saja akan tetapi, juga diketahui oleh masyarakat sekitar.”⁹⁸

3) Sarana dan prasarana.

Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 juga memfasilitasi santri dengan berbagai sarana kewirausahaan. Seperti halnya bangunan koperasi, kantin, dan depo air. Hal ini bertujuan untuk mewedahi minat dan bakat santri yang berkeinginan untuk berwirausaha.

Dedy Cahyono, S. Pd selaku direktur *Entrepreneur Academy* mengatakan:

“Kita juga memiliki wadah bagi santri yang memiliki kemampuan yaitu dengan mendanai santri atau memfasilitasi mereka yang memiliki kreatifitas dan semangat berwirausaha akan tetapi harus ada

⁹⁷ Siti Nur Hasanah, *Wawancara*, Jember, 20 Februari 2019

⁹⁸ Noval Subaeri, *Wawancara*, Jember, 26 Februari 2019

bagi hasil dengan pondok. Jadi, di perbolehkan bagi santri yang ingin menitipkan barang di koperasi atau kantin akan tetapi ada sistem bagi hasil.”⁹⁹

Pemberian sarana dan prasana langsung di fasilitasi oleh pengasuh. Riza Fauzi selaku penanggung jawab depo air mineral mengatakan bahwa:

“ ketika identifikasi sudah dilakukan kemudian di musyawarahkan bersama pengasuh dan sudah disepakati maka di berilah fasilitas perlengkapan untuk membuka unit usaha dan santri yang mengelolanya”.¹⁰⁰

4) Sumber dana

Asal sumber dana dari semua unit usaha yang ada di pondok pesantren langsung didanai oleh pengasuh. Siti Nur Aisyah Maulidiyah selaku bagian keuangan menambahkan:

“Kalau sumber dana atau modal dalam mengelola unit usaha semuanya berasal dari pengasuh tapi juga terkadang ada dari tamu yang diundang ke pondok saat mengisi acara di pondok menyumbangkan dana untuk perkembangan usaha pondok. Sedangkan mengenai penetapan jumlah dana untuk kegiatan usaha itu dilihat dari segi kebutuhan masing-masing unit usaha dan operasionalnya. Nanti ketika akan memulai membuka usaha biasanya para manajer akan di kumpulkan dengan mendiskusikan mengenai estimasi dana yang akan di butuhkan dan di putar selama satu semester. Ketika sudah ditemukan estimasi dana dari masing-masing unit usaha baru nanti modalnya akan dibagi”¹⁰¹

Adapun masalah keuangan atau omset yang di hasilkan dari masing-masing unit usaha yang dijalankan langsung diserahkan kepada bagian keuangan EA. Riza Fauzi selaku penanggung jawab air mineral menambahkan:

⁹⁹ Dedy Cahyono, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

¹⁰⁰ Riza Fauzi, *Wawancara*, Jember, 26 Januari 2019

¹⁰¹ Siti Nur Aisyah M, *Wawancara*, Jember, 21 Februari 2019

“Untuk uang yang dihasilkan dari semua unit usaha yang dijalankan akan dikumpulkan kepada bagian keuangan EA. Dan setiap satu bulan sekali bagian keuangan bersama penanggung jawab semua unit usaha akan berkumpul bersama pengasuh. Uang hasil tersebut akan dilaporkan ke pengasuh”.¹⁰²

b. Implementasi bisnis

Dalam mengembangkan kewirausahaan santri yang ada dalam Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 penerapannya tidak terlepas dari rencana yang sudah disusun sebelumnya. Di antaranya dalam bentuk diskusi, praktik dan pelatihan. Hampir semua proses unit usaha Pondok pesantren mahasiswa entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember ada ikut campur tangan dari santri mulai dari pengadaan barang dan jasa sampai planning (perencanaan) kedepannya. Lumkhatul Hidayah selaku penanggung jawab unit usaha kantin menambahkan:

“Dulu kantin melibatkan semua pengurus dalam melakukan setiap kegiatannya akan tetapi, semenjak kantin memiliki anggota maka sudah tidak melibatkan pengurus lagi melainkan memberdayakan anggota kantin. Jadi kita fokus di team yang ada tidak terlalu merepotkan pengurus. Mungkin jika ada beberapa masalah atau kendala di kantin maka kami tetap melakukan musyawarah bersama pengurus yang lain. Di dalam pelaksanaan unit usaha tidak terlepas dari perencanaan yang sudah disusun. Sehingga berjalannya suatu perencanaan itu sambil evaluasi kedepannya untuk lebih baik lagi”.¹⁰³

¹⁰² Riza Fauzi, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

¹⁰³ Lumkhatul Hidayah, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

Sinta Ayu Ning Tyas selaku santri PPME Nuris 2 yang sudah tiga tahun di pondok juga merasakan perkembangan kewirausahaan yang ada di pondok. Dia mengatakan bahwa:

“Santri sangat terlibat dan berperan aktif dalam mengelola unit usaha di pesantren. Kewirausahaan di pondok ini juga bisa dibidang penting karena dikelola oleh santri, untuk santri dan dari santri. Keterlibatan santri disini saling bersinergi dengan pengasuh sehingga usaha di pondok berjalan sesuai dengan harapan”.¹⁰⁴

c. Evaluasi usaha

Adapun evaluasi terhadap hasil dari pengembangan kewirausahaan yang ada di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 dilakukan setiap satu bulan sekali terhadap masing-masing unit usaha.

“Dedy Cahyono, S. Pd selaku direktur EA mengatakan: untuk mengetahui usaha apa yang sudah berkembang dan belum maka dilakukan evaluasi setiap satu bulan sekali. Evaluasi ini semua unit usaha berkumpul bersama pengasuh dan melaporkan hasil yang terjadi selama satu bulan. Hal yang dilaporkan mulai dari keuntungan, kerugian, kendala dan hasil kinerja para karyawan. Dari hal tersebut kemudian tim *entrepreneur academy* akan berdiskusi dan mencari jalan keluar untuk meminimalisir terjadinya hambatan-hambatan dalam perkembangan unit usaha.”¹⁰⁵

Pernyataan tentang evaluasi juga disampaikan oleh Edi Purwanto, SH selaku pengarah EA juga menambahkan:

“Evaluasi setiap bulannya kami lakukan bersama pengasuh akan tetapi untuk evaluasi di masing-masing unit usaha biasanya tergantung manajer dari masing-masing unit itu sendiri. Adanya evaluasi ini untuk mengetahui kelemahan-kelemahan dari masing-masing

¹⁰⁴ Sinta Ayu Ning Tyas, *Wawancara*, Jember, 29 Januari 2019

¹⁰⁵ Dedy Cahyono, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

unit usaha serta untuk mengetahui apakah sudah berjalan sesuai tujuan awal atau belum karena di dalam memulai usaha kami mendirikan usaha dari nol. Alasan kami mendirikan dari nol agar mengetahui proses mendirikan usaha dari awal. Oleh sebab itu berwirausaha dari nol di pilih supaya pelajarannya kita benar-benar dapat dari nol dan mengetahui proses pendirian sebuah perusahaan dari nol sampai benar-benar terbentuk sebuah perusahaan. Meskipun kita tahu bahwa mendirikan usaha dari nol itu memiliki sebuah risiko yang tinggi akan tetapi itu tetap kami ambil karena ada beberapa faktor yang pertama adalah faktor pendidikan, yang kedua karena ini melibatkan orang banyak sehingga prosesnya benar-benar di dapat. Jika kita langsung membeli usaha yang sudah berdiri maka kita tidak akan tahu prosesnya serta kesalahan-kesalahannya karena dari kesalahan-kesalahan itu nanti kita bisa belajar bahwa kesalahan-kesalahan yang sudah terjadi itu tidak kita ulangi lagi. nah itulah alasannya kenapa kita memilih usaha dari nol”¹⁰⁶

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para informan di atas dapat di simpulkan bahwa keterlibatan santri dalam memulai usaha baru sangat berperan aktif dan terlibat di dalamnya. Keaktifan dan keterlibatan santri tersebut sangat berdampak pada pertumbuhan dan perkembangan unit usaha di PPME Nuris 2. Di sisi lain keterlibatan santri disini selalu di dampingi oleh pengasuh. Pengasuh PPME Nuris 2 sebagai pengawas sekaligus ikut memberikan semangat kepada seluruh santri untuk berwirausaha dan mengencangkan kewirausahaan di pondok dengan memfasilitasi kebutuhan dalam berwirausaha sehingga antara santri dan pengasuh saling bekerja sama dan menyatukan semangat untuk tercapainya sebuah tujuan dalam organisasi *entrepreneur*. Untuk mengetahui hasil dari usaha yang dijalankan di pondok pesantren maka diadakan evaluasi dalam satu bulan sekali. Dari evaluasi tersebut dicari bersama jalan keluarnya

¹⁰⁶ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

dalam musyawarah sehingga dapat mengurangi hambatan-hambatan yang terjadi di masa mendatang.

2. Keterlibatan santri dalam proses penataan Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebuah organisasi dalam mewujudkan eksistensinya dalam rangka mencapai tujuan memerlukan perencanaan sumber daya manusia. Sebagaimana sebuah perusahaan didalam *entrepreneur academy* Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember ini juga ingin mengelola sebuah unit usaha secara baik. Maka dari itu diperlukan sebuah kinerja yang baik untuk meningkatkan produktivitas.

Ketika produktivitas meningkat di harapkan tingkat penjualan akan naik dan profit unit usaha juga akan naik dari waktu ke waktu. Hal tersebut menjadi modal bagi unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 untuk terus tumbuh dan berkembang.

Usaha tersebut biasanya dituangkan dalam strategi bisnis perusahaan, baik berupa strategi bisnis jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan strategi bisnis tersebut harapannya dapat menggerakkan penggunaan sumber daya Manusia (SDM) yang dimiliki untuk diarahkan pada peningkatan produktifitas dan daya kompetitif.

SDM merupakan salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dikelola oleh para wirausahawan karena manusia atau karyawan merupakan motor penggerak kegiatan usaha sehingga harus di kelola secara profesioanal.

Oleh sebab itu, dibutuhkan SDM yang berkualitas dan berkuantitas sesuai dengan kebutuhan unit usaha yang selanjutnya di tempatkan sesuai dengan keahlian karyawan tersebut. Adapun langkah-langkah penataan sumber daya manusia (SDM) di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember sebagai berikut:

a. Perencanaan SDM

Perencanaan merupakan proses menentukan kebutuhan akan tenaga kerja dan cara memenuhi kebutuhan tersebut untuk melaksanakan rencana terpadu organisasi.¹⁰⁷ Perencanaan pada hakikatnya adalah aktifitas pengambilan keputusan tentang sasaran apa yang akan dicapai, tindakan apa yang akan di ambil dalam rangka mencapai sasaran atau tujuan tersebut dan siapa yang akan melaksanakan tugas tersebut.

Perencanaan SDM dalam penelitian ini merupakan sebuah rencana yang disusun secara sistematis tentang perkiraan kebutuhan dan pengadaan sumber daya manusia dalam lembaga *Entrepreneur Academy* di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember.

Seperti hasil wawancara peneliti dengan Nur Buzaeri, SH yakni:

“Keterlibatan santri dalam penataan SDM didalam pondok pesantren sudah bagus karena teman-teman santri terutama pengawas EA sebelum melakukan penataan SDM terlebih dahulu melakukan perencanaan dengan merumuskan kebijakan strategik SDM dengan melihat tenaga yang dibutuhkan

¹⁰⁷ Moekijat, *Perencanaan Sumber Daya Manusia* (Bandung: Mandar Maju, 1998), 3

sehingga dapat mengatasi kelebihan atau kekurangan SDM serta pemenuhan level kompetensi yang baru”¹⁰⁸

Setelah mengetahui rencana strategis organisasi terhadap kebutuhan tenaga kerja langkah selanjutnya memprediksi kebutuhan SDM di masa yang akan datang dan memperkirakan ketersediaan SDM.

Lumkhatul Hidayah selaku penanggung jawab kantin yang mengatakan bahwa:

“Adanya penataan sumber daya manusia (SDM) ini dibutuhkan sekali karena sangat mempengaruhi proses operasional unit usaha. Penataan ini sesuai dengan kebutuhan. Jadi sebelum penataan SDM tersebut biasanya dilakukan analisa sasaran perusahaan agar dapat memetakan sasaran yang ingin dicapai dalam jangka panjang”.¹⁰⁹

Hal tersebut di perkuat oleh Dedy Cahyono selaku direktur EA:

“Biasanya setiap satu tahun sekali akan mengadakan musyawarah bersama terkait tentang ketenagakerjaan. Perencanaan SDM ini penting sekali karena menghubungkan SDM yang ada untuk kebutuhan lembaga pada masa yang akan datang dan menghindari terjadinya *miss* manajemen serta tumpang tindih dalam melaksanakan tugas. Peramalan SDM dipengaruhi drastis oleh tingkat produksi dan juga pesaing. Namun, kadangkala apa yang sudah menjadi rencana matang kita akan dibenturkan dengan kebijakan dari pengasuh, yang mestinya rencana sudah bagus akan tetapi apabila ada yang tidak sesuai dengan harapan pengasuh maka nanti bisa berubah”¹¹⁰.

¹⁰⁸ Nur Buzaeri, *Wawancara*, Jember, 29 Januari 2019

¹⁰⁹ Lumkhatul Hidayah, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

¹¹⁰ Dedy Cahyono, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

Dengan demikian berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas diketahui bahwa Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 setiap tahun membuat perencanaan SDM. Perencanaan sumber daya manusia ini memberikan petunjuk masa depan, menentukan dimana tenaga dan kapan tenaga kerja dibutuhkan. Akan tetapi setiap perencanaan yang sudah disusun oleh santri juga di pengaruhi oleh kebijakan dari pengasuh sehingga perencanaannya bisa berubah-ubah. Dengan demikian dapat dipahami proses kegiatan manajemen khususnya mengenai perencanaan SDM di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 adalah ingin menciptakan suasana yang lebih baik.

b. Rekrutmen dan Seleksi

Setelah perencanaan disusun maka langkah selanjutnya adalah rekrutmen yaitu upaya atau kegiatan untuk mendapatkan calon tenaga kerja baru. Kegiatan ini dibutuhkan pada saat organisasi membutuhkan calon tenaga kerja baru untuk mengisi kekosongan jabatan dan kebutuhan atas pekerjaan tertentu berdasarkan kualifikasi/persyaratan yang di perlukan dalam jumlah yang cukup.

Seperti yang telah dipaparkan di awal rekrutmen adalah upaya mencari calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu sehingga perusahaan dapat memilih orang-orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan yang ada. Awal mula dalam membuka usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 ini penanggung jawab semua unit usaha masih pengurus hal tersebut dikarenakan ada unsur kepercayaan dari pengasuh seperti yang

dikatakan oleh Edi Purwanto, SH sebagai pengarah *Entrepreneur Academy* bahwa:

“Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM disini dimulai dari kepercayaan terlebih dahulu yakni di kelola oleh pengurus yang di amanahi oleh pengasuh. Awalnya mereka dikasih modal walaupun sederhana kemudian di lepas. Terserah mereka bagaimana mengelolanya serta mengembangkannya atau mau di model seperti apa. Para santri yang mendapatkan amanah ini di biarkan berjalan terlebih dahulu nanti lama-lama baru di tarik kemudian di kasih arahan oleh pengasuh. Jadi mereka melakukan secara bebas terlebih dahulu setelah itu baru sedikit di arahkan. Pembebasan ini dilakukan agar supaya kita mengetahui karakternya atau disebut dengan masa percobaan. Masa percobaan tersebut tergantung dengan keputusan”¹¹¹.

Proses penataan sumber daya manusia di masing-masing unit usaha berbeda seperti yang dikatakan oleh Riza Fauzi selaku penanggung jawab unit usaha Depo air bahwa :

“Penataan SDM dalam unit usaha pondok berbeda-beda semisal air mineral galon. Di dalam proses penataan SDM unit usaha air galon ditunjuk oleh pengasuh dengan melihat kemampuan santri serta kesanggupan santri tersebut. Dilakukan penunjukan tersebut dikarenakan waktu itu santri putra sedikit jadi tidak ada pilihan lagi kecuali memberdayakan santri yang ada. Akan tetapi untuk kedepannya apabila jumlah santri sudah meningkat maka akan dilakukan penataan SDM lagi. Berbeda dengan unit usaha yang dikelola oleh santri putri. Mereka melakukan serangkain implementasi aktivitas penataan SDM dengan runtut karena jumlah santri putri banyak jadi dibutuhkan SDM yang memang benar-benar menekuni di bidangnya”¹¹².

Untuk memenuhi tuntutan tenaga kerja di PPME Nuris 2 pengurus akan mengumumkan kepada seluruh santri. Jadi, pengurus

¹¹¹ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

¹¹² Riza Fauzi, *Wawancara*, Jember, 26 Januari 2019

ikut andil dalam pencarian calon tenaga kerja baru untuk mengisi lowong pekerjaan tersebut yang kemudian akan di proses oleh yayasan seperti yang dikatakan oleh salah satu santri yakni Sinta Ayu Ning Tyas juga menambahkan :

“Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM sangat terlibat sekali soalnya yang menata dan mengatur adalah santri sendiri. Santri disini yang dimaksud adalah pengurus yang di amanahi oleh pengasuh. Saat hendak merekrut anggota baru di pesantren tidak dilakukan seperti perusahaan luar akan tetapi disini proses perekrutannya di kemas dengan beasiswa sehingga tidak seperti orang yang sedang bekerja (orang buruh) akan tetapi hampir sama dengan orang yang mengabdikan. Mengatur SDM nya juga dilakukan secara terbuka dengan dikemas melalui program beasiswa *Entrepreneur Academy*. Sehingga saat proses perekrutan anggota baru di umumkan kepada seluruh santri bahwa akan dibuka perekrutan anggota baru jadi tidak pilih-pilih berdasarkan saudara, keluarga, dan teman dekat. Akan tetapi, benar-benar di ambil sesuai dengan kemampuan santri”.¹¹³

Di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 ini bagi calon tenaga kerja baru yang sudah memenuhi beberapa persyaratan akan dilanjutkan dengan proses penyeleksian. Proses penyeleksian ini mengikuti susunan kriteria seleksi yang telah disusun di awal. Jadi, Pondok pesantren harus mempunyai susunan kriteria seleksi karena itu dapat menjadi tolak ukur baku dan standar peraturan yang digunakan untuk menilai calon dalam seleksi. Nur Buzaeri, SH menambahkan:

“Ketika akan dilakukan proses rekrutmen kami segenap dari pengurus melakukan musyawarah terlebih dahulu. Musyawarah tersebut membahas mengenai kualifikasi calon karyawan baru dan penetapan pengujian saat tes nanti. Kualifikasi yang di sepakati biasanya pertama, kesanggupan santri. Kedua, pengalaman. Ketiga, komunikasi/tatakrama. Alasan kami kenapa yang pertama adalah kesanggupan karena karyawan tersebut mahasiswa. Seorang santri yang tidak hanya

¹¹³ Sinta Ayu Ning Tyas, *Wawancara*, Jember, 29 Januari 2019

memiliki aktivitas di pesantren saja akan tetapi juga memiliki aktivitas di kampus. Jadi kesanggupan disini mengenai kesanggupan santri memaksimalkan antara kerja, berkreasi dan kampus.”¹¹⁴

Dari hasil beberapa pernyataan di atas terdapat informasi bahwa Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 ini dalam melakukan rekrutmen melibatkan pengurus pondok pesantren. Pengurus ini akan memberitahu kepada seluruh santri mengenai pencarian calon tenaga kerja baru. Selain itu, pengurus juga ikut andil dalam proses penyusunan kriteria seleksi sehingga benar-benar di dapat karyawan yang memenuhi syarat tertentu dan perusahaan dapat memilih orang-orang yang paling tepat.

c. Pengembangan SDM

Pengembangan SDM pada intinya di arahkan dalam rangka meningkatkan kualitasnya, yang pada gilirannya akan dapat meningkatkan produktivitas. Hasil berbagai studi menunjukkan, bahwa kualitas SDM merupakan faktor penentu produktivitas, baik secara makro maupun mikro¹¹⁵.

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral manusia melalui pendidikan dan pelatihan. Tujuan dari kegiatan pengembangan ini adalah tumbuhnya kemampuan setiap tenaga kerja yang meliputi pertumbuhan keilmuannya, wawasan berfikirnya, sikap terhadap pekerjaannya dan keterampilan dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari sehingga produktifitas kerja dapat ditingkatkan. Berkaitan

¹¹⁴ Nur Buzaeri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

¹¹⁵ Mahmud Nahrowi, “Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Kualitas Guru Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Bangsalsari Jember”, (Tesis, IAIN Jember, Jember, 2012).

dengan hal diatas berikut adalah wawancara dengan direktur EA (Entrepreneur Academy) dalam menggali informasi terkait dengan pengembangan.

“Pengembangan SDM merupakan proses persiapan individu untuk memikul tanggung jawab masing-masing unit usaha biasanya mengarah pada kemampuan intelektual untuk melaksanakan pekerjaan yang lebih baik. Pengembangan ini dimaksudkan agar para tenaga kerja dalam melaksanakan tugasnya dapat lebih baik dan produktif.”¹¹⁶

Pendidikan dan pelatihan merupakan upaya untuk pengembangan SDM, terutama untuk pengembangan kemampuan intelektual dan kepribadian. Pengembangan dalam hal ini difokuskan pada pelatihan. Siti Nur Aisyah M dalam sebuah wawancara mengatakan bahwa:

“Di dalam Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 ini yang menjadi penanggung jawab seluruh unit usaha masih pengurus. Hal tersebut karena masih awal pembangunan unit usaha sehingga yang mengelola dan menata SDM masih di pertanggung jawabkan kepada pengurus dan setiap keputusan nanti akan di musyawarhkan bersama pengasuh. Untuk menambah wawasan pengurus maka segenap pengurus mendapatkan bimbingan dari pengasuh. Bimbingan ini biasanya pengasuh mendatangkan seorang pengusaha untuk *sharing* bersama-sama dan diikuti sertakan dalam pameran *entrepreneur*. Sedangkan untuk santrinya biasanya di adakan sebuah pelatihan dan pengembangan seperti di adakan bazar *entrepreneur* setiap satu semester, diadakan praktik entrepreneur di acara CFD jember setiap satu bulan sekali dan beasiswa *entrepreneur academy* setiap satu tahun sekali. Cara-cara tersebut di berdayakan agar adanya praktik kewirausahaan dan beberapa pelatihan tersebut dapat

¹¹⁶ Dedy Cahyono, *Wawancara*, Jember, 26 Februari 2019

meningkatkan kemampuan dan keterampilan santri dalam berwirausaha serta bekal santri kelak di masyarakat.”¹¹⁷

Dari keterangan di atas memberikan informasi bahwa pengembangan SDM di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 dengan mengadakan pelatihan. Pelatihan ini diberikan kepada seluruh santri, langkah yang diambil dalam mengembangkan kemampuan dan keterampilan santri yang ada di pondok tersebut dengan diikutsertakan dalam kegiatan-kegiatan *entreprenur* seperti melakukan kegiatan bazar entrepreneur, praktik berjualan, sharing dengan para pengusaha dan ikut serta dalam pameran *entreprenur*.

d. Penilaian Kinerja

Untuk mengetahui ukuran kinerja di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 maka dilakukan penilaian kinerja. Penilaian kinerja adalah proses mengevaluasi seberapa baik pegawai melakukan pekerjaan mereka jika dibandingkan dengan standar dan kemudian mengkomunikasikan informasi tersebut kepada pegawai.

Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 melakukan penilaian kinerja terhadap pegawai guna menjaga kinerja para tenaga kerja agar tetap stabil dan juga dapat meningkatkan hasil kerjanya.

Hal ini sangat berkaitan erat antara perencanaan dan penilaian kinerja karena penilaian kinerja ini merupakan proses untuk menjamin tercapainya tujuan-tujuan pondok. Dengan adanya penilaian kinerja ini para santri yang terlibat dalam unit usaha dapat mengetahui kelebihan-kelebihan serta kekurangannya dalam pelaksanaan pekerjaan terutama

¹¹⁷ Siti Nur Aisyah M, *Wawancara*, Jember, 03 Februari 2019

dalam prosesnya. Dalam Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 yang melakukan penilaian dari masing-masing manajer unit usaha seperti yang dikatakan oleh Edi Purwanto, SH selaku pengawas EA.

“Penilaian prestasi kerja dari manajer masing-masing kalau pengawasan tetap dari pengasuh. Pengasuh selalu mengontrol dan mengawasi perkembangan para santri dalam menjalankan semua unit usaha sehingga hal tersebut menjadi sebuah kekuatan dan penyemangat bagi para santri yang terlibat”¹¹⁸.

Untuk itu, dari penilaian kinerja yang dilakukan dapat menjadi dorongan bagi para santri yang terlibat dalam unit usaha untuk meningkatkan profesionalitas dalam pekerjaannya. Berikut hasil wawancara dengan Siti Nur Hasanah selaku ketua pondok putri:

“Untuk mengetahui bagaimana kinerja para santri yang terlibat kita melakukan sebuah penilaian kinerja. Biasanya para manajer melakukan pengawasan dengan melihat langsung kinerja para santri dan juga masukan dari pengurus-pengurus lain yang terkadang juga ikut mengawasi. Biasanya pengasuh akan memberikan sebuah penghargaan kepada santri yang paling aktif dan pembagian itu di akhir”¹¹⁹.

Dari pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 melakukan penilaian kinerja terhadap anggota yang terlibat dalam unit usaha dan penilaian tersebut dilakukan secara langsung oleh masing-masing manajer unit usaha dan untuk memicu semangat para santri yang terlibat pengasuh memberikan sebuah penghargaan kepada santri yang teraktif.

¹¹⁸ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

¹¹⁹ Siti Nur Hasanah, *Wawancara*, Jember, 26 Februari 2019

e. Kompensasi/(SHU)

Kompensasi yang meliputi pembayaran uang tunai secara langsung. Imbalan tidak langsung dalam bentuk maslahat tambahan untuk memotivasi pekerja agar mencapai produktifitas yang lebih tinggi. Tentunya tidak mudah dalam merancang dan mengelola sebuah sistem kompensasi atau sistem imbalan yang efektif. Karena tujuan dari kompensasi sendiri adalah terwujudnya imbalan yang adil dan layak bagi seluruh anggota organisasi.

Pemberian kompensasi berkaitan dengan upaya menformulasikan dan mengimplementasikan strategi dan kebijakan kompensasi. Dalam pemberian kompensasi di organisasi sebenarnya membantu sebuah organisasi dalam mewujudkan keberhasilan jangka panjang. Dalam pemberian kompensasi tentunya wajib penghasilan di atas kebutuhan minimum dimaknai sebagai pendapatan yang cukup memenuhi kebutuhan hidup pegawai dan keluarganya secara wajar baik sandang, pangan, papan, kesehatan, rekreasi, dan jaminan hari tua.

Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti kepada pengarah EA dihasilkan sebagai berikut:

“Untuk masalah kompensasi memang ada akan tetapi namanya adalah SHU (sisa hasil usaha). SHU ini untuk unit usaha koperasi, kantin dan laundry. Sedangkan unit usaha air mineral sistemnya adalah upah setiap hari. Promosi jabatan juga ada akan tetapi wewenang dari majlis pengasuh. Biasanya untuk promosi jabatan pengurus memberi data kemudian datanya di kelola

berdasarkan musyawarah bersama dan hasilnya di sampaikan ke majlis pengasuh”.¹²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan para informan di atas dapat disimpulkan bahwa keterlibatan santri dalam proses penataan SDM unit usaha pondok cukup banyak karena para santri telah berupaya memetakan jumlah dan tingkat kompetensi karyawan saat ini dengan merumuskan kebijakan strategik SDM terlebih dulu sehingga hal tersebut dapat mengatasi kelebihan atau kekurangan SDM. Selain itu mereka juga merencanakan implementasi kebijakan SDM dalam seluruh aktivitas SDM seperti : perekrutan, seleksi, pelatihan, penilaian prestasi kerja dan kompensasi. Dari hal tersebut menggambarkan bahwa santri benar-benar memerhatikan penataan SDM yang berkualitas agar supaya unit usaha di pondok dapat berkembang.

3. Keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar.

Untuk mengenalkan kepada masyarakat mengenai pondok pesantren, menginformasikan produk – produk pondok pesantren, dan apa saja keunggulan produk Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 ada langkah-langkah kreatif yang berkesinambungan yang diupayakan oleh sebuah pihak guna mencapai target marketing terbaik dalam mewujudkan kepuasan konsumen secara maksimal yaitu dengan menyusun strategi pasar dengan baik. Dengan menyusun strategi pasar yang baik diharapkan ada perkembangan serta kemajuan perekonomian di pesantren.

Pada dasarnya dalam memasarkan unit usaha pondok pesantren memerlukan beberapa strategi antara lain melalui:

¹²⁰ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk terdiri atas barang dan jasa, pengalaman, *events*, orang, tempat, kepemilikan, organisasi, informasi dan ide. Produk merupakan unsur terpenting dalam pemasaran karena produk adalah barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhannya dan memberikan kepuasannya. Produk tersebut harus berorientasi pada konsumen sehingga kepentingan konsumenlah yang terpenting.

Untuk meningkatkan produktivitas tentunya harus ada sebuah strategi produk agar supaya produknya diterima oleh konsumen. Salah satu strateginya dengan menciptakan produk lebih bervariasi seperti yang dikatakan oleh Lumkhatul Hidayah selaku penanggung jawab kantin bahwa:

“Proses pemasaran masih melibatkan santri dengan melalui media sosial wathshap (WA) saja karena memang target dan segmentasi kita masih santri bukan umum. Jadi kita cuma promosi di grup. Selain itu dalam unit usaha kantin ada sebuah strategi untuk mempertahankan loyal dari pelanggan yakni dengan memperbaiki variasi menu. Dalam memperbaiki variasi menu ini biasanya setiap hari *manager* kantin menanyakan di grup santri mengenai menu besok yang diinginkan santri karena saingan di luar kita banyak maka kita harus cari yang beda dari yang lain. Jadi konsumen bisa memilih menu yang mereka suka dan sesuai dengan harga yang mereka inginkan.”¹²¹

¹²¹ Lumkhatul Hidayah, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

Untuk meningkatkan produktifitas selain menambah variasi menu juga dapat menambah nilai tambah dari produk kita. Seperti yang disampaikan oleh Lailatul Qibtyah selaku anggota koperasi. Dia mengatakan:

“Untuk menambah produktifitas produk yang dijual bermacam-macam dan bervariasi sehingga banyak pilihannya. Selain melihat hal tersebut kita juga mencari nilai tambah dari suatu produk tertentu untuk menarik minat konsumen, misalnya berusaha untuk menyediakan atau melengkapi produk yang ada dengan cara menambah barang-barang baru”.¹²²

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum melakukan penjualan dalam jumlah besar unit usaha kantin menerima masukan atau *request* dari konsumen untuk menciptakan produk baru. Hal tersebut dilakukan tujuannya untuk mengetahui segmentasi pasar dari produk yang akan dikeluarkan. Ada sebuah strategi untuk meningkatkan produktifitas yakni menambah variasi menu dan menambah nilai dari suatu produk sehingga konsumen mempunyai harapan dan nilai lebih terhadap produk yang dibelinya karena tidak hanya fokus pada satu barang. Bisa memilih sesuai dengan selera yang diinginkan.

b. Harga

Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Secara lebih luas dapat dikatakan bahwa harga ialah jumlah semua

¹²² Lailatul Qibtyah, *Wawancara*, Jember, 01 Maret 2019

nilai yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan. Harga produk adalah determinan utama bagi permintaan pasar atas produk yang bersangkutan.

Sedangkan sasaran penetapan harga ditentukan oleh harga pokok dan dilakukan untuk mendapatkan keuntungan serta untuk mendapatkan jumlah penjualan yang banyak dan meningkat. Seperti yang dikatakan oleh Dedy Cahyono, S.Pd selaku direktur EA.

“Penetapan harga yang pasti bertujuan untuk mendapatkan keuntungan, selain mendapatkan keuntungan penetapan harga juga melihat harga pasaran barang tersebut berapa harga di pasarannya. Misalnya harga jual air galon. Awalnya sebelum menentukan harga penanggung jawab sharing-sharing dengan orang yang membuka usaha sama. Estimasinya seperti ini Harga satu tangki itu seharga 250.000. Nah satu tangki itu biasanya menghasilkan kurang lebih 350 galon. Jika di kalkulasi secara kasar dengan bensin dan tempatnya serta modalnya harga jualnya itu 2.000 pas. Mangkanya dulu pernah berani menjual 3.500 disetiap hari jum’at karena dengan harga segitu sudah hasil. Selain itu, bagi distributor kita jual dengan harga 4.000 per galon. Sehingga mereka bisa untung 1.000 disetiap satu galon.”¹²³

Hal mengenai harga juga disampaikan oleh Lumkhatul

Hidayah selaku penanggung jawab kantin. Dia menuturkan bahwa:

“Selain promosi kami juga meningkatkan pelayanan dan harga. Dalam masalah harga biasanya kita melihat harga pasar karena melihat pesaing di lingkungan sekitar lumayan banyak maka kami selalu menyesuaikan harga dengan pesaing di luar yang menjual produk serupa dengan kami. Maksud bersaing disini harga yang setara dengan yang lain. Misalnya lauk lele, satu kilonya 20.000 dapatnya 13 lele. Lah satu lele ini kami jual dengan harga 2.000. Kita mengikuti

¹²³ Dedy Cahyono, *Wawancara*, Jember, 01 Maret 2019

harga rata-rata yang dijual dipasaran. Tujuan dari penetapan harga melihat harga pasar tersebut agar dapat menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar.”¹²⁴

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan di atas maka dapat disimpulkan bahwa para santri yang terlibat dalam unit usaha selalu menyesuaikan harga dengan harga pasar sehingga para pelaku bisnis harus bisa menanggapi dari harga-harga yang ditentukan oleh pesaing dan dari penetapan harga tersebut konsumen akhirnya akan melakukan pencarian produk yang ingin dibelinya dengan membandingkan harga-harga yang telah ditentukan oleh pelaku usaha. Sehingga keputusan mengenai harga yang akan diikuti untuk penjualan produk yang ada di unit usaha pondok pesantren mengikuti perkembangan harga yang ada di pasaran.

c. Tempat atau distribusi

Saluran pemasaran dapat dilihat sebagai sekumpulan organisasi yang saling tergantung satu sama lainnya yang terlibat dalam proses penyediaan sebuah produk atau pelayanan untuk digunakan.

Dalam menjalankan bisnis tempat merupakan jangkauan kegiatan perusahaan yang membuat produk diketahui ketersediaannya bagi pelanggan. Seperti yang disampaikan oleh Noval Subaeri, S.Pd selaku karyawan dari air mineral:

“Dalam menyalurkan barang kepada konsumen kami memanfaatkan para distributor yang sangat membantu dalam penyaluran barang-barang kepada konsumen.

¹²⁴ Lumkhatul Hidayah, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

Selain itu dalam proses penjualan agar sampai kepada konsumen kami menggunakan promosi di sosial media sehingga barang yang dijual bisa diketahui oleh para pelanggan dan bisa di jangkau di semua lokasi”¹²⁵

Hal ini sesuai dengan pendapat salah satu karyawan air mineral

Nur Buzaeri, SH juga menambahkan:

“Selain melalui para distributor kami juga pendistribusian langsung kepada konsumen karena tempat produksi kita juga menjadi depo kami. Jadi ada pelanggan yang langsung datang ke depo untuk membeli air galon”¹²⁶

Siti Nur Hasanah selaku pengarah EA juga menambahkan:

“Untuk masalah pendistribusian barang kita melihat segmentasi pasar juga ya. Jika unit usaha galon maka pendistribusiannya bisa di bantu oleh para distributor. Akan tetapi, jika unit usaha kantin, koperasi dan laundry pendistribusiannya tidak menggunakan distributor karena selain unit usaha air mineral segmentasi nya hanya santri jadi hanya melayani langsung kepada konsumen yang datang ke toko kami di pondok”¹²⁷

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa bentuk proses penyaluran barang ke konsumen menggunakan saluran distribusi langsung dan juga menggunakan saluran distribusi tidak langsung. Bentuk dari saluran distribusi langsung adalah konsumen bisa langsung memesan whatsapps dan menyalurkan barang yang dibeli oleh konsumen secara langsung ketempat konsumen tinggal.

Sedangkan untuk bentuk pendistribusian tidak langsung menggunakan

¹²⁵ Noval Subaeri, *Wawancara*, Jember, 26 Februari 2019

¹²⁶ Nur Buzaeri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

¹²⁷ Siti Nur Hasanah, *Wawancara*, Jember, 26 Februari 2019

distributor untuk menyalurkan barangnya kepada konsumen atau pembeli.

d. Promosi.

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut. Berdasarkan pengertian di atas maka promosi merupakan aktivitas komunikasi yang berasal dari informasi yang tepat.

Edy Purwanto, SH sebagai pengarah *Entrepreneur Academy* mengatakan bahwa:

“Keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar yang ada dalam pondok yang pertama melalui santri sendiri dengan promosi melalui pamflet. Biasanya bagian *marketing* membuat pamflet kemudian disebarakan kepada seluruh santri. Menyusun strategi *marketing* ini sangat penting karena strategi *marketing* merupakan faktor terbesar yang akan mempengaruhi kesuksesan suatu usaha sehingga perlu di upayakan agar berjalan secara optimal. Strategi-strategi *marketing* dari unit usaha berbeda-beda. Para santri yang terlibat selalu memunculkan ide-ide terbaru mereka sehingga unit usaha di pondok dari hari kehari semakin baik”.¹²⁸

Untuk mengunggulkan pesantren dibandingkan pesantren lain ada ciri khas sendiri yang dilakukan oleh pesantren. Nur Buzaeri, SH. Dia mengatakan bahwa:

“Dalam menyusun strategi pasar sudah bagus karena santri dilibatkan di dalamnya. Meskipun mereka tidak

¹²⁸ Edi Purwanto, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2019

memasarkan dengan berjalan setiap hari atau bahkan mengencarkan di media sosial setiap hari akan tetapi, mereka sudah ada upaya untuk memasarkannya walaupun hanya sesekali mereka menyebarkan pamflet yang sudah di buat. Hal tersebut sudah cukup karena santri sudah ada rasa kepemilikan terhadap pondok pesantren. Adanya rasa kepemilikan ini membuat semua santri secara tidak sengaja melibatkan dirinya untuk membantu perkembangan unit usaha yang ada di pondok salah satunya dengan membantu pemasaran. Jadi santri sudah bisa menjalin komunikasi dengan target pasar melalui produknya dan mempengaruhi persepsi pelanggan mengenai produk”.¹²⁹

Mutasania selaku mantan penanggung jawab kantin juga juga merasakan hal yang serupa akan dukungan santri dalam pemasaran unit usaha pesantren. Dia mengatakan:

“Strategi dalam menyusun proses pemasaran santri cukup terlibat karena ada upaya membantu agar unit usaha di nuris dapat dikenal oleh masyarakat melalui media sosial, bisa juga face to face dalam memasarkannya. Semua unit kewirausahaan di pondok sudah mengalami perkembangan. Bertumbuhnya unit usaha tidak lepas dari inovasi-inovasi dari santri serta motivasi dari pengasuh pondok terutama dalam hal menyusun strategi pasar baik itu dari produk, promosi, dan harganya. Inovasi dari masing-masing unit usaha tersebut membuat unit usaha mampu bersaing dengan unit usaha di luaran”.¹³⁰

Sinta Ayu Ning Tyas sebagai santri PPME Nuris 2 juga melihat cara-cara baru yang dilakukan oleh santri untuk mengupayakan kegiatan marketing agar bisa berjalan dengan maksimal. Dia mengatakan bahwa:

“Dalam menyusun strategi pasar santri banyak terlibat di dalamnya baik itu promosi media sosial atau inisiatif dari santri sendiri menyebarkan pamflet yang sudah di *share* di grup, terkadang juga banyak santri yang mengajak temannya untuk belajar bersama di pondok atau hanya

¹²⁹ Nur Buzaeri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

¹³⁰ Mutasania, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2019

sekedar bermain-main di pondok. Hal tersebut secara tidak langsung mereka mengajak temannya untuk membeli produk dalam pondok saat temannya berkunjung. Selain itu strategi marketing dari masing-masing unit usaha cukup bagus karena unit-unit usaha di pondok selalu berusaha memperbaiki kualitas serta memunculkan inovasi-inovasi terbaru. Misalnya di kantin selalu menanyakan di grup mengenai menu-menu yang banyak diminati santri sedangkan koperasi mereka berkeliling dari satu kamar ke kamar lain untuk menawarkan produk koperasi sehingga teman-teman santri tidak perlu repot-repot untuk pergi ke koperasi karena mereka menjemput bola bukan menunggu bola selain itu mereka juga memberi reward bagi santri yang paling banyak belanja. Cara-cara baru dalam kegiatan marketing yang dilakukan oleh santri tersebut untuk mengupayakan agar semua unit usaha bisa berjalan dengan maksimal dan dari masing-masing strategi tersebut melibatkan santri”¹³¹.

Dari hasil wawancara dengan para informan diatas dapat di simpulkan bahwa keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar cukup bagus karena para santri telah memberikan gagasan, ide, kemampuan dan keterampilan mereka untuk ikut berperan aktif mengencarkan serta mengembangkan unit usaha yang ada di pondok. Para santri sudah mengupayakan serta mengoptimalkan agar unit usaha di pondok dapat berkembang. Sehingga dalam menyusun strategi pasar dan mempertahankan eksistensi unit usaha dalam pondok tidak terlepas dari keterlibatan santri.

C. Temuan dan Pembahasan

Berdasarkan paparan data yang telah disajikan dan dilakukan analisis, maka dilakukan pembahasan terhadap hasil temuan dalam bentuk interpretasi

¹³¹ Sinta Ayu Ning Tyas, *Wawancara*, Jember, 29 Januari 2019

dan diskusi dengan teori-teori yang ada serta relevan dengan topik penelitian ini. Pembahasan penelitian disesuaikan dengan fokus penelitian yang terdapat di dalam skripsi ini, guna mempermudah dalam menjawab pertanyaan yang ada dalam fokus penelitian. Berikut akan dijabarkan pembahasan temuan penelitian terkait dengan teori tersebut:

1. Keterlibatan Santri Dalam Memulai Usaha Baru Melalui Entrepreneur Academy Di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember

Berdasarkan data lapangan yang peneliti peroleh menunjukkan bahwa dalam memulai suatu usaha baru di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember melibatkan santri. Keterlibatan santri dalam memulai suatu usaha baru tersebut yakni:

a. Identifikasi kebutuhan

Untuk memulai suatu usaha baru langkah awal yang dilakukan oleh PPME Nuris 2 yakni identifikasi kebutuhan yang mana identifikasi kebutuhan ini dilakukan secara internal dan eksternal. Identifikasi secara internal berarti dengan melihat peluang terhadap santri di dalam pondok sendiri. Sedangkan identifikasi secara eksternal dengan melihat peluang terhadap masyarakat sekitar pondok.

Hal tersebut kemudian dikaji dengan teori yang ada bahwa sebelum memulai suatu usaha baru untuk dapat mengetahui beberapa

hal yang baru dan yang menarik maka perlu dilakukan identifikasi berbagai sumber.¹³²

Dari hasil identifikasi tersebut akan diperoleh informasi mengenai usaha apa yang cocok di kembangkan dan yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pelaksanaan program kita serta mempermudah dalam menyusun rencana program yang akan dilaksanakan selanjutnya.

b. Sasaran pasar

Kegiatan pemasaran akan lebih berhasil jika hanya diarahkan kepada konsumen tertentu sebagai target pasar yang dituju. Dalam hal ini PPME Nuris 2 setelah melakukan identifikasi kebutuhan tersebut maka ditemukanlah sasaran pasarnya yakni terhadap santri dan masyarakat sekitar. Dalam hal ini unit usaha PPME Nuris 2 harus memperhatikan jenis kebutuhan dan keinginan konsumen yang dituju.

Hal tersebut kemudian dikaji dengan teori yang ada bahwa untuk mengemabngkan posisi produk perusahaan dan strategi bauran pemasaran maka dibutuhkan target pasar. Dengan mengetahui target pasar yang dilayani, maka akan memudahkan perusahaan menyesuaikan produk yang dipasarkan dan strategi bauran pemasaran yang dijalankan akan lebih baik.¹³³

c. Sarana dan prasarana

Setelah hasil identifikasi dan sasaran diketahui langkah selanjutnya yakni memfasilitasi santri untuk dapat membuka suatu usaha.

¹³² Hendro, *Dasar-dasar*, 293

¹³³ *Ibid.*, 293

Dengan tersedianya sarana dan prasarana yang baik maka dalam melakukan kegiatan akan berjalan sesuai dengan tujuan.

Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa tanpa adanya sarana dan prasarana yang baik, maka tidak mungkin tujuan akan dapat dicapai dengan mudah. Demikian pula dengan membuka suatu usaha sangat di perlukan sarana dan prasarana yang mendukung berjalannya usaha tersebut agar berjalan dengan lancar dan sesuai tujuan bersama.¹³⁴

d. Sumber dana

Hasil dari identifikasi, sasaran pasar, sarana dan prasarana maka terbentuklah suatu anggaran dana yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Sumber dana dalam PPME Nuris 2 untuk mengelola dan mengembangkan semua unit usaha berasal langsung dari pengasuh.

Sumber dana yang diberikan ini sesuai dengan kebutuhan masing-masing unit usaha. Sehingga sebelum usaha di mulai penanggung jawab unit usaha mengestimasi anggaran dana yang dibutuhkan kemudian diajukan kepada bagian keuangan.

Hal tersebut dikaji dengan teori yang ada bahwa dana atau modal merupakan salah satu hal yang penting dalam memulai usaha baru dan mengembangkan usaha tersebut. Salah satu jenis modal adalah dalam bentuk uang, sebagai modal awal untuk persiapan memulai usaha, modal operasional atau kerja untuk menjalankan usaha dalam bentuk alokasi rutin maupun insidental dan berkala serta modal yang

¹³⁴ Hendro, *Dasar-dasar*, 293

dibutuhkan untuk mengembangkan usaha ketika usaha sudah berjalan lancar.¹³⁵

Jadi kekuatan modal menentukan besar kecilnya sebuah bisnis. Sangat sulit menaikkan omzet penjualan tanpa ada penambahan capital di sana. Oleh karena itu modal menjadi perkara yang penting untuk dibicarakan dan menjadi prioritas yang secepatnya direalisasikan.

e. Implementasi usaha

Ketika identifikasi kebutuhan, sasaran pasar, sarana dan prasarana tersedia serta modal ada maka langkah selanjutnya yakni *action* atau pelaksanaan unit usaha. Implementasi santri PPME Nuris 2 dalam memulai usaha baru di pondok pesantren tidak terlepas dari rencana yang sudah disusun sebelumnya. Diantara implementasi tersebut dapat berupa diskusi, praktik, dan pelatihan.

Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa seorang pengusaha atau wirausaha saat memulai suatu usaha hendaknya melakukan tindakan atau pelaksanaan sesuai dengan rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci agar usahanya dapat berjalan sesuai tujuan.¹³⁶

f. Evaluasi

Untuk mengetahui unit usaha mana yang sudah berkembang dan berjalan maka dilakukan evaluasi. Evaluasi ini dalam PPME Nuris 2 dilakukan satu bulan satu kali. Dari evaluasi tersebut dicari bersama-

¹³⁵ Hendro, *Dasar-dasar*, 293

¹³⁶ *Ibid.*, 293

sama jalan keluarnya sehingga dapat mengurangi hambatan-hambatan yang akan terjadi masa mendatang.

Evaluasi yang dimaksud diatas bertujuan untuk mengetahui proses yang terjadi selama memuali suatu usaha. Proses disini mulai dari input, proses, dan output. Input disini meliputi identifikasi kebutuhan, penetapan sasaran, sarana dan prasarana serta dana yang dibutuhkan. Sedangkan proses meliputi rancangan program atau implementasi bisnis. Output disini meliputi evaluasi atau pemantauan program usaha.¹³⁷

Temuan tersebut selanjutya di dialogkan dengan teori bahwa membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya. Rencana harus ada betapun sederhananya secara tertulis. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pertanyaan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, dimana lokasinya, siapa konsumennya, dan dari mana sumber modalnya¹³⁸. Oleh sebab itu sebelum memulai suatu usaha baru ada baiknya menyusun perencanaan agar supaya kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan / sedang berjalan tetap pada jalur yg direncanakan.

Data yang di dapat dilapangan diatas apabila dikaitkan dengan teori yang ada yaitu langkah-langkah dalam memulai suatu usaha baru juga memiliki proses, tujuan dan target. Berdasarkan teori dan fakta

¹³⁷ Hendro, *Dasar-dasar*, 293

¹³⁸ Alma, *Kewirausahaan*, 216

dilapangan setelah disesuaikan dengan teori bahwa langkah-langkah dalam memulai suatu usaha baru seperti diatas sudah bisa di terapkan dalam pengembangan kewirausahaan santri di di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember

2. Keterlibatan Santri Dalam Proses Penataan Sumber Daya Manusia (SDM) Melalui Entrepreneur Academy Di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember

Untuk mewujudkan sasaran pokok pada pengembangan kewirausahaan di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember memerlukan sebuah manajemen secara tepat. Maka dari itu setidaknya harus melibatkan para santri karena merekalah saat ini dianggap paling memahami kondisi dan peluang disekitar pesantren.

Dari data lapangan yang peneliti peroleh, Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember dalam melaksanakan usaha memiliki susunan yang jelas dan formal dalam bidang tugas tiap-tiap unsurnya. Sehingga adanya sebuah sistem yang terstruktur tersebut dilakukanlah penataan SDM agar supaya dapat tercapai visi misi dari pesantren itu sendiri. Keterlibatan santri dalam memetakan SDM sebagai berikut:

a. Perencanaan SDM.

Dalam perencanaan SDM di PPME Nuris 2 biasanya dilakukan proses penyusun secara sistematis tentang perkiraan kebutuhan dan pengadaan sumber daya manusia. Setelah mengetahui kebutuhan

tenaga kerjanya selanjutnya dilakukan analisa kebutuhan SDM atau memprediksi SDM yang dibutuhkan di masa yang akan datang.

Hal tersebut dikaji dengan teori yang ada bahwa untuk mengatasi kelebihan dan kekurangan SDM dalam usaha maka harus dilakukan perencanaan SDM. Perencanaan SDM merupakan proses menentukan kebutuhan akan tenaga kerja dan cara memenuhi kebutuhan tersebut agar sesuai dengan rencana terpadu organisasi.¹³⁹

b. Rekrutmen dan seleksi

Setelah perencanaan dilakukan selanjutnya dilakukan rekrutmen dan seleksi yaitu upaya atau kegiatan untuk mendapatkan calon tenaga kerja baru. Proses rekrutmen ini di umumkan kepada seluruh santri oleh pengurus. Jadi pengurus ikut andil dalam proses pencarian calon tenaga kerja baru. Ada perbedaan proses rekrutmen SDM di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember. Perbedaan tersebut dilihat dari segi rekrutmen antara santri dan pengurus. Santri direkrut berdasarkan kualifikasi kriteria yang sudah ditetapkan bersama sedangkan pengurus berdasarkan rasa kepercayaan pengasuh.

Selanjutnya bagi calon tenaga kerja baru yang sudah memenuhi persyaratan akan dilanjut ke proses penyeleksian. Sehingga untuk memenuhi tuntutan tenaga kerja di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 menggunakan beberapa kriteria atau target dalam

¹³⁹ Moekijat, *Perencanaan Sumber Daya Manusia* (Bandung : Mandar Maju, 1998), 3

menentukan santri yang akan dilibatkan dalam wirausaha pondok pesantren. Penentuan kriteria tersebut sangat dibutuhkan demi mencapai tujuan dari beberapa rencana yang sudah dijalankan.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan salah satu pengurus unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember dalam penataan SDM mempunyai kualifikasi kriteria sebagai berikut:

- 1) Kesanggupan santri.
- 2) Pengalaman.
- 3) Komunikasi/tatakrama.

Dari kriteria yang disebutkan sekilas nampak bahwa santri yang terlibat merupakan santri yang terbentuk dengan sukarela tanpa adanya unsur keterpaksaan. Hal tersebut ditekankan karena yang mengelola unit usaha adalah seorang mahasiswa yang memiliki tugas kuliah dan juga pesantren sehingga mereka harus mengorbankan waktu, mengorbankan tenaga dan mengorbankan pikirannya untuk membangun unit usaha di pondok.

Hal tersebut dikaji dengan teori bahwa untuk mengetahui kemampuan kualitas calon tenaga kerja maka perlu dilakukan tes. Dari tes tersebut maka akan diperoleh sumber daya yang tepat, berkualitas, dan sesuai dengan kebutuhan organisasi.¹⁴⁰

¹⁴⁰ Hendro, *Dasar-Dasar*, 321

c. Pengembangan SDM

Pengembangan ini dilakukan agar meningkatkan kualitas SDM santri maka dari itu di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 mengadakan pelatihan. Pelatihan ini diberikan kepada seluruh santri, langkah yang diambil dalam mengembangkan kemampuan dan keterampilan santri yang ada di pondok tersebut dengan diikutsertakan dalam kegiatan-kegiatan entrepreneur seperti melakukan kegiatan bazar entrepreneur, praktik berjualan, sharing dengan para pengusaha dan ikut serta dalam pameran *entrepreneur*.

Dari tahapan diatas pesantren memberikan pelatihan kepada santri dalam bentuk praktik dasar membuka usaha baru sehingga yang awalnya hanya terampil untuk jadi buruh ketika sudah mempunyai bekal dalam pelatihan yang telah diberikan, akan merubah nasibnya lebih baik dalam hal keekonomiannya.

Hal tersebut dikaji dengan teori yang ada bahwa untuk meningkatkan kualitas profesionalisme dan keterampilan para karyawan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya secara optimal setiap usaha maka, dari pimpinan dilakukan pengembangan kecakapan untuk menambah keahlian kerja di setiap karyawan sehingga di dalam melaksanakan tugas-tugasnya berjalan lebih efisien dan produktif.¹⁴¹

¹⁴¹ Sutrisno, *Manajemen*, 67

d. Penilaian kinerja

Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 untuk mengetahui kinerja dari masing-masing anggota yang terlibat dalam unit usaha maka dilakukan penilaian kinerja. Penilaian kinerja tersebut dilakukan secara langsung oleh masing-masing manajer unit usaha. Selain itu, untuk memacu semangat para santri yang terlibat pengusaha memberikan sebuah penghargaan kepada santri yang teraktif.

Hal tersebut dikaji dengan teori yang ada bahwa untuk mengetahui kelebihan-kelebihan serta kekurangannya dalam pelaksanaan pekerjaan terutama dalam prosesnya maka dilakukanlah penilaian prestasi kerja. Selain itu, penilaian kinerja juga dapat menjadi dorongan bagi karyawan untuk meningkatkan profesionalitasnya.

e. Kompensasi/SHU

Untuk memotivasi pekerja agar mencapai produktifitas yang lebih tinggi maka di berikan sebuah upah atas kinerjanya. Namun, ada beberapa istilah yang digunakan dalam PPME Nuris 2 yakni istilah upah dan bagi hasil. Upah ini digunakan bagi unit usaha air mineral sedangkan bagi unit usaha koperasi, kantin dan laundry berdasarkan bagi hasil. Perbedaan tersebut dikarenakan sasaran pasar dari unit usaha yang berbeda sehingga mempengaruhi tingkat kinerja tenaga kerja dan pendapatan dari usaha.

Dari hal tersebut kemudian dikaji dengan teori yang ada bahwa untuk eksisnya organisasi ditengah-tengah persaingan maka, kompensasi harus betul-betul dikelola dengan baik, agar SDM dalam organisasi lebih terpuaskan dan termotivasi untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi. Selain itu, dengan adanya kompensasi juga dapat meningkatkan karyawan kompeten dalam pekerjaannya dan sistem kompensasi haruslah dapat memotivasi para karyawan mematuhi semua peraturan hukum.¹⁴²

Dari pemaparan data diatas menggambarkan bahwa santri benar-benar memerhatikan penataan SDM yang berkualitas agar supaya unit usaha di pondok dapat berkembang. Proses penataan tersebut di tata berdasarkan hasil musyawarah bersama-sama.

Hal tersebut sesuai dengan teori manajemen SDM bahwa untuk mencapai tujuan bersama perusahaan, karyawan, dan masyarakat menjadi maksimal maka perlu mengatur hubungan dan peranan sumber daya (tenaga kerja) yang dimiliki individu secara efisien dan efektif.¹⁴³

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa keterlibatan santri dalam proses penataan SDM cukup bagus karena santri menata sesuai dengan aturan implementasi manajemen sumber daya manusia (SDM) sehingga kinerja para santri berjalan sesuai dengan tupoksi (tugas pokok) masing-masing.

¹⁴² Simamora, *Manajemen*, 548

¹⁴³ Tsauri, *Manajemen*, 4

Sehingga berdasarkan teori dan fakta dilapangan setelah disesuaikan dengan teori bahwa proses penataan SDM seperti diatas sudah bisa di terapkan dalam pengembangan kewirausahaan santri di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember

3. Keterlibatan Santri Dalam Proses Menyusun Strategi Pasar Melalui Entrepreneur Academy Di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli Kaliwates Jember

Pemasaran merupakan kegiatan yang amat penting dalam operasional suatu bisnis. Bukan berarti bagian-bagian lain di dalam perusahaan tidak penting, semua bagian dalam perusahaan adalah penting. Tetapi perhatian utamanya adalah bagian pemasaran yang akan berhadapan langsung dengan publik, yang sangat menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu usaha.

Dunia pemasaran diibaratkan sebagai suatu medan tempur bagi para produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditi yang sama maka perlu sekali diciptakan suatu strategi pemasaran, agar dapat memenangi perang tersebut.¹⁴⁴

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember sebagai berikut:

¹⁴⁴ Alma, *Kewirausahaan*, 195

a. Produk.

Untuk meningkatkan produktifitas dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember ada sebuah strategi yakni menciptakan produk lebih bervariasi dan menambah nilai tambah dari suatu produk tersebut. Sehingga konsumen mempunyai harapan dan nilai lebih terhadap produk yang dibelinya karena tidak hanya fokus pada satu barang. Bisa memilih sesuai dengan selera.

Hal tersebut jika dikaji dengan teori yang ada bahwa dalam strategi produk yang perlu diingat adalah yang berkaitan dengan produk secara utuh, mulai dari nama produk, bentuk, isi, atau pembungkus dan diferensiasi produk.¹⁴⁵

b. Harga.

Penetapan harga dalam unit usaha PPME Nuris 2 ini di tentukan oleh harga pokok dan dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Sehingga para santri yang terlibat dalam unit usaha PPME Nuris 2 selalu menyesuaikan dengan harga pasar sehingga para pelaku bisnis harus bisa menanggapi dari harga-harga yang ditentukan oleh pesaing.

Hal tersebut kemudian dikaji dengan teori bahwa penentuan harga jual produk juga dapat ditentukan dengan 3 cara yaitu: harga

¹⁴⁵ Kasmir, *Keirausahaan*, 173

berdasarkan harga pasar, harga berdasarkan biaya, harga berdasarkan titik impasnya.

c. Tempat atau distribusi.

Dalam menyalurkan barang kepada konsumen PPME Nuris 2 menggunakan 2 saluran yakni proses penyaluran secara langsung dan proses penyaluran secara tidak langsung. Bentuk dari saluran distribusi langsung adalah konsumen bisa langsung memesan whatsapps dan menyalurkan barang yang dibeli oleh konsumen secara langsung ketempat konsumen tinggal. Sedangkan untuk bentuk pendistribusian tidak langsung menggunakan distributor untuk menyalurkan barangnya kepada konsumen atau pembeli.

Dari hal diatas kemudian dikaji dengan teori yang ada bahwa sekelompok perusahaan dan perorangan memiliki hak kepemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak kepemilikan produk dari produsen ke konsumen.¹⁴⁶

d. Promosi

Dalam unit usaha yang ada di PPME Nuris 2 promosi yang dilakukan sesuai kreatifitas dan keterampilan santri yang terlibat di masing-masing unit usaha. Sehingga mengasah santri untuk berpikir bagaimana menanggapi setiap peluang yang ada.

Hal tersebut sesuai dengan teori *marketing mix* bahwa para pengusaha yang kreatif, akan selalu menciptakan kombinasi yang

¹⁴⁶ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, 396

terdiri dari elemen yang menjadi komponen *marketing mix*. Mereka harus menciptakan dari masing-masing elemen P yang mana yang paling baik, dan paling banyak digunakan dalam strategi pemasarannya. Kombinasi mana yang akan digunakan, sangat tergantung pada keahlian tim *marketing*, dengan mempertimbangkan komoditi, pimpinan serta pengalaman masa lalu.¹⁴⁷

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa keterlibatan santri dalam proses penyusunan strategi pasar di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember yakni dengan menyusun beberapa elemen dalam marketing. Data yang di dapat dilapangan diatas apabila dikaitkan dengan teori yang ada yaitu startegi *marketing mix* juga memiliki beberapa elemen yakni *product, price, place, promosi*.

Berdasarkan teori dan fakta dilapangan setelah disesuaikan dengan teori bahwa proses penyusunan startegi *marketing mix* seperti diatas sudah bisa di terapkan dalam pengembangan kewirausahaan santri di di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember.

¹⁴⁷ Alma, *Kewirausahaan*, 206

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan data dan analisis data pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Secara umum santri terlibat dalam membuka usaha baru. Keterlibatan santri dalam memulai usaha baru dimulai dari perencanaan usaha, pelaksanaan usaha dan evaluasi. Perencanaan usaha ini meliputi identifikasi kebutuhan atau peluang, penetapan sasaran pasar, menyediakan sarana dan prasarana serta adanya modal.
2. Keterlibatan santri dalam proses penataan SDM dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember meliputi: perencanaan SDM atau memprediksi SDM yang dibutuhkan, rekrutmen dan seleksi, pengembangan SDM, penilaian prestasi kerja dan kompensasi. Implementasi manajemen strategik SDM tersebut diterapkan dalam proses penataan SDM di PPME Nuris 2 agar santri yang terlibat dapat mewujudkan tujuan dari perusahaan (lembaga).
3. Keterlibatan santri dalam menyusun strategi pasar dalam unit usaha di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Mangli Jember dengan menggunakan startegi 4P yaitu: produk, harga, tempat atau distribusi, dan promosi. Strategi tersebut dimanfaatkan santri untuk meningkatkan produktifitas dalam setiap unit usaha.

B. Saran

1. Kebijakan dari pengasuh mempengaruhi unit usaha yang ada. Misalnya mengenai sasaran pasar. Sehingga tidak semua unit usaha dapat cepat berkembangnya karena tergantung segmentasi pasar.
2. Kurangnya pemantauan dari direktur EA sehingga penilaian prestasi hanya menurut hasil dari penanggung jawab masing-masing unit usaha.
3. Kurangnya manajemen pemasaran dalam mempublikasikan unit usaha yang dimiliki. Untuk proses pemasaran seharusnya ada bagian marketing khusus agar bisa fokus dalam mempublikasikan unit usaha. Misal contoh kecilnya membuat banner yang di pasang di sepanjang jalan kampus. Selain itu, lokasi unit usaha diletakkan di tempat yang strategis biar mudah dijangkau oleh masyarakat.
4. Untuk unit usaha koperasi seharusnya bukan diberi nama koperasi karena koperasi yang di pondok modal keseluruhan dari pengasuh jadi sama seperti toko biasanya bukan sebuah koperasi karena koperasi merupakan suatu badan usaha yang mengumpulkan dana dari para anggota sebagai modal dan modal tersebut dibuat untuk menjalankan usaha sesuai aspirasi kebutuhan bersama.
5. Untuk mengetahui bakat-bakat santri yang terpendam maka alangkah baiknya pelatihan kewirausahaan dilakukan sesering mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Alma, Buchari. 2016. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Anoraga, Pandji dan H. Djoko Sudantoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, Dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dedi Purwana, Ari Fadiati. 2011 *Menjadi Wirausaha Sukses*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Dhofier, Zamakhsari. 2009. *Tradisi Pesantren*. Yogyakarta: Nawasea Press.
- Djamal, Muhammad. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Fatmawati, Erma. 2015. *Profil Pesantren Mahasiswa*. Yogyakarta: PT. LkiS Cemerlang.
- Gitosudarmo, Indriyo. 1998. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Gunawan, Ali Hasan Siswanto. 2016. *Islam Nusantara dan Kepesantrenan*. Yogyakarta: Interpena Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. 2008. Jakarta : Bumi Aksara.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Moekijat. 1998. *Perencanaan Sumber Daya Manusia*. Bandung: Mandar Maju.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Penelitian Kkualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

- Mondy, R. Wayne. 2008. *Manajemen Sumber daya Manusia, Terj. Dari Human Resource Management*. Jakarta: Erlangga.
- Sahlan, Moh. 2013. *Evaluasi Pembelajaran*. Jember: STAIN Jember Press.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* . Yogyakarta: Graha Ilmu
- Siagian, Sondang P. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Simamora, Henry. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Balai Penerbitan YKPN.
- Sofyandi, Herman. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sudrajad. 2012, *Kiat Mengentaskan Pengangguran & Kemiskinan melalui Wirausaha*. Jakarta: Bumi Aksra.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Babun dkk. 2017. *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana
- Swasta, Basu Dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Takdir, Dedy dkk. 2015. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Wijana Mahadi Karya.
- Tsauri, Sofyan. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jember: STAIN Jember Pers.
- Umar, Husen. 1999. *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Jakarta: PT. Gramedia Utama.
- Yusuf, Muri. 2014. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* Jakarta: Prenada Media Grup.

Skripsi :

Agus Zainudin, Moh. 2016. *Pemberdayaan Santri Melalui Kewirausahaan Di Pondok Pesantren Nurul Qurnain Balet Baru Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*. Jember: Skripsi IAIN Jember.

Febriana, Dini. 2017. *Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren Di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan*. Malang: Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Fajar Badruzzaman, Deden. 2009. *Pemberdayaan Kewirausahaan Terhadap Santri Di Pondok Pesantren (Studi kasus: Pondok Pesantren Al-Ashriyyah Nurul Iman Parung, Bogor)*. Jakarta: Skripsi Program Sarjana UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Ilma Hidayati, Nur. 2011. *Pembelajaran Kewirausahaan Bagi Santri Putri Pondok Pesantren Ta'mirul Ilmi Tegalsari Surakarta*. Yogyakarta: Skripsi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Iqbal Fasa, Muhammad. 2014. *Manajemen Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Modern Darussalam Gontor 1 Ponorogo Jawa Timur)*. Yogyakarta: Tesis: Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga.

Khamidah, Nur. 2018. *Pendidikan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Life Skill Santri Di Yayasan Pondok Pesantren Modern Yatim Dan Dhuafa Madania Yogyakarta*. Yogyakarta: Tesis Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Nahrowi, Mahmud. 2012. *Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Kualitas Guru Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Bangsalsari Jember*. Jember: Tesis IAIN Jember.

Rahman, Ainur. 2018. *Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Ulum Desa Kemuningsari Lor Kecamatan Panti Kabupaten Jember*. Jember: Skripsi IAIN Jember.

Sumantri, Elfani. 2017. *Pemberdayaan Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Nurul Falah Kelurahan Sempusari Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. Jember: Skripsi IAIN Jember.

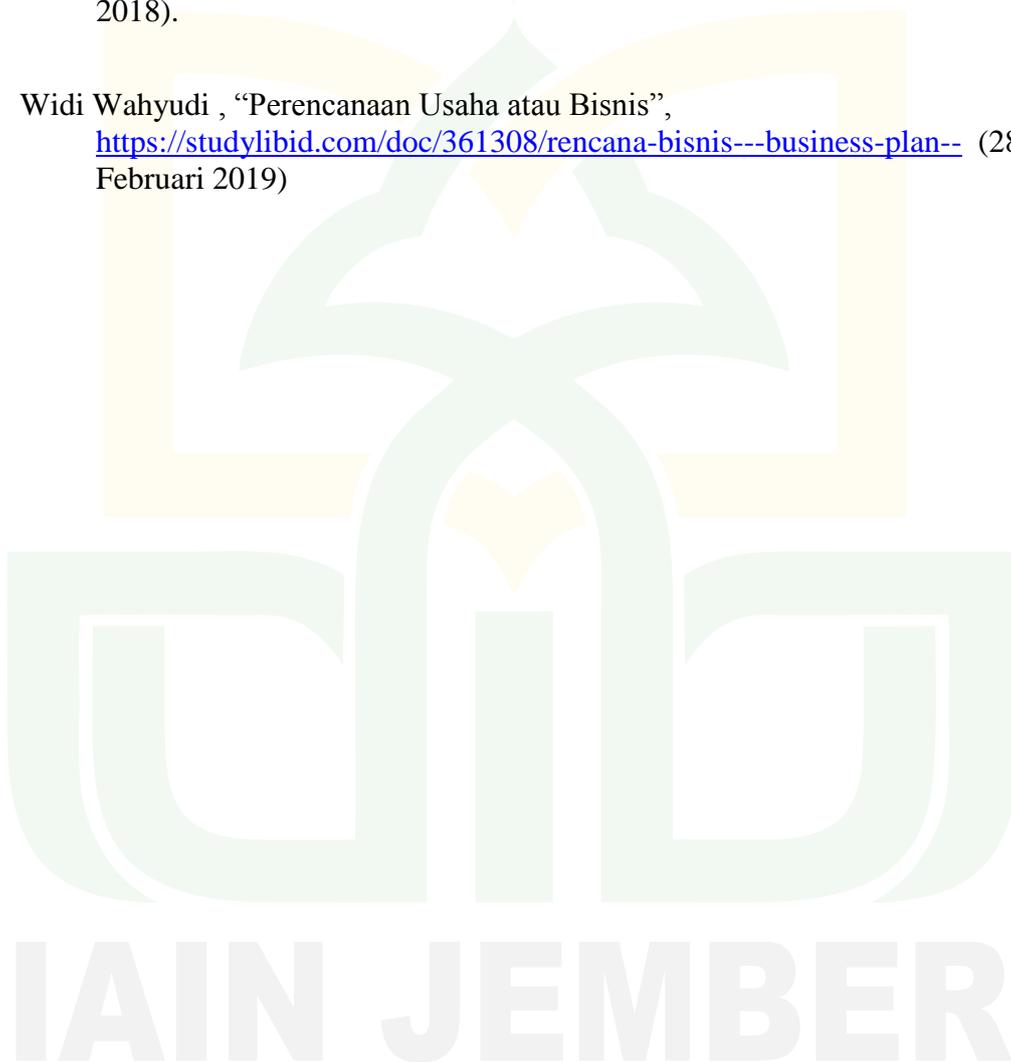
Internet :

Sabrina Fitria. "Kewirausahaan",
https://www.academia.edu/8949772/Kewirausahaan_di_Indonesia?auto=download (28 Oktober 2018).

Ramdhan Triyadi Bempah, “Jumlah Entrepreneur di Indonesia Jauh di Bawah Negara Maju”,
<https://nasional.kompas.com/read/2018/04/05/17261391/jumlah-entrepreneur-di-indonesia-jauh-di-bawah-negara-maju-ini-kata-jokowi> (29 Oktober 2018).

Sulvi Sofiana, “Kampus di Surabaya Masukkan Pendidikan Kewirausahaan Dalam Kurikulum”, <http://surabaya.com/2018/01/21/kampus-di-surabaya-masukkan-pendidikan-kewirausahaan-dalam-kurikulum> , (29 Oktober 2018).

Widi Wahyudi , “Perencanaan Usaha atau Bisnis”,
<https://studylibid.com/doc/361308/rencana-bisnis--business-plan--> (28 Februari 2019)



PERNYATAAN KEABSAHAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Churin 'In
Nim : E20152051
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya sebagai mana mestinya karya ilmiah.

Jember, 20 Maret 2019



Churin 'In
NIM. E20152051

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE	FOKUS PENELITIAN
1	2	3	4	5	6	7
Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy Of Nuris 2 Mangli Jember di PPME Nuris 2 Mangli Jember	a. Pengembangan Kewirausahaan Santri	1. Pendirian usaha 2. Penataan SDM (Sumber daya Manusia) 3. Bauran pemasaran	a) <i>Business Plan</i> b) Berhubungan dengan badan usaha a) Perencanaan tenaga kerja b) Rekrutmen dan Seleksi c) Pelatihan dan pengembangan d) Penentuan kompensasi e) Penilaian prestasi kerja a) <i>Product</i> b) <i>Price</i> c) <i>Place</i> d) <i>Promotion</i>	1. Primer Informan: a. Pengasuh Pondok PPME Nuris 2 Jember b. Ketua Entrepreneur Academy c. Anggota Entrepreneur Academy d. Santri 2. Sekunder: a. Buku b. Dokumen c. Kepustakaan d. Internet	1. Pendekatan penelitian kualitatif 2. Jenis penelitian: <i>Field research</i> (penelitian lapangan) 3. Metode pengumpulan data: a. Observasi b. Interview/wawancara c. Dokumentasi 4. Teknik analisis data: a. Reduksi data b. Analisis data c. Kesimpulan 5. Teknik keabsahan data: Triangulasi sumber dan teknik	1. Bagaimana santri dilibatkan dalam proses memulai usaha baru? 2. Bagaimana santri terlibat dalam proses penataan SDM (Sumber Daya Manusia) ? 3. Bagaimana santri terlibat dalam proses menyusun strategi pasar ?

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sejarah singkat berdirinya Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.?
2. Visi dan misi Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.?
3. Struktur kepengurusan di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Jember.?
4. Bagaimana keterlibatan santri dalam memulai usaha baru?
5. Bagaimana proses penetapan sasaran pasar dalam memulai usaha baru?
6. Bagaimana strategi penetapan jumlah dana untuk kegiatan usaha di PPME Nuris 2?
7. Bagaimana penentuan jumlah karyawan ?
8. Bagaimana menentukan kualitas SDM agar sesuai kebtuhan?
9. Bagaimana langkah-langkah untuk mengembangkan SDM dalam unit usaha?
10. Bagaimana cara mengurangi terjadinya suatu kendala dalam unit usaha?
11. Bagaimana strategi produk dalam unit usaha di PPME Nuris 2?
12. Bagaimana proses promosi dalam unit usaha PPME Nuris 2?
13. Bagaimana penentuan harga dalam unit usaha?
14. Bagaimana proses penyaluran barang hingga sampai ke konsumen?

IAIN JEMBER



PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR

NURUL ISLAM 2

Jl. Jum'at No. 68 Mangli - Kaliwates - Jember, KodePos 68136. Email:
pme.nuris.2@gmail.com Blog: www.pme-nuris-2.blogspot.com

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

"PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN SANTRI MELALUI ENTREPRENEUR ACADEMY OF NURIS 2 MANGLI JEMBER DI PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR NURUL ISLAM 2 MANGLI JEMBER"

Lokasi : Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2

No	Hari / tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1.	Senin 07 Januari 2019	Observasi lokasi penelitian	
2.	Selasa, 22 Januari 2019	Penelitian awal dan menyerahkan surat izin penelitian	
3.	Rabu, 23 Januari 2019	Dokumentasi data profil pesantren	
4.	Rabu, 23 Januari 2019	Wawancara Pengarah EA	
5.	Kamis, 24 Januari 2019	Wawancara Direktur EA	
6.	Kamis, 24 Januari 2019	Wawancara Anggota Air Mineral	
7.	Kamis, 24 Januari 2019	Wawancara mantan penanggung jawab kantin	
8.	Sabtu, 26 Januari 2019	Wawancara penanggung jawab kantin	
9.	Sabtu, 26 Januari 2019	Wawancara penanggung jawab air mineral	
10.	Selasa, 29 Januari 2019	Wawancara penanggung jawab laundry	
11.	Selasa, 29 Januari 2019	Wawancara anggota koperasi	
12.	Selasa, 29 Januari 2019	Wawancara pada santri	
13.	Rabu, 20 Februari 2019	Wawancara Ketua Pondok Pesantren	
14.	Kamis, 21 Februari 2019	Wawancara bagian keuangan EA	
15.	Kamis, 07 Maret 2019	Menyerahkan surat ijin selesai penelitian	

Jember, 20 Maret 2019
Ketua Umum PPME Nuris 2

Dedy Cahyono, S.Pd



PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR

NURUL ISLAM 2

Jl. Jum'at No. 68 Mangli - Kaliwates - Jember, , Kode Pos 68136.
Email: pme.nuris.2@gmail.com Blog: www.pme-nuris-2.blogspot.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 010/PPPME_Nuris2_Jember/XI/2019

Tentang : Penelitian

Yang bertanda tangan dibawah ini, pengasuh Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli-Jember menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Churin 'In
NIM : E20152051
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syari'ah

Telah selesai melaksanakan penelitian di Pondok Pesantren Entrepreneur Nurul Islam 2 mulai Januari sampai dengan Maret 2019 untuk memperoleh data guna untuk penyusunan skripsi dengan judul "Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Entrepreneur Academy di Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul Islam 2 Karang Mluwo-Mangli-Kaliwates-Jember"

Demikian surat ini saya buat untuk dapat digunakan sebagai mana mestinya.

Jember, 20 Maret 2019
Ketua Umum.

Dedy Cahyono, S.Pd



Pondok Pesantren Entrepreneur Nurul Islam 2 Mangli-Kaliwates-Jember.



Meeting Room PPME Nuris 2



Rapat bersama Pengasuh Mengenai Konsep Program Entrepreneurship



Bazar entrepreneur setiap satu semester



Bazar Entrepreneur di Nuris 1 dalam rangka memeriahkan acara Nuris Got Talent



Praktik entrepreneur di CFD Jember setiap satu bulan sekali



Pelatihan memasak



Pelatihan Kecantikan by Wardah kosmetik



Ikut berperan dalam pameran entrepreneur di Lippo Plaza



Bupati Jember Lirik Karya dan Kreatifitas Santri PPME Nuris di acara pameran entrepreneur di Lippo Plaza



Unit usaha kantin PPME Nuris 2 Mangli Jember



Unit usaha Koperasi PPME Nuris 2 Mangli Jember



Unit usaha Air Mineral



Wawancara bersama direktur Entrepreneur Academy



Wawancara bersama pengarah Entrepreneur Academy



Wawancara dengan Ketua pondok pesantren



wawancara anggota air mineral



Wawancara bersama penanggung jawab laundry



Wawancara bersama anggota koperasi



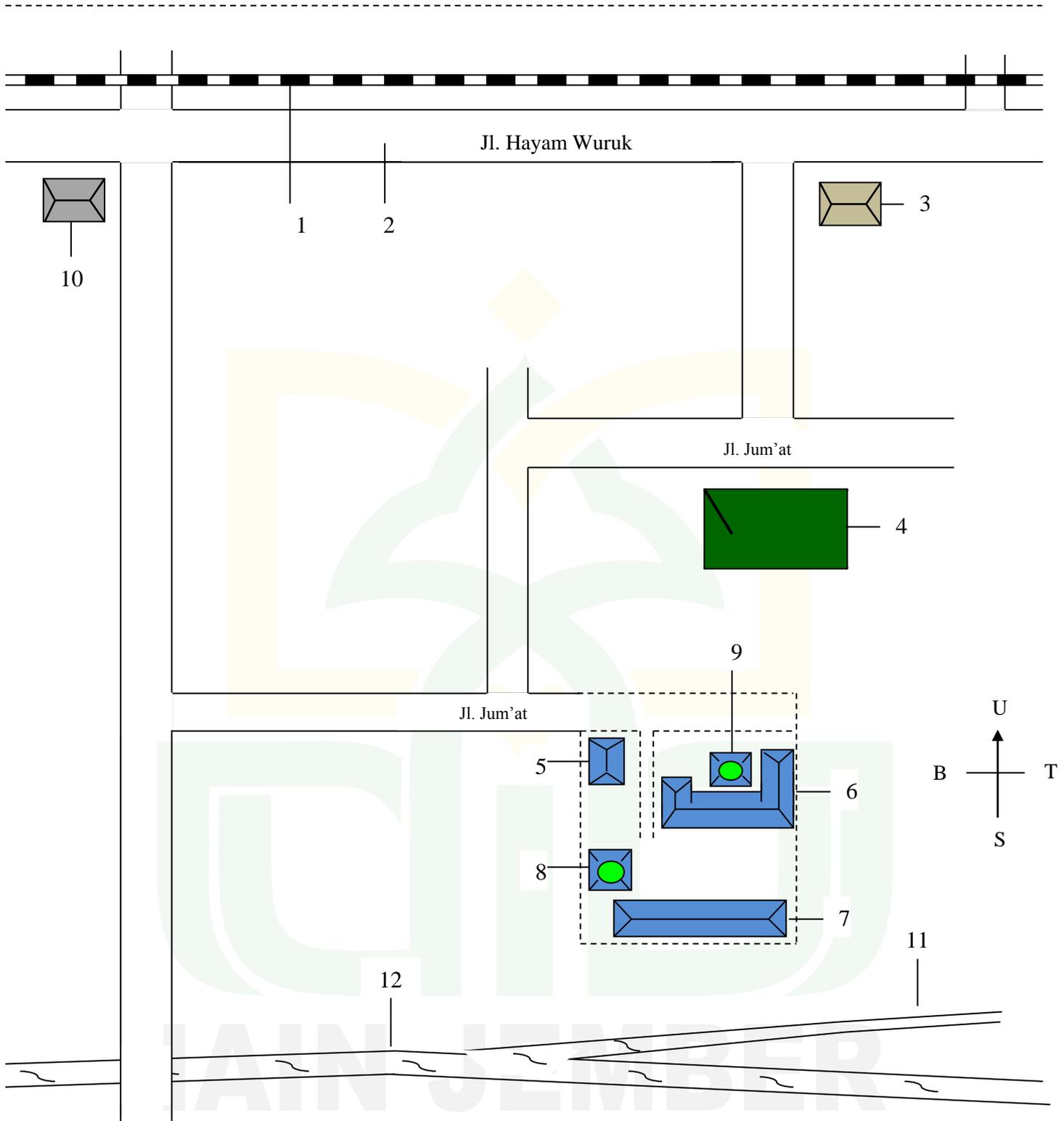
Wawancara penanggung jawab kantin



Wawancara bagian keuangan EA



DENAH LOKASI PONDOK PESANTREN MAHASISWA ENTREPRENEUR NURUL ISLAM 2 MANGLI - JEMBER



KETERANGAN:

- | | |
|--|---|
| 1. Rel Kereta Api Kab. Jember | 7. Asrama Putra PPME. NURIS 2 Jember |
| 2. Jalan Raya Kota Jember | 8. Mushollah Putra PPME. NURIS 2 Jember |
| 3. POLSEK Kaliwates | 9. Mushollah Putri PPME. NURIS 2 Jember |
| 4. IAIN Jember | 10. Pasar Mangli |
| 5. Rumah Penanggung Jawab PPME. NURIS 2 Jember | 11. Anak Sungai Bedadung |
| 6. Asrama Putri PPME. NURIS 2 Jember | 12. Sungai Bedadung |



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id
J E M B E R

Nomor : B- 46/In.20/7.a/PP.00.9/ /2019
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Bapak/Ibu/Sdr : Pengasuh Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur
Nuris 2 Mangli Jember
di-
TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Churin 'In
NIM : E20152051
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syari'ah
No Telpn : 085791023978
Dosen Pembimbing : Ahmadiono, M. E.I
NIP : 19760401 200312 1 005
Judul Penelitian : Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui
Entrepreneur Academy of Nuris 2 Mangli Jember Di
Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nurul
Islam 2 Mangli Jember

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember 22 Januari 2019
a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

Tembusan:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. LP2M IAIN Jember
3. Arsip

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Biodata diri :

Nama : Churin 'In
Nim : E20152051
Tempat, tanggal lahir : Pasuruan, 17 Januari 1997
Alamat : Dus. Kedungrejo, Des. Rejosari
RT 003/RW 004, Kec.Kraton, Kab.Pasuruan
No. Hp. : 085791023978
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah



Riwayat Pendidikan :

1. TK Darul Ulum Al-Fauzan : 2002- 2003
2. MI Darul Ulum Al-Fauzan : 2003 - 2009
3. MTs Darul Ulum Al-Fauzan : 2009 - 2012
4. MA KHA. Wahid Hasyim Bangil : 2012 - 2015
5. IAIN Jember : 2015 - 2019