

## Analisis *Entrepreneurship* Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kota Batu (Studi Pendekatan Fenomenologi)

**Eko Raharto<sup>1</sup>**

Mahasiswa Doktoral Ekonomi Syariah, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
[230504310003@student.uin-malang.ac.id](mailto:230504310003@student.uin-malang.ac.id)

**Munirul Abidin<sup>2</sup>**

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
[munirula0472@gmail.com](mailto:munirula0472@gmail.com)

**Aunur Rofiq<sup>3</sup>**

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
[aunur@uin-malang.ac.id](mailto:aunur@uin-malang.ac.id)

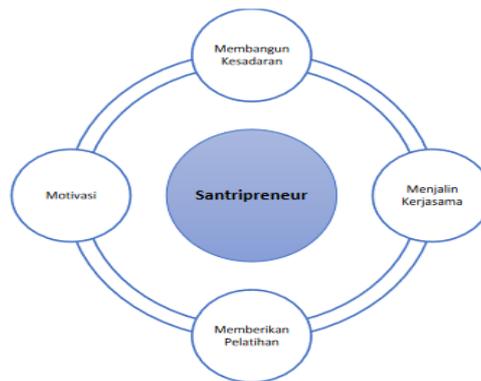
### Abstrak

Kewirausahaan atau *entrepreneursip* telah banyak dilakukan oleh lembaga pendidikan formal hingga pondok pesantren. Banyak pesantren yang menjalankan program *entrepreneur* bagi para santrinya untuk membekali *soft skill* atau kemampuan berwirausaha setelah pulang kampung atau hidup bermasyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan usaha para alumni setelah pulang kampung, apakah terjadi perkembangan atau justru berhenti, serta terbentuknya persepsi tentang kewirausahaan. Metode penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif dengan pendekatan fenomenologi, sedangkan informan penelitian sejumlah 4 orang alumni Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kota Batu, dengan kriteria alumni yang sangat aktif berwirausaha ketika menjadi santri dengan pendapatan per bulan rata-rata Rp 2 juta atau lebih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program atau kegiatan *entrepreneur* yang dilaksanakan di Pondok Pesantren Kanzun Najah Kota Batu telah membentuk karakteristik dan jiwa *entrepreneur* pada santrinya dan alumni. Para alumni yang telah pulang dan tinggal di kampung halamannya mengalami stagnanisasi atau bahkan berhentinya kegiatan usaha anggrek yang telah dijalankannya, sedangkan untuk alumni yang memilih tinggal di Kota Malang dan Kota Batu mengalami peningkatan yang positif dan signifikan pada perkembangan usahanya. Beberapa faktor yang menjadi penghambat antara lain: keterbatasan akses ekspedisi, jauh dari produsen anggrek yang berpusat di Kota Malang dan Batu, tidak ada tambahan motivasi atau penyemangat komunitas atau petani anggrek, dan keterbatasan pada sarana-prasana. Sedangkan dalam paradigma (cara pandang atau persepsi santri dan alumni pesantren Kanzun Najah telah tertanam dengan kuat bahwa, kekuatan pondasi atau kemandirian ekonomi merupakan keharusan bagi santri sebagai modal dalam berdakwah.

*Entrepreneurship, Pesantren Entrepreneur., Pesantren*

**I. PENDAHULUAN**

Kegiatan *entrepreneurship* atau kewirausahaan telah menjadi trend dan semakin dikenal, serta diminati oleh masyarakat luas, terlebih dengan kemajuan zaman dan teknologi yang tidak bisa dibendung lagi, tidak terkecuali diminati juga oleh pesantren. Kegiatan kewirausahaan juga sudah menjadi program utama di berbagai lembaga pendidikan seperti sekolah atau perguruan tinggi, dan tidak ketinggalan pula telah menjadi program unggulan di berbagai lembaga pesantren. Program *entrepreneurship* dijalankan di pondok pesantren diantaranya sebagai upaya membentuk santri yang kreatif, inovatif, dan mandiri, dengan tujuan mempersiapkan bekal ketika pulang kampung atau hidup bermasyarakat (Ifdhal, 2023). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ifdhal di pondok Pesantren Kanzun Najah Kota Batu yaitu bertujuan untuk mengetahui kegiatan pemberdayaan melalui *entrepreneurship* santri (*santripreneur*), sejauh mana program telah dijalankan dan bagaimana pola pengembangannya, serta untuk melihat sejauh mana tingkat keberhasilan program tersebut. Pola pemberdayaan yang telah dilakukan oleh Pesantren Kanzun Najah Kota Baru hasil penelitian Ifdhal sebagai berikut:



Gambar 1. Pola Pemberdayaan *Santripreneur* di Pesantren Kanzun Najah (Ifdhal,2023).

Dari gambar hasil penelitian tersebut dapat dijelaskan bahwa dalam membentuk santrinya, Pesantren Kanzun Najah melakukan kegiatan pemberdayaan dengan beberapa tahap, yaitu: (1) pengasuh memberikan motivasi secara langsung maupun tidak langsung, serta menyediakan fasilitas sarana dan prasarana untuk berbisnis seperti disediakan 3 *green hiouse* (kebun anggrek); (2) membangun kesadaran santri agar bersedia menjadi *entrepreneur* dan mengubah cara pandang dari seorang pekerja menjadi orang yang mandiri; (3) pesantren menjalin kerjasama dengan pengusaha-pengusaha sukses di Kota Malang dan Batu untuk memberikan materi secara rutin setiap 1 bulan kepada santri; dan (4) pesantren menjalin kerjasama dengan produsen atau petani anggrek yang ada di Kota Malang dan Batu. Dari tahapan-tahapan tersebut, maka akan terbentuk santri *entrepreneur* yang kuat, berkarakter, dan mandiri sesuai visi pondok pesantren “*Membangun seorang santri berintelektual dan mandiri*”(Ifdhal, 2023).

Selain itu, untuk mencetak santri yang berjiwa *entrepreneur* dibutuhkan manajemen yang baik, meliputi perencanaan program *entrepreneur*, pengorganisasian dengan memaksimalkan peran pengurus pesantren, pengarahan pengasuh kepada santri, serta pengawasan program oleh pengasuh dan pengurus santri. Sehingga, semua program *entrepreneur* dapat berjalan sesuai rencana dan tujuan (Aziz, 2020). Begitu juga bisa dilakukan dengan memberikan pendidikan *entrepreneurship* dalam pengembangan jiwa *entrepreneur* santri (Munawwaroh, 2019), sedangkan menurut Mubarok dalam

penelitiannya, bahwa bantuan pemerintah atau dinas terkait, motivasi dan visi-misi kiai (pesantren) sangat berperan dalam melakukan pendidikan *entrepreneur* kepada santri (Mubarok, 2018).

Program *entrepreneurship* yang dilakukan pesantren juga dapat menumbuhkan jiwa *entrepreneur* dan sikap kreatif dan mandiri, akan tetapi harus memperhatikan tujuan akhirat selain keuntungan materi yang diperoleh (Wijaya and Aini, 2020). Selain itu, untuk pembentukan santri yang mandiri diperlukan pembentukan karakter atau jiwa *entrepreneur* supaya terbentuk minat berwirausaha (Polindi, 2019), serta diperlukan peningkatan motivasi berwirausaha, karena motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha (Suci Rachmawati, Roro Aditya Novi Wardhani, 2019). Sedangkan menurut penelitian lainnya bahwa, keputusan untuk menjadi *entrepreneur* dipengaruhi faktor internal dan eksternal, faktor internal terdiri dari sikap ingin mandiri, ingin kebebasan dalam bekerja, dan keinginan menolong orang lain. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari keluarga dan orang lain (Zahra, Husna and Haq, 2019). Dalam upaya mencapai keberhasilan menjadi *entrepreneur* harus berdasarkan pada pengalokasian bisnis yang sesuai syarat Islam sebagaimana yang telah dicontohkan Rasulullah Saw, diantaranya dalam menjalankan berbisnis dan kehidupannya, dalam berbisnis bukan hanya berorientasi keuntungan semata, namun bisnis harus dijadikan sebagai sarana atau media dakwah kepada para pebisnis lainnya (Uyuni, 2021).

Dari berbagai penelitian tersebut dan berdasarkan hasil pengamatan peneliti, maka peneliti ingin melakukan penelitian yang terfokus pada keberlangsungan usaha atau bisnis tanaman anggrek dan cara pandang (persepsi) para alumni Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kota Batu. Dengan tujuan untuk mengetahui, apakah terdapat perbedaan antara ketika masih berstatus sebagai santri dan setelah menjadi alumni, serta bagaimana persepsi yang terbangun tentang *entrepreneurship* yang telah dijalankan sehingga dari penelitian ini dapat diambil kesimpulan dan rekomendasi untuk perbaikan kegiatan kewirausahaan yang telah dilakukan pesantren Kanzun Nakah Kota Batu.

## II. LANDASAN TEORI

### 1. *Entrepreneurship*

*Entrepreneurship* atau kewirausahaan merupakan suatu modal utama bagi seseorang untuk mencapai kemandirian, khususnya kemandirian di bidang ekonomi. Secara arti, *entrepreneurship* atau kewirausahaan adalah suatu sikap atau mental, jiwa, karakter, dan kemampuan untuk menciptakan sebuah peluang atau inovasi baru yang berguna bagi diri sendiri dan orang banyak (Hamdani, 2010). Sedangkan *entrepreneur* adalah orang yang mempunyai kompetensi dan kemampuan dalam melihat dan menilai peluang-peluang baru yang ada, serta mampu menghimpun sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkannya, serta berani mengambil keputusan yang tepat guna dalam mencapai kesuksesan atau keberhasilannya (Bambang, 2005).

Seorang *entrepreneur* atau wirausaha mempunyai kedudukan yang mulia atau terhormat, baik disisi manusia maupun disisi Allah Swt. Banyak ayat al-Quran dan hadits yang menganjurkan untuk berwirausaha, selain melatih kepasrahan diri kepada-Nya bahwa rezeki sudah ditanggung-Nya, juga perbuatan sunah yang diajarkan Rasulullah Saw, serta terdapat 9 pintu rezeki yang ada di dalamnya. Sebagaimana sebuah hadits yang diriwayatkan Imam Baihaqi sebagai berikut (Ahmad, tt):

“Dari Ashim bin Ubaidillah, dari Salim dari bapak dia berkata Rasulullah Saw. Telah bersabda: sesungguhnya Allah Swt mencintai seorang mukmin yang

*berkarya atau bekerja keras. Dan di dalam riwayat Ibnu Adnan, Pemuda yang berkarya atau bekerja keras.”* (HR. Imam Baihaqi).

Serta hadits Rasulullah Saw yang mengabarkan bahwa terdapat 9 pintu rezeki Allah Swt dalam perdagangan, sebagai berikut:

*“Sembilan dari Sepuluh pintu rizki ada dalam perdagangan.”* (HR. Nu’aim bin Abdirrahman).

Dari beberapa pengertian dan posisi penting seorang wirausahawan, maka berperan sebagai *entrepreneur* atau wirausahawan adalah sebuah keniscayaan dan kesunahan untuk menjalankannya sebagai bekal atau dalam mensyiarkan ajaran agama Islam dan upaya menggapai ridho Allah Swt.

## 2. Karakter dan Kompetensi Entrepreneur

Karakter merupakan suatu keadaan jiwa atau hatinya yang diaplikasikan lewat tingkah laku dan perbuatan sebagai akibat dari pengaruh pembawaan diri dan lingkungannya (Baharuddin, 2009). Atau kata lain dari karakter adalah tabiat, watak, atau kebiasaan (*habbit*), akan tetapi karakter *entrepreneur* bisa ditumbuhkan dengan pelatihan dan pendidikan yang mengarahkan diri menjadi seorang *entrepreneur*. Karakter *entrepreneur* merupakan ciri-ciri yang dimiliki seseorang yang telah mampu menjadikan dirinya seorang wirausahawan, tentunya dengan sikap berani dan mampu menghadapi rintangan dan peluang yang ada.. Menurut pendapatnya Geffrey G. Meredith (Meredith, 2002), bahwa seorang *entrepreneur* harus memiliki karakter-karakter sebagai berikut: (1) percaya diri dan optimis; (2) berorientasi pada tanggungjawab dan pencapaian; (3) berani ambil resiko dan suka tantangan; (4) memiliki jiwa kepemimpinan; (5) keaslian (kreatif dan inovatif); dan (6) memiliki orientasi ke masa depan yang kuat (*visioner*). Begitu juga menurut Bygrave, seorang *entrepreneur* berhasil mempunyai beberapa karakter yang melekat pada dirinya, yaitu sebagai berikut (Bygrave, 1994): (1) mempunyai impian (*dream*); (2) mempunyai sikap tegas (*decievenss*); (3) mempunyai perilaku cepat bertindak (*doer*); (4) keyakinan hati untuk berkembang (*determination*); (5) totalitas dan loyalitas (*dedication*); (6) mencintai pekerjaan (*devotion*); (7) mempunyai ketelitian (*details*); (8) keyakinan dengan takdir (*destiny*); (9) *dollars*, keuntungan atau pendapatan sebagai indikator kinerja perusahaan, bukan sebagai tujuan; dan (10) pembagian kepemilikan (*distribution*).

Selain karakter *entrepreneur*, terdapat empat kompetensi penting yang harus dimiliki seorang wirausahawan, yaitu sebagai berikut (Daryanto, 2012): (1) fokus pada dasar dan substansi, bukan hanya teknologi; (2) mempunyai prediksi atau ramalan biaya cadangan pembiayaan perusahaan; (3) membuat super tim, bukan superman; dan (memberi tempat dan peran strategis bagi wirausahawan visoner dan pioner. Jika karakter dan kompetensi tersebut dimiliki seorang *entrepreneur*, maka modal kuat untuk berhasil sudah dimiliki dan lebih memudahkan dalam pencapaian visi, misi dan tujuannya di masa depan.

## 3. Pondok Pesantren

Dalam perkembangan dunia pendidikan, khususnya lembaga pendidikan pesantren, telah mengalami pergeseran ke arah penyesuaian dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat. Dahulu, lembaga pesantren hanya fokus pada pengajaran agama (*tafaqquh fi addin*), akan tetapi sekarang memberikan ruang dan tempat kepada pendidikan formal untuk berkembang, baik secara kelembagaan maupun program-programnya. Untuk mensukseskan program pembelajaran dan pendidikan di lembaga pesantren, maka dibutuhkan komponen dasar yang harus dipenuhi, yaitu sebagai

berikut (Kompri, 2018):(1) pondok atau asrama, sebuah lembaga pendidikan pesantren harus terdapat ruang asrama tempat para santri beristirahat dan tempat tinggal permanen; (2) masjid, sebagai tempat pusat kegiatan belajar dan mengajar; (3) pengajaran kitab kuning, sebagai media belajar dan ciri khas pesantren dalam mempelajari ilmu fiqih, tauhid, tasawuf, sejarah, ilmu alat, ilmu alquran, dan ilmu agama lainnya; (4) santri, sebagai masyarakat atau warga pesantren, ada santri mukim dan santri tidak mukim (santri *kalong*); dan sebuah lembaga bisa disebut pesantren jika memiliki minimal 15 santri; dan (5) pengasuh, sebagai seorang pemimpin, sekaligus sebagai penanggungjawab dan pengelola seluruh kegiatan yang ada di pesantren.

### III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini digunakan penelitian kualitatif, dengan tujuan memperoleh informasi tertulis yang berupa dokumen dan hasil wawancara kepada informan, untuk kemudian dijadikan bahan atau objek pengamatan penelitian (Kasiram, 2010). Serta memperoleh informasi atau tanda-tanda dan keadaan nyata pada sekarang ini (Sevilla, no date). Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi, yaitu penelitian yang mengulas dan mencari tahu bagaimana sebuah pengalaman individu dapat membentuk persepsi (Kamayanti, 2017). Peneliti dapat melakukan penggalian data secara mendalam tentang konsep dan kegiatan *entrepreneurship* santri yang telah dilakukan Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kota Batu, apakah memiliki dampak terhadap *entrepreneurship* santri dan alumennya setelah selesai mondok atau pulang kampung (Sevilla, no date). Informan pada penelitian ini sebanyak 4 orang yang berstatus alumni dengan kriteria kategori khusus (*purposive sampling*) yaitu aktif berwirausaha lebih dari 3 tahun, serta aktif sebagai seller dan petani tanaman hias anggrek ketika menjadi santri dan perolehan pendapatan rata-rata Rp 2 juta atau lebih dalam setiap bulannya.

Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Akan tetapi dalam penelitian ini, peneliti fokus pada wawancara mendalam, sementara observasi dan dokumentasi sebagai pelengkap data ketika ada kekurangan dari hasil wawancara (Basrowi dan Suwandi, 2008). Adapun teknik analisis yang digunakan yaitu Miles dan Huberman, penelitian dilakukan secara interaktif antara peneliti dan informan secara intens hingga terjadi kejenuhan data (Sugiyono, 2015). Proses teknik tersebut sebagai berikut; (1) pengumpulan data (*data collecting*), data berasal dari 4 alumni yang dijadikan informan; (2) merangkum data tanpa menghilangkan substansi dan keasliannya (*data reducting*), (3) menampilkan data hasil penelitian secara jelas dan detail (*data display*), dan (4) membuat kesimpulan penelitian (*concluding drawing/verfyfing*). Sedangkan untuk keabsahan dilakukan pengujian dengan beberapa langkah sebagai berikut; (1) *Uji kredibilitas*, yaitu melalui perpanjangan keterlibatan, ketekunan pengamatan, triangulasi (data, sumber, metode), konfirmasi pemeriksaan sebaya, analisis kasus negatif, pengecekan anggota, uraian detail, dan pemeriksaan; (2) *Uji transferability*; (3) *Uji dependability*; dan (4) *Uji confirmability*(Sugiyono, 2015).

### III. HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Penelitian

##### 1. Profil Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah

Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kotya Batu berdiri pada 25 Nopember 2011, barawal hibah dari Wali kota Batu bapak Edy Rumpok 2 periode (periode 2007-2017) berupa masjid Kolonel Sugiyono dan pesantren pada tahun 2011 kepada KH. Hazim Sirodjudin, Putra KH. Muhammad Abdul Djalil pendiri Pondok Pesantren Mambaul Ulum Sidomulyo Kota Batu, kemudian pada tahun 2014

kepemimpinan diserahkan kepada Gus Fathul Yasin (Menantu KH. Muhammad Abdiul Djalil) hingga sekarang (Ifdhal, 2023). Program yang ada di Pesantren Kanzun Najah berbeda dengan pesantren induknya yaitu Pondok Pesantren Mambaul Ulum Sidomulyo Kota Batu. Di pesantren ini, para santri diberikan bekal ilmu dan pelatihan *entrepreneurship* sekaligus praktek langsung dengan berbisnis anggrek. Sebagaimana yang disampaikan pengasuh bahwa pesantren Kanzun Najah mempunyai konsep lebih moderat dan visi utama yaitu, "*Faqih wa'timadu bi nafsih*" yang memiliki arti membangun seorang santri berintelektual dan mandiri (Azmy, 2022). Gus Fathul Yasin mengatakan bahwa kemandirian itu sangat penting sebagai modal dakwah, sehingga sangat penting bagi seorang pendakwah mempunyai pondasi bangunan ekonomi yang tangguh. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

*"Jika dia (santri atau pendakwah) tidak mandiri, maka pengamalan ilmu atau dakwah ini akan terhenti. Beda jika sudah mandiri, dibayar atau tidak dibayar atau terkendala transportasi jauh tidak akan menjadi masalah"* (Azmy, 2022).

## 2. Motivasi *Entrepreneur*

Hasil wawancara kepada para alumni Pesantren Kanzun Najah tentang motivasi menjadi *entrepreneur* dengan usaha bertani dan berjualan tanaman anggrek memiliki berbagai alasan, baik alasan kemandirian, memenuhi kebutuhan hidup, biaya kuliah, dan alasan lainnya. Sebagaimana disampaikan oleh Bapak Samsul sebagai berikut:

*"Sebelum kuliah di Pascasarjana UIN Malang, saya dapat informasi dari teman bahwa ada pesantren yang sesuai dengan hati nurani (amaliyah), banyak teman-teman dari Madura juga, serta pengasuhnya (Gus Fathul Yasin) dikenal ramah dan humble kepada anak-anak muda. selain mengajarkan ilmu agama, juga diajarkan wirausaha, kegiatan jamaah 5 waktu, jadwal ngaji sudah tersusun, dan banyak juga mahasiswa yang sambil kerja di pertanian (tanaman anggrek), dan pengelasan. Sehingga membuat saya yakin dengan masuk ke Kanzun Najah."*

Selain alasan tersebut, ada motivasi utama lain yang selalu diingatnya yaitu

*"Setelah pulang dari pondok harus mengajar, dan mengajarliah yang tidak dibayar, bahkan kalau perlu kita yang membayar agar bisa mengajar."*

Dengan nasihat pengasuh yang demikian, maka ada keyakinan dalam diri Bapak Samsul bahwa agar bisa mengabdikan melalui mengajar dengan maksimal dan ikhlas, maka perlu mandiri dengan berwirausaha, sehingga tidak bergantung dengan bayaran atau gaji yang diperoleh dari aktivitas mengajarnya.

Begitu juga dengan Bapak Muti yang mempunyai motivasi memilih pondok Pesantren Kanzun Najah yaitu sebagai berikut:

*"Selain menggeluti anggrek untuk biaya hidup dan kuliah, saya juga ingin mengembangkan dan mengenalkan anggrek ke masyarakat luas"*.

*"Saya juga termotivasi dengan perkataannya mbah Moen (KH.Maimun Zubair) bahwa ketika santri pulang dari pondok dan bekerja sebagai apapun, jangan sampai tidak punya penghasilan lain (berwirausaha). Begitu juga dengan hadits Rasulullah Saw yang mengatakan "Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada pada perdagangan" (HR.Nu'aim bin Abdirrahman)."*

Selain berbagai motivasi menjadi *entrepreneur* yang telah disebut para informan di atas, Bapak Narullah memiliki motivasi lain sebagaimana wawancaranya berikut ini:

*"Motivasi saya belajar berwirausaha di Pesantren Kanzun Najah karena ada semangat untuk kuliah dengan biaya sendiri. Seperti yang pernah saya alami ketika harus mandiri ketika kuliah S1, sejak semester 3, karena orang tua tidak bisa membiayai kuliah. Dan ketika datang ke Kanzun Najah, saya lebih optimis untuk bisa"*

*lebih mandiri. Walaupun sempat ragu dengan nilai ekonomis dari tanaman anggrek, dalam artian saya tidak yakin keuntungan dari jualan anggrek menjanjikan. Tapi, setelah menjalaninya ternyata nilai jualnya sangat luar biasa, sangat menguntungkan”*

Motivasi yang luar bisa juga dirasakan oleh Bapak Musa, bahwa awalnya dalam berbisnis anggrek hanya berorientasi keuntungan dan kesenangan semata, namun setelah sering mendapatkan pengajian dan nasihat pengasuh, motivasinya berubah menjadi berorientasi akhirat juga. Sebagaimana wawancara Bapak Musa sebagai berikut:

*“pengasuh memberikan motivasi agar kita menjadi intelektual dan mandiri, serta harus memberikan manfaat dengan ilmu yang dimiliki, terlebih bagi seorang pendakwah atau santri harus kuat secara ekonomi, supaya kita lebih ikhlas dan tidak mengharapkan gaji atau materi ketika kita bekerja atau mengabdikan ilmu kita di masyarakat.”*

Dari berbagai hasil wawancara yang informan sampaikan, dapat diambil kesimpulan bahwa motivasi yang ada pada para santri dan par alumni, baik yang muncul dari dalam diri dan diperoleh dari luar seperti motivasi pengasuh pesantren, fasilitas yang tersedia, dan motivasi dari pihak luar yaitu pengusaha-pengusaha yang menjadi narasumber sudah sangat cukup. Bahkan, bagi semua informan, pelajaran dan pengalaman berwirausaha di pesantren telah menjadi pendorong semangat dan modal untuk mandiri secara ekonomi dalam menjalani kehidupannya di masa depan, dan yang menjadi hal terpenting dari motivasi pengasuh kepada para santri dan alumni adalah kemandirian ekonomi yang kuat akan memudahkan dalam menjalankan dakwah di masyarakat.

### **3. Program Pendukung *Entrepreneur* di Pesantren**

Sebagai pondok pesantren *entrepreneur* yang sebagian besar santrinya adalah mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi di Kota Malang (mayoritas santri sedang melanjutkan kuliah pascasarjana di UIN Malang), pesantren ini mempunyai visi besar yaitu *“Membangun seorang santri berintelektual dan Mandiri”*. Sehingga berbagai upaya kajian seperti kitab kuning, pelatihan dan fasilitas berwirausaha telah disediakan dan dijalankan. Sebagaimana disampaikan oleh Bapak Samsul bahwa kajian yang ada telah cukup mendorong untuk menjadikan santrinya menjadi seorang *entrepreneur* tangguh. Sebagaimana hasil wawancaranya sebagai berikut:

*“Secara kajian kitab kuning sudah cukup mendorong kami untuk giat berwirausaha, meskipun tidak ada kitab khusus yang mengarahkan menjadi entrepreneur. Hanya perlu menjaga konsistensi kajian rutin bulanan tentang entrepreneursipnya saja, ya dengan mendatangkan pemateri-pemateri yang sukses sebagai seorang entrepreneur. Mereka yang sukses bisa disebut sebagai kitab berjalan juga, yang mana kita bisa memperoleh dorongan motivasi dan ilmu-ilmu berbisnis yang baik benar, dan teruji”*

Sementara menurut Bapak Muti mengatakan sebagai berikut:

*“Untuk motivasi dari pengasuh, baik secara langsung ataupun tidak langsung sudah sangat cukup. Hanya perlu ditambah intensitas pemberian materi-materi kewirausahaan dari pengusaha-pengusaha yang telah sukses. Sementara untuk kajian kitab khusus dibutuhkan yang mengkaji secara khusus tentang strategi praktis bisnis model Rasulullah Saw”.*

Begitu juga dengan pendapatnya Bapak Nasrullah yang mengatakan bahwa kajian kitab, motivasi, dan fasilitas yang ada di Pesantren Kanzun Najah sudah lebih dari cukup. Sebagaimana disampaikan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Untuk fasilitas berbisnis anggrek sudah sangat mendukung, sudah ada 3 green house berisi anggrek, jadi sudah bisa belajar budidaya dan berjualan anggrek. Untuk intensitas kajian atau pelatihan dari para pengusaha sukses di Kota Batu atau Malang perlu ditingkatkan lagi, karena mereka juga memberikan motivasi luar biasa lebih kepada para santri. Sedangkan untuk kajian kitab khusus yang mengkaji bagaimana menjadi entrepreneur sesuai Islam juga diperlukan, supaya motivasi kita lebih kuat dan terarah”.*

Hal deikian juga disampaikan oleh Bapak Musa, bahwa santri sudah diberikan fasilitas yang sangat memadai. Dengan tersedianya *green house* anggrek, santri tidak harus mengeluarkan biaya untuk menjualnya, karena sistemnya santri ambil barang dan menjualkannya, jika laku baru melakukan pembayarannya sesuai harga yang ditetapkan sebelum dijual. Begitu juga dengan pelatihan dyang sudah dilakukan sudah bagus, akan tetapi perlu penambahan atau penguatan di pelatihan bidang pemasaran, karena pemasaran dianggap sebagai ujung tombak kesuksesan sebuah bisnis. Dari informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, para informan merasakan bahwa program yang ada di pesantren untuk mendorong para santri menjadi *entrepreneur* sudah cukup baik, yaitu dengan konsistinsi pelatihan atau kajian kewirausahaan dari para pengusaha sukses, fasilitas berwirausaha yang sudah tersedia baik yang berbentuk fisik (*green house*) ataupun kemitraan dengan para petani anggrek di Kota Malang dan Batu. Akan tetapi, parta informan memberikan rekomendasi yaitu berupa kajian kitab kuning yang khusus membedah dan mengkaji *entrepreneur* yang sesuai model bisnis Rasulullah Saw (kajian praktis, bukan hanya teoritis).

#### 4. Pasca menjadi Alumni

Setelah belajar pendidikan agama dan *entrepreneurship* di Pesantren Kanzun Najah dan memutuskan pulang kampung, beberapa alumni masih tetap melanjutkan bertani dan berjualan anggrek di tempat tinggalnya, ada yang berjualan hasil budidaya di *green house* sendiri dan ada juga yang berjualan dengan system *dropship* dari petani yang ada di kota Malang dan Batu sebagai sentra anggrek terbesar di Indonesia. Sebagian alasan melanjutkan usaha anggrek diantaranya karena balas budi dan prospek binsic anggrek di masa depan. Sebagaimana dikemukakan oleh Bapak Samsul dalam wawancara sebagai berikut:

*“saya merasa berhutang budi kepada pesantren dan usaha anggrek, karena biaya hidup dan kuliah selama di Malang diperoleh dari hasil jualan anggrek. Sehingga saya perlu melanjutkan usaha ini.”*

Sementara bagi Bapak Muti, setelah pulang kampung, kegiatan berbisnis tanaman anggrek hampir berhenti total. Seperti disampaikan dalam wawancara sebagai berikut:

*“Saat ini saya berhenti total di wirausaha atau bisnis tanaman anggrek, tapi tetap mencintai dunia anggrek. Pertimbangannya di sini jauh dari petani-petani anggrek, sehingga terjadi kesulitan untuk berbudidaya dan berjualan produk yang berkuealitias, beragam dan terbaru jenisnya. Berbeda ketika kami tinggal di Kota Malang dan Batu, kapan saja kami butuh anggrek bisa datang dan menjualkan anggrek para petani anggrek yang menjadi mitra pesantren. Sedangkan selama saya di Sumenep Madura, tidak ada teman yang berkecimpung di tanaman anggrek. Sementara untuk penjualan lewat dropship kurang meyakinkan, khawatir dengan barang yang dikirim kepada konsumen tidak sesuai dan kualitasnya tidak terjamin.”*

Kondisi usaha anggrek setelah menjadi alumni yang mengalami fluktuatif harga jual juga dialami oleh Bapak Nasrullah, berikut hasil wawancaranya;

*“Ketika saya menikah dan saya memutuskan pulang ke kampung halaman istri di Sumatera, waktu itu sedang masa pandemi covid-19, sehingga saya tidak ada pendapatan sama sekali hampir 3 bulan. Setelah itu saya memutuskan untuk kembali ke Malang dan mengontrak rumah dengan istri. Tapi setelah beberapa bulan di Malang, saya diminta pulang ke Madura oleh orang tua. Dan semua anggrek yang saya miliki di Malang, saya bawa semuanya ke Madura. Namun setelah 3 bulan di Madura, saya memutuskan kembali lagi ke Malang bersama istri. Karena saya merasa melanjutkan usaha di rumah sangat sulit dan lingkungannya kurang mendukung.”*

Dari gambaran hasil wawancara di atas, bahwa ada perbedaan kondisi usaha pada alumni berdasarkan kondisi lingkungan tempat tinggalnya, yaitu kondisi usaha berhenti atau vakum bagi yang berada di luar kota Malang atau Batu, sedangkan alumni yang tetap tinggal di Kota Malang dan Batu tetap melanjutkan berwirausaha di dunia tanaman anggrek dan kondisinya semakin berkembang, serta mengalami peningkatan jumlah pendapatannya.

## 5. Hambatan dan Tantangan

Hambatan dan tantangan yang dialami para alumni setelah pulang kampung yaitu terbatasnya akses dalam berbisnis anggrek, antara lain: akses ekspedisi pengiriman yang terbatas pada pilihan dan jauh jaraknya, untuk memperoleh tanaman anggrek harus dikirim dari luar kota (Malang dan Batu), petani anggrek sedikit sehingga intensitas bertemu dengan komunitas anggrek terbatas atau motivasi kadang menurun, sarana prasarana terbatas, waktu terbatas dengan adanya kegiatan utama lain yaitu mengajar menjadi guru madrasah, guru formal atau dosen. Hal demikian juga berakibat langsung pada pendapatan yang menurun drastis jika dibandingkan dengan pendapatan dari penjualan anggrek ketika masih menjadi santri di Pesantren Kanzun Najah. Akan tetapi, para alumni beranggapan bahwa meskipun berwirausaha bukan sebagai profesi utama, tapi harus menjadi sumber pendapatan utama. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak Samsul sebagai berikut:

*“Ketika masih berstatus santri di Kanzun Najah dan berbisnis anggrek, rata-rata pendapatan per bulan bisa mencapai Rp 3-4 juta (kondisi sepi), Rp 5 juta (kondisi sedang), dan bisa lebih dari Rp 6 juta (kondisi raamai). Bahkan ketika pandemi covid-19 sekitar tahun 2020, pernah mencapai Rp 36 juta dalam 1-3 bulan. Sedangkan setelah pulang kampung, pendapatan dari penjualan anggrek sekitar Rp 1 juta per bulan”.*

Ditambahkan juga oleh Bapak Muti, bahwa hambatan berbisnis anggrek dari kampung halaman adalah faktor lingkungan yang kurang mendukung, seperti tidak ada penghobi yang sama dan jauh dari pusat produsen anggrek (Kota Malang dan Batu). Dengan kendala tersebut, Bapak Muti total berhenti berbisnis anggrek, sehingga tidak ada pemasukan pendapatan dari berbisnis anggrek. Sebagaimana paparan wawancara sebagai berikut:

*“Ketika saya masih nyantri di Pesantren Kanzun Najah, rata-rata pendapatan per bulan mencapai Rp 2-3 Juta. Tetapi setelah tinggal di Madura dan berhenti dari bisnis anggrek, sekarang tidak ada pendapatan sama sekali dari usaha tersebut. Mudah-mudahan ke depan bisa memulai lagi budidaya dan usaha di tanaman anggrek”*

Keadaan yang dialami Bapak Nasrullah sedikit berbeda dengan yang dialami oleh Bapak Samsul dan Bapak Muti, jika Bapak Muti dan Bapak Samsul memutuskan berhenti sementara dari aktivitas berwirausaha anggrek karena berbagai faktor penghambat.

Sementara, Bapak Nasrullah memilih berjuang di Kota Malang untuk melanjutkan usaha nggreknya di Kota Malang. Sebagaimana wawancara berikut:

*“Awal-awal saya menikah mengalami gejolak ekonomi, apalagi setelah menikah sempat ikut ke rumah istri di Sumatera selama 3 bulan. Sama sekali tidak ada pemasukan. Namun setelah dipikir-pikir, anggrek sudah pernah menjadi penopang biaya hidup dan biaya kuliah selama di Pesantren Kanzun Najah. Sangat rugi jika tidak dilanjutkan. Maka, saya dan istri memutuskan untuk kembali ke Kota Malang dan memulai kembali wirausaha di bisnis anggrek”*

Setelah memutuskan tinggal di Kota Malang dan melanjutkan berbisnis anggrek, yang semula kondisi perekonomiannya sempat hidup dengan kondisi pas-pasan. Namun dengan seiringnya waktu, kondisi ekonomi dan pendapatan mengalami peningkatan yang signifikan. Sebagaimana hasil dalam wawancara sebagai berikut:

*“Dahulu ketika masih nyantri di pesantren, pendapatan per bulan rata-rata Rp 2 juta. Alhamdulillah setelah beberapa tahun tinggal di Kota Malang dan melanjutkan berbisnis anggrek, pendapatan setiap live sale lewat Tik Tok bisa mencapai Rp 1-2 juta, dan itu dilakukan live sale setiap hari. Bahkan pernah dapat omset per bulan mencapai Rp 180 juta. jadi saya berfikir, bahwa ini rejeki Allah yang mungkin sudah menjadi jalan bagi kehidupan saya dan keluarga. insyaAllah ke depannya ingin mengembangkan bisnis dengan membeli tanah, untuk membuat green house dan pengembangan usaha tanaman anggrek dan sekaligus membuat rumah tempat tinggal”.*

Sementara alumni lainnya yaitu Bapak Musa yang mulai usaha berbisnis anggrek sejak 2019 mempunyai pendapatan sekitar Rp 2-6 juta setiap bulannya. Sebagaimana dalam wawancara berikut ini:

*“karena ini memang bisnis, kadang tidak menentu pendapatannya. Dalam satu bulan pernah mencapai Rp 6-7 juta, jikda kondisi sepi sekitar Rp 2 juta per bulannya”*

Dari berbagai paparan wawancara para informan mengatakan bahwa terdapat beberapa hambatan dan tantangan dalam menjalankan usaha tanaman anggrek, yaitu sebagai berikut terbatasnya sarana prasarana, minim ekspedisi ketika tinggal di pedesaan, dan penghambat paling utama yaitu lingkungan, dalam arti lingkungan sangat berpengaruh terhadap motivasi jiwa *entrepreneurship*nya dan perkembangan bisnis tanaman anggrek.

## **B. Pembahasan**

Berdasarkan paparan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, bahwa seorang *entrepreneur* harus mempunyai karakter dan jiwa *entrepreneurship* sebagaimana teori yang dikemukakan oleh Geoffrey. Begitu juga seorang *entrepreneur* harus berani mengambil resiko dan pandai memanfaatkan peluang, serta dapat memanfaatkan sumber daya yang ada (Meredith, 2002). Hal ini tercermin dari para alumni Pondok Pesantren Enterpreneur Kanzun Najah Kota Batu yang mempunyai karakter inovatif dalam menjalankan usahanya dengan menyesuaikan perkembangan teknologi dan media sosial sebagai pemasaran, hal iini tercermin dengan penggunaan Tik Tok Live sebagai media paling efektif dalam memasarkan dan menjual produk. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Nasrullah dalam wawancara sebagai berikut:

*“Sebelum ada Tik Tok kami hanya mengandalkan media sosial facebook sebagai sarana pemasaran anggrek, dan kelemahannya terletak pada jangkauan yang terbatas dan cenderung pasif atau menunggu pembeli. Setelah ada Tik Tok Live dan Youtube Live, kami berusaha memanfaatkannya, dan hasilnya sangat luar biasa menunjang dalam penjualan, serta semakin luas pemasarannya, dan bisa membuat*

*konten-konten edukasi juga. Serta ada interaksi langsung antara penjual dan pembeli, sehingga para pembeli lebih loyal terhadap kami.”*

Dalam hal mental atau sikap pantang menyerah, para alumni yang telah pulang kampung atau yang memilih tetap tinggal di Kota Malang dan Batu semuanya tetap konsisten untuk mengembangkan usahanya di masa yang akan datang, hal ini karena ada dorongan motivasi dari diri sendiri atau dari luar untuk mandiri, serta selalu teringat dengan pesan-pesan yang selalu disampaikan oleh pengasuh bahwa santri Kanzun Najah setelah pulang harus mandiri dan menjadi solusi bagi masyarakat. Selain hal tersebut, para alumni selalu memegang prinsip untuk menjadi *entrepreneur* adalah sebuah keharusan, terlebih bagi para santri yang dituntut untuk mensyiarkan agama Islam (berdakwah), baik berprofesi sebagai guru madrasah, guru sekolah, dosen atau profesi apapun yang dijalankan.

Dalam hal pembentukan karakter *entrepreneur* yang telah dijalankan oleh Pondok Pesantren Enterpreneur Kanzun Najah Kota Batu telah dianggap berhasil, karena semua santri dan alumni memberikan penilaian bagus terhadap program-program, kajian, sarana dan prasarana, dan keterlibatan pengasuh dalam mencetak saantir yang mandiri. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Ifdhal, bahwa para alumni telah mendapatkan dampak yang luar biasa dalam hal terbentuknya karakter dan cara pandang (mindset) atau persepsi tentang *entrepreneur*, baik ketika berstatus sebagai santri maupun setelah pulang kampung dan menjadi alumni (Ifdhal, 2023).

#### IV. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat perbedaan perkembangan usaha atau bisnis alumni, antara yang sudah pulang kampung (kembali ke daerah asal) dengan alumni yang memilih tinggal di Kota Batu atau Malang. Perbedaannya yaitu, alumni yang pulang kampung ada kecenderungan usaha tanaman anggrek berhenti total atau sementara, sedangkan usaha alumni yang tetap memilih tinggal di Kota Batu dan Malang tetap bertahan dan ada kecenderungan mengalami perkembangan yang signifikan, hal ini dapat terlihat dari pendapatan atau omset penjualan setiap bulannya yang meningkat tajam jika dibandingkan dengan pendapatan ketika masih berstatus sebagai santri. Terdapat beberapa kendala yang dialami usaha alumni yang pulang kampung, yaitu keterbatasan akses ekspedisi, terlebih berdomisili di pedesaan, kesibukan dengan profesi lain sebagai pengajar, dan keterbatasan akses mendapatkan anggrek dari produsennya yang berpusat di Kota Malang dan Batu sebagai pusat anggrek terbesar di Indonesia. Adapun program *entrepreneurship* atau kewirausahaan yang telah dijalankan telah cukup berhasil menjadikan santri dan alumni Pondok Pesantren Enterpreneur Kanzun Najah memiliki karakter dan jiwa *entrepreneur* dan berdaya juang tinggi. Sarana dan prasarana yang ada dianggap sudah memadai, pelatihan yang telah diberikan secara rutin setiap bulannya sangat efektif dalam memberikan motivasi, serta motivasi yang diberikan pengasuh mampu memberikan semangat dan dorongan untuk lebih giat membangun mandirian, akan tetapi diperklukan penambahan kajian kitab khusus yang membahas tentang strategi atau bagaimana menjadi *entrepreneur* model Rasulullah Saw.

Begitu juga dengan paradigma atau pola pikir (cara pandang) maupun persepsi tentang menjadi *entrepreneur* telah tertanam kuat dalam perilaku, sikap, dan tindakan para santri dan alumninya, bahwa menjadi *entrepreneur* adalah keharusan bagi seorang pendakwah (santri) sebagai modal ketika hidup bermasyarakat dalam menjalankan dakwahnya dengan profesinya sebagai apapun, terlebih sebagai pengajar atau pendidik yang harus didasari keikhlasan dan pengabdian. Hal demikian tentu selaras dengan visi

besar Pondok Pesantren Entrepreneur Kanzun Najah Kota Batu yaitu “*Faqih wa’Timadu bi Nafsih*” atau membangun seorang santri berintelektual dan mandiri.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Basrowi & Suwandi (2008) *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta, Rinerka Cipta.
- Ahmad, A. B. I. H. al-B. (no date) *Syubul Iman*. Beirut: Ad-darul Kutubul Ilmiah.
- Aziz, A. A. (2020) ‘Manajemen Pondok Pesantren Dalam Membentuk Santri Yang Berjiwa Entrepreneur’, *Tadbir: Jurnal Manajemen Dakwah*, 5(3), pp. 233–254. doi: 10.15575/tadbir.v5i3.2104.
- Azmy, U. (2022) ‘Ponpes Kanzun Najah Kota Batu, Pencetak Santri Entrepreneur Sejati’. Available at: <https://tugumalang.id/ponpes-kanzun-najah-kota-batu-pencetak-santri-entrepreneur-sejati/#:~:text=Berbeda dengan ponpes induknya%2C Ponpez,seorang santri berintelektual dan mandiri.>
- Baharuddin (2009) *Psikologi Pendidikan Refleksi Teoritis terhadap Fenomena*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Bambang, H. (2005) *Membangun Semangat Kewirausahaan*. Yogyakarta: Lkasbang Pressindo.
- Basrowi dan Suwandi (no date) *Memahami Penelitian Kualitatif*.
- Bygrave, W. D. (1994) *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: Jhon Willey & Sons.
- Daryanto (2012) *Pendidikan Kewirausahaan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Hamdani, M. (2010) *Enterpreneurship: Kiat Melihat dan Memberdayakan Potensi Bisnis*. Yogyakarta: Starbooks.
- Ifdhal, Z. (2023) ‘Santripreneur : pemberdayaan santri melalui kewirausahaan di pondok pesantren Kanzun Najah Kota Batu’, 1(2), pp. 95–105. Available at: <https://rumahjurnal.isimupacitan.ac.id/index.php/jie/article/view/46/54>.
- Kamayanti, A. (2017) *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Penganmtar Religiositas Keilmuan*. Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.
- Kasiram, M. (2010) *Metodologi Penelitian*. Malang: UIN Maliki Press.
- Kompri (2018) *No Title Manajemen Kepemimpinan Pondok Pesantren*. Jakarta: Prenadamedia Grup.
- Meredith, G. G. (2002) *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Mubarok, A. (2018) ‘PENDIDIKAN ENTREPRENEURSHIP DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN SANTRI PONDOK PESANTREN AL-HIDAYAH II SUKOREJO PASURUAN’, 1, pp. 1–22. Available at: <https://jurnal.yudharta.ac.id/v2/index.php/pai/article/view/1285>.
- Munawwaroh, A. (2019) ‘MANAJEMEN PROGRAM ENTREPRENEURSHIP DALAM PENGEMBANGAN JIWA KEMANDIRIAN SANTRI’, (18), pp. 14–51. Available at: [http://etheses.iainponorogo.ac.id/23937/1/Tesis\\_Aaminatulmunawwaroh\\_Dr.Mukhibat%2CM.Ag%26Dr.SyafiqHumaisi%2CM.Pd.pdf](http://etheses.iainponorogo.ac.id/23937/1/Tesis_Aaminatulmunawwaroh_Dr.Mukhibat%2CM.Ag%26Dr.SyafiqHumaisi%2CM.Pd.pdf).
- Polindi, M. (2019) ‘PENGARUH KARAKTER ENTREPRENEUR TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA ( Studi Empiris Pada Santri di Pondok Pesantren Al-Ittifaq Ciwidey Bandung ) Miko Polindi Research Center Media Group A . PENDAHULUAN Tingginya angka pengangguran di Indonesia saat ini merupakan s’, *Al-Intaj*, 5(1), pp. 63–82. doi: <http://dx.doi.org/10.29300/aij.v5i1.1716>.
- Sevilla, C. G. (no date) *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: UI Press.

- 
- Suci Rachmawati, Roro Aditya Novi Wardhani (2019) 'Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan dan Motivasi terhadap Minat Untuk Berwirausaha Mahasiswa IKIP PGRI Jember', *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 7(1), p. 52. doi: 10.25273/equilibrium.v7i1.3836.
- Sugiyono (2015) *Metode Penelitian Kombinasi Mixed Methods*. Bandung: Alfabeta.
- Uyuni, B. (2021) 'The Rasulullah's Way of Business: as the Best Example for Student', *Jurnal Bina Ummat: Membina dan Membentengi Ummat*, 4(1), pp. 121–137. doi: 10.38214/jurnalbinaummatstidnatsir.v4i1.102.
- Wijaya, N. K. and Aini, S. (2020) 'Pemberdayaan Santri Dalam Pengembangan Ekonomi Kreatif "Kimi Bag" Di Pondok Pesantren Al Qohar Klaten', *Dimas: Jurnal Pemikiran Agama untuk Pemberdayaan*, 20(1), p. 23. doi: 10.21580/dms.2020.201.5124.
- Zahra, A. A., Husna, A. N. and Haq, A. L. A. (2019) 'Dinamika Pengambilan Keputusan dan Perkembangan Jiwa Wirausaha pada Mahasiswa', *Psymphatic : Jurnal Ilmiah Psikologi*, 6(1), pp. 111–130. doi: 10.15575/psy.v6i1.3464.