ADIMA Awatara Pengabdian Kepada Masyarakat Jurnal
Vol. 2, No. 4, Oktober 2024, Hal. 11 - 18
Open Access: https://journal.awatarapublisher.com/index.php/adima
DOI: 10.61434/adima.v2i4.238 | **ISSN**: 3031-6804

MENGGALI POTENSI DIRI BISNIS SANTRIPRENEUR BERBASIS BIMBINGAN TEKNIS

Yosef Richo Adrianto[1], Darwin Yuwono Riyanto[2], Martinus Sony Erstiawan*[3], Mochammad Arifin[4]
[1,2,4] Fakultas Desain dan Industri Kreatif, Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia
[3] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia

e-mail: yosef@dinamika.ac.id[1], darwin@dinamika.ac.id[2], *martinus@dinamika.ac.id[3], marifin@dinamika.ac.id[4]

ABSTRACT

Santripreneur who is engaged in entrepreneurship amid the development of the digital world faces very unique challenges. Business opportunities for santri according to their talents and interests also have challenges of intense business competition, cultural challenges and ethical and moral values, marketing challenges, and funding challenges. The purpose of the activity was carried out as an effort to explore the glimmer of hope for business opportunities by developing the potential of the students so that they could become the main pillar in building a fair, sustainable and noble economy. Technical guidance for santripreneurs is one of the methods of implementing activities. The results achieved by santripreneurs have chosen food and beverage businesses, batik, design printing, spiritual guidance, workshops, and animal husbandry. The conclusion of the business opportunities chosen by santripreneur can diligently and honestly become successful entrepreneurs and can provide many benefits to society.

KEYWORD:

Santripreneur, business opportunities, self-potential, creative economy

ABSTRAK

Santripreneur yang terjun dalam dunia wirausaha ditengah perkembangan dunia digital menghadapi tantangan yang sangat unik. Peluang usaha bagi para santri sesuai bakat dan minatnya pun memiliki tantangan persaingan usaha yang ketat, tantangan budaya, nilai etika dan moral, tantangan pemasaran, dan tantangan pendanaan. Tujuan kegiatan dilakukan sebagai upaya menggali secercah harapan peluang usaha dengan mengembangkan potensi diri bagi para santri agar dapat menjadi pilar utama dalam membangun ekonomi yang adil, berkelanjutan dan berakhlak mulia. Bimbingan teknis bagi para santripreneur menjadi salah satu metode pelaksanaan kegiatan. Hasil yang dicapai santripreneur telah memilih usaha makanan dan minuman, batik, cetak desain, bimbingan spiritual, bengkel, dan ternak hewan. Kesimpulan peluang usaha yang dipilih oleh para santripreneur dapat secara tekun dan jujur menjadi wirausahawan yang sukses dan dapat memberikan banyak manfaaat bagi masyarakat.

KATA KUNCI

Santripreneur, peluang usaha, potensi diri, ekonomi kreatif

INFO ARTIKEL

Sejarah Artikel:
Diterima: 25 September 2024
Direvisi: 29 September 2024
Disetujui: 24 Oktober 2024

CORRESPONDING AUTHOR

Martinus Sony Erstiawan
Universitas Dinamika
Surabaya
martinus@dinamika.ac.id

PENDAHULUAN

Peran santripreneur memajukan ekonomi umat memiliki potensi yang sangat besar untuk menjadi penggerak ekonomi rakyat terutama umat di era digital saat ini. Nilai luhur yang terdapat pada santri berkontribusi pada pembangunan masyarakat Indonesia menuju Indonesia Emas 2045. Pendidikan yang terintegrasi dengan ilmu pengetahuan yang modern dapat bersaing di era digital industri 4.0 dengan berwirausaha untuk mengurangi

pengangguran yang saat ini bertambah setiap tahunnya. Pasar pencari kerja yang begitu banyak dan pasar kerja yang tidak sebanding menjadi tantangan tersendiri bagi pencari kerja di kondisi serba sulit untuk saat ini.

Tren berwirausaha yang didukung dengan sumber daya manusia yang mumpuni, kreatif, memiliki ide, inspirasi, serta pemikiran yang detail dapat mengubah sebuah benda menghasilkan barang yang memiliki nilai kualitas yang tinggi, tentunya celah peluang dalam berwirausaha bidang apapun dapat dikembangkan oleh para santri yang dikeloa dalam bentuk bisnis. Pengembangan ekonomi kreatif dibutuhkan oleh para santri dengan motivasi dan strategi yang matang sanggup menggali potensi wirausaha menuju kemandirian ekonomi.

Berbagai peluang usaha yang dimiliki dan dikembangkan oleh para santri yang dapat dimanfaatkan diantara nya memiliki bisnis berbasis nilai-nilai islami yang didalamnya terkandung produk dan jasa halal ddengan pasar yang cukup besar dan terus berkembang diantaranya makanan dan minuman halal, pakaian muslim, travel umroh/haji, dan produk ramah lingkungan. Sementara itu bisnis sosial yang berkelanjutan dapat menjadi potensi dan peluang usaha para santri dengan memberdayakan masyarakat lokal dalam bidang pendidikan formal dan non formal dan yayasan sosial. Selanjutnya para santri yang memiliki bakat dibidang seni kreatif bisa menjadi peluang melakukan desain grafis, fotografi, musik, film dan seni rupa lainnya (Andrianto et al., 2019). Dari tantangan yang ada tentunya diperlukan jaringan dan dukungan ileh pondok pesantren untuk mendapatkan akses pasar, sumber daya manusia, sumber daya alam dan dukungan dari seluruh santri dan alumni.

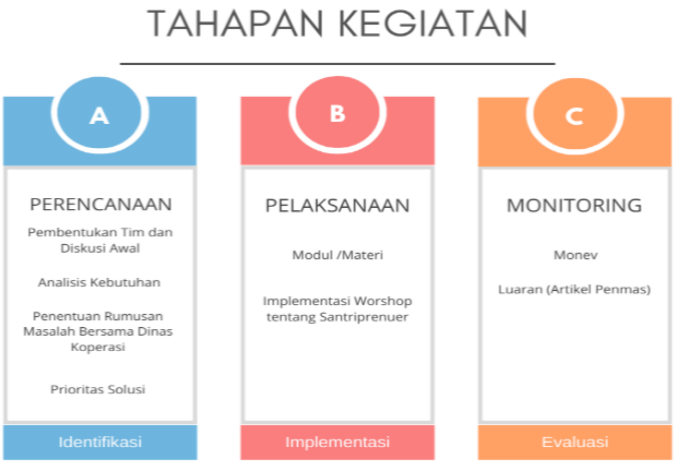
Dari kondisi tersebut tantangan yang dihadapi para santri saat ini dengan keterbatasan akses terhadap informasi dan sumber daya untuk mengembangkan bisnis misalkan jaringan, pelatihan, pendanaan (modal) masih menjadi problematika pada para santri. Selain itu keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam berbisnis belum cukup memadai seperti manajemen keuangan, strategi pemasaran dan strategi bisnis (Erstiawan MS, 2021). Selanjutnya kurangnya bimbingan teknis dan mentoring dari personal yang berpengalaman nantinya dapat membantu para santri mengatasi berbagai tantangan dan pengembangan bisnisnya (M. S. Erstiawan, 2020; Yustiani & Yunanto, 2017). Sebaliknya bila para santri tidak memiliki modal yang cukup untuk membuat wirausaha menjadi tantangan tersendiri (M. Erstiawan, 2022), disebabkan umumnya berasal dari ekonomi menengah ke bawah serta kurangnya akses pinjaman modal usaha dari lembaga keuangan yang dilindungi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (M. Erstiawan, 2021b). Tantangan lainnya terdapat perbedaan budaya dan lingkungan yang kompetitif, dinamis dan cepat berubah sehingga perlunya penyesuaian diri (Adha et al., 2019). Kesulitan dalam menghadapi budaya kerja menjadi perhatian bagi para santri karena memiliki perbedaan lingkungan pesantren, lingkungan kerja dan lingkungan bisnis sehingga dapat mengurangi rasa kepercayaan diri dalam berbisnis (Mujanah SN Aini, 2020). Tantangan lain yang dihadapi para santripreneur adalah terkait dengan teknologi digital yang saat ini terdapat kesenjangan mengelola dan terampil dalam digital (Sari, 2018), disebabkan kurangnya pengetahuan dan keterampilan digital, kurangnya supportnya perangkat elektronik (laptop/komputer, handphone / smathphone) yang memadai (Miftahuzzamal & Akbar, 2022).

Tujuan adanya kegiatan bagi para santri sangat diperlukan untuk melakukan identifikasi potensi diri dalam berbisnis yang dimiliki oleh para santripreneur. Disisi lain para santri memerlukan analisis yang mendalam terkait tantangan yang dihadapi oleh santripreneur dalam pengembangan potensi dan peluang bisnis yang ada dimasyarakat. Tujuan lainnya melakukan eksplorasi membangun potensi diri dalam berbisnis pagi santripreneur. Sedangkan kontribusi aktif kepada para santripreneur adalah dapat mengidentifikasi potensi diri melihat peluang yang ada disekitar tempat tinggal dan lingkungan masyarakat. Kontribusi dengan adanya kegiatan yang ditujukan kepada para santri yaitu untuk memberikan gambaran secara spesifik terkait dengan peluang para santri membuka wirausaha

METODE

Aktivitas selama pengabdian kepada masyarakat dengan para santri dilakukan secara luring / tatap muka dengan metode bimbingan teknis (Bimtek). Kegiatan yang dilakukan atas kerjasama dengan Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo dengan program Pemberdayaan Usaha Mikro. Penyelenggaraan kegiatan yang diusung adalah Bimtek Santripreneurtempat dan lokasi kegiatan Green Spencer Hotel Kota Batu. Kehadiran tim pemateri sangat dibutuhkan oleh para peserta guna memperoleh ilmu pengetahuan dan wawasan tentang peluang santri untuk berbisnis.

Dengan adanya kegiatan tersebut tentunya terdapat tahapan kegiatan yang dilakukan dimulai dari perencanaan yang terdiri dari pembentukan tim, diskusi tentang kondisi bisnis di dunia santri. Tahap selanjutnya yaitu dengan persiapan materi dan implementasi kegiatan yang dilakukan. Tahap terakhir adalah melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan serta sebagai luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mempublikasikan artikel ilmiah. Tahapan kegiatan santripreneur dengan metode bimtek dapat diperhatikan pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan

A) Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap kegiatan ini dilakukan sebagai upaya langkah kerja yang telah dilakukan sebelum kegiatan sampai pada tahap akhir yaitu luaran artikel yang telah terpublikasi.

1) Proses tahap Perencanaan/persiapan

a) Membentuk Tim dan Diskusi Awal. Tim yang dibentuk bermula dari cerita dan diskusi ringan tentang bisnis para santri. Pada proses ini mendiskusikan apa yang ingin dicapai, topik yang disampaikan dan target audiencenya. Diskusi yang dilakukan membahas tentang awal membuka bisnis, peluang pasar, penentuan produk, penentuan desain produk, pemasaran dan pengelolaan keuangan serta regulasi dan legalitas usaha. Tim yang dibentuk perpaduan dari multidisiplin keilmuan dan keterampilan, tentunya membuka pengetahuan dan wawasan untuk melihat peluang berbisnis bagi para santri.

b) Analisis Kebutuhan. Kebutuhan bimtek kepada para santri sangat diperlukan guna memberikan motivasi dan memberikan inspirasi peluang bisnis dimasa depan. Pengetahuan dan keterampilan berbisnis bagi para santri dibina mulai dari dasar – dasar memiliki bisnis dimulai dari pemasaran, pengelolaan keuangan, desain dan bagaimana layanan pelanggan. Selain itu kebutuhan yang diperlukan bagi para santri adalah dengan membuat perencanaan bisnis yang efektif dan efisien dengan pengembangan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Kebutuhan yang lain adalah pentingnya branding merek termasuk logo, pemilihan nama perusahaan, narasi merek, warna dan visual dari produk yang dimiliki.

c) Penentuan Rumusan Masalah. Kegiatan ini lebih difokuskan kepada santripreneur sebagai wirausaha baru dengan memberikan pengetahuan, keterampilan dan sumber daya yang diperlukan ketika memulai dan mengelola usaha yang produktif. Dan dari kondisi tersebut menjadi dasar kegiatan bimtek bagi santripreneur dilakukan.

d) Prioritas Solusi. Solusi yang diberikan kepada santripreneur berupa bimtek tentang santripreneur dengan membuka peluang usaha bagi wirausaha yang baru berkecimpung dalam dunia usaha. Dengan beberapa materi terkait dengan aspek dalam memulai dan mengelola usaha yang baru dirintis oleh santripreneur. Peserta pelatihan diberikan pengetahuan tentang bagaimana perencanaan bisnis, pengambangan produk dan layanan, pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Termasuk juga mengelola branding merek yang dimiliki dengan perancangan logo, warna dan visual.

2) Tahap Impementasi

a) Modul / Materi. Materi yang diberikan berkaitan dengan inovasi manajemen desain dan kreatif untuk bisnis produk santripreneur dan sosial media. Dari materi yang diberikan saling terkait satu sama lain diantaranya pemaparan tentang perencanaan bisnis, pengembangan produk dengan desain yang unik dan kreatif dan layanan yang diberikan, pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran dengan media sosial, branding merek termasuk perancangan logo, warna dan visual. Pemaparan materi yang disampaikan relevan dengan masalah yang dihadapi oleh santripreneur, dengan menggunakan bahasa yang sederhana dengan contoh sederhana yang realistis.

b) Implementasi Kegiatan. Pelaksanaan bimtek bagi santripreneur sebagai pendukung para santri untuk melihat peluang dan memulai membangun bisnis dengan nilai manfaat dan suskes. Luaran yang diharapkan para santri dapat memperoleh pengetahuan, keterampilan dan jaringan yang dibutuhkan untuk menjadi wirausaha yang tangguh dan memiliki akhlak yang mulia. Target peserta kegiatan ini berjumlah 130 Orang santri. Pemaparan peluang santri terjun ke dunia bisnis membawa nilai-nilai keagamaan yang kuat, keahlian spesifik dan memiliki akses sumber daya yang dapat dimaksimalkan.

Peluang santri memiliki usaha dengan memberikan ide kreatif dalam berusahan diantaranya :

1. Bisnis berbasis Nilai Islami, dari ide bisnis tentang produk halal dengan memproduksi makanan, minuman, kosmetik, hijab (jilbab) dan produk lain yang terjamin kehalalannya. Jasa Islami dengan menawarkan jasa pelatihan, bimbingan, konsultasi dan keagamaan. Contoh sederhana pelatihan public speaking islami, bimbingan spiritual, jasa desain interior rumah islami, dan jasa pengelolaan keuangan syariah.
2. Bisnis Kreatif dan Inovatif, kerajinan Tangan: Mengembangkan kerajinan tangan dengan nilai seni dan estetika tinggi, seperti kerajinan kayu, keramik, batik, kaligrafi, dan produk fashion. Desain Produk dan Grafis: Menawarkan jasa desain produk, logo, website, dan materi promosi dengan sentuhan kreatif dan profesional. Aplikasi dan Software Islami: Mengembangkan aplikasi dan software Islami yang bermanfaat, seperti aplikasi Al-Quran, aplikasi doa, dan aplikasi pembelajaran agama. Platform E-Learning: Membuat platform e-learning yang menyediakan materi pembelajaran agama yang interaktif dan menarik. Konten Digital Islami: Membuat konten digital Islami yang edukatif dan inspiratif, seperti video, audio, artikel, dan e-book.
3. Bisnis Pertanian dan Peternakan, Pertanian Organik: Membudidayakan tanaman organik dengan metode yang ramah lingkungan dan halal. Peternakan Halal: Menernak hewan ternak dengan pakan halal dan bebas dari bahan kimia berbahaya. Pengolahan Hasil Pertanian: Mengolah hasil pertanian menjadi produk olahan yang berkualitas dan bernilai jual tinggi. Bisnis Agrobisnis: Mengelola bisnis pertanian dan peternakan secara terintegrasi dengan memanfaatkan teknologi dan informasi.
4. Bisnis Sosial dan Kemasyarakatan, Layanan Pendidikan: Menyelenggarakan lembaga pendidikan informal, seperti kursus, pelatihan, dan bimbingan belajar. Program Sosial Kemasyarakatan: Menjalankan program sosial kemasyarakatan, seperti bantuan pendidikan, bantuan kesehatan, dan bantuan bencana alam. Bisnis Peduli Lingkungan: Menjalankan bisnis yang ramah lingkungan, seperti daur ulang sampah, pengolahan limbah, dan energi terbarukan.

Dari ide bisnis yang nantinya menjadi bisnis bagi para santri tentunya diperlukan menggali potensi diri dari para santri untuk menentukan keahlian, minat, bakat dan prinsip yang dipegang. Selain itu mempelajari pasar dan persaingan untuk mempelajari kebutuhan konsumen dan kompetitor. Selanjutnya menyusun rencana strategis bisnis yang komprehensif termasuk pemasaran, pengelolaan keuangan, desain, produk dan sumber daya yang dimiliki. Menjalin hubungan (relasi) dengan pengusaha yang telah sukses dibidangnya, memanfaatkan teknologi dan bersikap jujur dan amanah serta penuh integritas dan tanggungjawab. Santripreneur memiliki potensi besar untuk menjadi wirausahawan yang sukses. Dengan memanfaatkan nilai-nilai Islam, keahlian yang dimiliki, dan peluang bisnis yang ada, mereka dapat berkontribusi dalam membangun ekonomi umat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

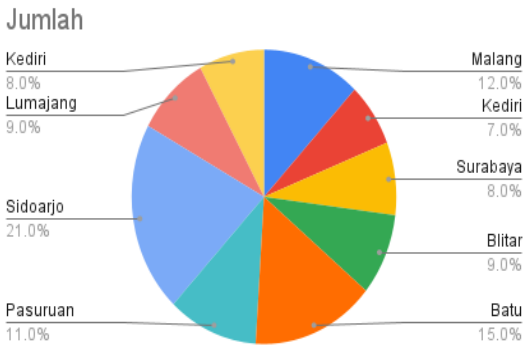
3) **Tahap Monitoring dan Evaluasi**

a) Monitoring dan evaluasi. Pada tahap monitoring digunakan sebagai dasar untuk memantau secara berkala pelaksanaan pelatihan bimtek, mulai dari proses pendaftaran, kehadiran peserta, persiapan sampai pada pelaksanaan, interaksi peserta dan pemateri sampai dengan penyelesaian materi. Sedangkan pada tahap evaluasi dilakukan evaluasi setelah kegiatan bimtek selesai untuk mengukur dampak jangka pendek dan panjang bimtek tersebut. Evaluasi dilakukan menggunakan quisioner untuk mengukur penyampaian materi dari penyaji dengan mengukur tingkat pemahaman, manfaat dan kepuasan selama berkegiatan bimtek. Selanjutnya mengamati perilaku para peserta santripreneur selama pelatihan berlangsung sampai setelah pelatihan. Dari dasar monitoring dan evaluasi tersebut tentunya terdapat kendala yang dihadapi dan menjadi dasar keberlanjutan serta rekomendasi perbaikan mulai dari persiapan, target peserta, pelaksanaan, penyampaian materi dan lain sebagainya.

b) Keberlanjutan kegiatan. Kegiatan bimtek menggali potensi diri santripreneur dengan bisnis yang menguntungkan tidak berhenti pada kegiatan ini. Kegiatan lanjutan lebih fokus pada bidang per bidang misalkan lebih fokus pada detail strategi pemasaran, membuat laporan keuangan, membuat desain pada produk dan lain sebagainya.

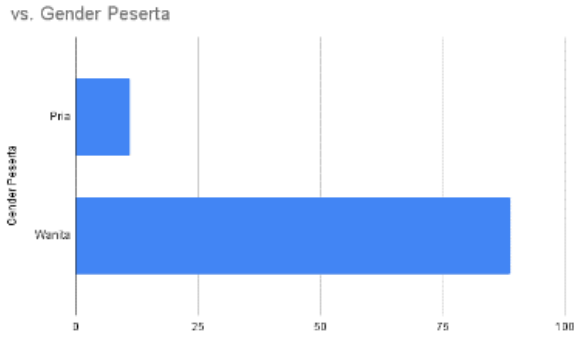
HASIL DAN PEMBAHASAN

Perwujudan bimtek dihadiri beberapa santripreneur yang antusias memperoleh peluang usaha. Kegiatan dilaksanakan pada semester Gasal 2023, jumlah peserta yang menghadiri kegiatan bimtek dihadiri 100 peserta dengan penyebaran kota tempat tinggal peserta dari beberapa kota di Jawa Timur. Dari jumlah peserta yang hadir tentunya menarik minat para santri melihat peluang bisnis saat ini sehingga para santri dapat memulai bisnis lebih luas dan beragam.



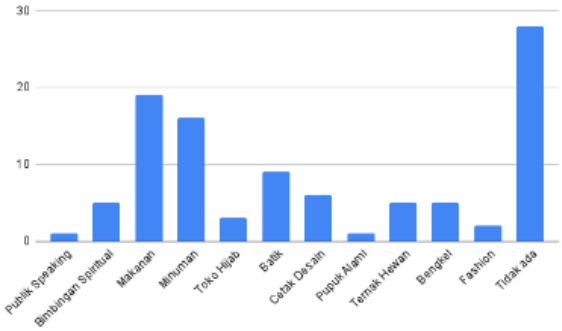
Gambar. 2. Kota Tempat Tinggal Peserta

Berdasarkan gender yang mengikuti kegiatan ini lebih banyak dihadiri oleh santriwati (wanita) dengan jumlah 89 peserta sedangkan pria yang mengikuti kegiatan ini sejumlah 11 orang. Dari kegiatan ini tentunya dapat membawa keberkahan tersendiri bagi para santri yang terkhusus telah memilih peluang usaha sebagai konsep dasar bisnis. Peluang usaha baik wanita dan pria memiliki porsi yang sama dalam mengambil peluang yang ada dengan mengikuti bimtek dan pengembangan keterampilan dalam berwirausaha.



Gambar. 3. Penyebaran Gender

Selain itu kesempatan dan tantangan antara pria dan wanita melihat peluang usaha bagi para santri memiliki perbedaan dari segi pemilihan obyek usaha yang dituju. Sementara itu program pelatihan harus memperkuat peran perempuan dalam menjalankan bisnis, seperti mengajarkan strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan keterampilan leadership. Penyediaan dukungan, disediakan dukungan khusus bagi perempuan, seperti layanan pengasuhan anak, dan akses informasi tentang kebijakan yang mendukung perempuan wirausaha. Dari kondisi ini dalam meningkatkan kesadaran tentang peran gender dalam bisnis dan bagaimana melakukan praktik bisnis yang adil dan egaliter. Dan memanfaatkan keahlian dan bakat yang dimiliki oleh kedua gender untuk menciptakan produk dan jasa yang inovatif dan kreatif.



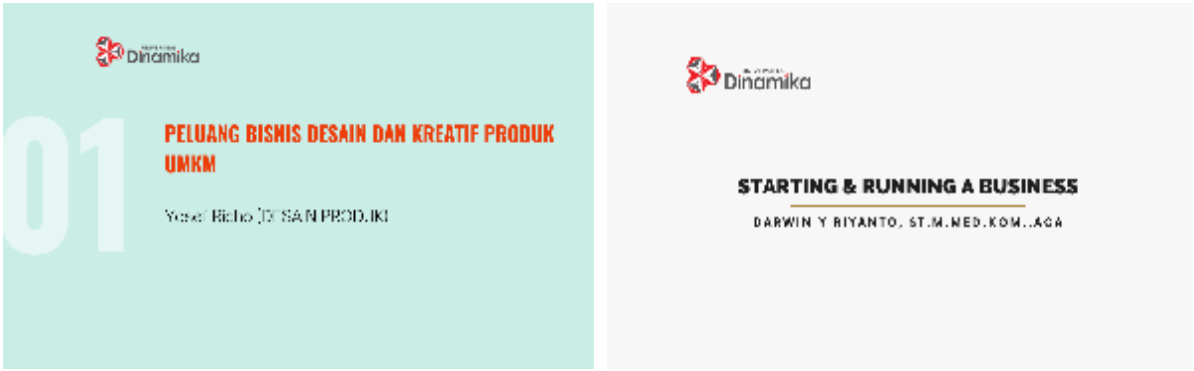
Gambar. 4. Usaha yang dipilih peserta

Pemilihan usaha menurut para santri tersebar menjadi beberapa bagian peminatan yaitu bisnis yang berbasis nilai keislaman, bisnis yang mendukung kreatifitas dan inovatif para santri, bisnis santri yang memiliki bakat sosial dan kemasyarakatan serta bisnis peternakan dan pertanian. Peluang usaha yang dipilih para santri lebih

mengarah kepada makanan dan minuman dengan masing-masing berjumlah 19 dan 16 peserta, artinya para santri lebih memilih bidang kreatifitas dan inofatif dalam mengelola usaha food and beverage. Terdapat peserta yang belum memilih usaha yang nantinya dijalani dengan jumlah 28 orang, artinya mereka belum memiliki pandangan dan peluang atas usaha yang nantinya dijalani.

Materi yang diberikan pada pelatihan ini lebih fokus pada peluang bisnis yang menjanjikan di era digital dengan produk yang kreatif yang memiliki potensi besar dengan pasar yang luas dan menguntungkan. Materi dimulai dari prinsip dasar usaha kecil menengah yang memberikan kontribusi besar bagi pertumbuhan ekonomi, tenaga kerja dan kesejahteraan masyarakat. Disampaikan juga kategori berdasarkan omset dimana usaha mikro memiliki aset maksimal Rp. 100 Juta (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan 9 orang tenaga kerja. Sedangkan Usaha Kecil: Aset maksimal Rp500 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan 19 orang tenaga kerja. Selanjutnya usaha Menengah: Aset maksimal Rp10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan 100 orang tenaga kerja. Materi juga disampaikan tentang pemberdayaan masyarakat atas UMKM untuk membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama di daerah pedesaan, serta mendorong lahirnya produk dan layanan baru yang inovatif dan kreatif. UMKM bila dikembangkan perlu diperhatikan beberapa hal diantarnaya sumber daya manusia, ketersediaan bahan baku, jaringan, desain, promosi, proses produksi, teknologi dan layanan kepada konsumen.

Materi selanjutnya bagaimana santripreneur memulai bisnis, penyampaian materi yang dijelaskan yaitu ide bisnis dan validasi, rencana bisnis termasuk legalitas usaha, analisis pasar (target pasar, trend saat ini dan peluang), strategi pemasaran yang efektif dapat menjangkau target pasar usaha. Keuangan, perlunya membuat proyeksi keuangan, termasuk pendapatan, biaya dan profitabiltias. Dan operasional lebih kearah rantai pasokan bahan baku, proses produksi hingga pelayanan kepada konsumen. Konsep strategi pemasaran dan penjualan, dapat diterapkan strategi pemasaran yang efektif seperti halnya menggunakan media sosial digital marketing, event dan networking.



Gambar. 5. Materi yang disampaikan

Dokumentasi kegiatan bimtek digunakan untuk evaluasi dan perbaikan: Dokumentasi membantu dalam mengevaluasi efektivitas workshop, mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, dan meningkatkan kualitas workshop di masa depan. Laporan dan Akuntabilitas: Dokumentasi memberikan bukti tangible tentang pelaksanaan workshop, membantu penyelenggara dalam membuat laporan kegiatan, dan menunjukkan akuntabilitas kepada sponsor atau pihak terkait. Promosi dan Pemasaran: Foto, video, dan testimoni peserta dapat digunakan untuk mempromosikan workshop di masa mendatang dan menarik peserta baru. Arsip dan Referensi:



Gambar. 6. Dokumentasi Kegiatan

Dokumentasi workshop menjadi arsip dan referensi untuk kegiatan serupa di masa depan, membantu penyelenggara dalam merencanakan dan mengelola bimtek dengan lebih efektif.

Diskusi

Meningkatkan kesadaran dan pemahaman tentang pentingnya program Bimtek Santripreneur. Mendorong partisipasi aktif para peserta dalam diskusi dan berbagi pengalaman. Merumuskan rekomendasi dan solusi untuk meningkatkan efektivitas Bimtek Santripreneur. Santripreneur memiliki spiritualitas yang kuat dengan landasan moral dan etika yang kuat, sehingga cenderung jujur, amanah, dan bertanggung jawab dalam berbisnis. Memiliki tingkat kepercayaan kepada Tuhan memberikan rasa tenang dan optimisme dalam menghadapi tantangan bisnis. Memiliki nilai-nilai luhur seperti toleransi, gotong royong, dan kemandirian yang bisa menjadi modal kuat dalam membangun bisnis. Disiplin dan kerja keras didalam jiwa para santri dengan dididik dalam lingkungan yang menuntut disiplin dan kerja keras, terbiasa dengan rutinitas dan pembelajaran, sehingga mampu bekerja secara konsisten dan fokus (Andjar et al., 2023). Serta memiliki stamina yang terlatih untuk menghadapi beban kerja yang tinggi. Jiwa sosial dan kemanusiaan, memiliki kepedulian terhadap sesama dan lingkungan, sehingga cenderung membangun bisnis yang bermanfaat bagi masyarakat (Azis et al., 2024).

Memiliki jiwa sosial yang tinggi, sehingga bisa membangun relasi yang baik dengan stakeholder. Terbiasa dengan kegiatan sosial dan kemanusiaan, sehingga memiliki potensi untuk menjalankan bisnis yang berdampak positif. Manajemen waktu dan organisasi, terbiasa mengatur waktu dan mengorganisir kegiatan sehari-hari, sehingga mampu mengelola bisnis secara efektif dan efisien. Memiliki kemampuan untuk bekerja dalam tim dan berkolaborasi dengan orang lain. Terbiasa dengan sistematika dan struktur, sehingga mampu membangun sistem bisnis yang terstruktur dan teratur. Kreativitas dan inovasi, terbiasa belajar dan berpikir kritis, sehingga memiliki potensi untuk menciptakan produk dan layanan yang inovatif (Pranatasari & Wadyatenti, 2022). Memiliki pengetahuan agama dan budaya yang kaya, sehingga bisa menjadi inspirasi untuk melahirkan ide-ide bisnis yang unik dan kreatif (Yuwono Riyanto et al., 2020). Dukungan komunitas, memiliki jaringan yang kuat dari komunitas santri dan alumni pondok pesantren. Memiliki akses ke sumber daya dan pengetahuan yang dimiliki oleh pondok pesantren dan lembaga pendidikan lainnya. Dan mendapat dukungan moral dan spiritual dari lingkungan pondok pesantren. Ketahanan mental, terbiasa dengan lingkungan yang menantang dan penuh dinamika, sehingga memiliki ketahanan mental yang kuat dalam menghadapi tekanan dan persaingan bisnis.

Memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan yang cepat dan tidak terduga. Terbiasa dengan proses belajar yang berkelanjutan, sehingga mampu mengembangkan diri dan bisnis secara terus menerus (Soebijono, T, Erstiawan, MS, 2022). Meskipun memiliki banyak kelebihan, santripreneur pemula juga perlu mengembangkan beberapa hal, pengetahuan dan keterampilan bisnis (Soebijono Tony, 2020). Santripreneur pemula perlu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam bidang bisnis, seperti manajemen organisasi, pemasaran, dan keuangan (Fania Putri et al., 2022). Networking, dengan membangun jaringan kepada para pelaku bisnis dan investor dapat membantu memperluas peluang bisnis dan mendapatkan dukungan (M. Erstiawan, 2021a). Adaptasi dengan dunia bisnis, dimana santripreneur pemula perlu menyesuaikan diri dengan lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif. Dengan dimulainya mengembangkan diri oleh para santri dapat memiliki manfaat dan kelebihan yang dimiliki, santripreneur pemula memiliki potensi besar untuk sukses dalam dunia bisnis dan menjadi agen perubahan positif di masyarakat.

KESIMPULAN

Hasil yang dicapai selama kegiatan para santri telah memiliki pandangan usaha yang berpontensi untuk dikelola. Para santri memilih food and beverage sebagai peluang usaha baru, dan terdapat jawaban yang tidak memilih peluang usaha, dikarenakan belum memiliki gambaran usaha yang nantinya dikelola. Menurut pandangan tim pengabdian masyarakat bahwa para santri tidak memilih karena berbagai pertimbangan diantaranya modal awal dan aset (tempat produksi, mesin dan peralatan produksi serta tempat pernjualan). Dari kedua hal tersebut saling berkaitan satu sama lain dalam menjalankan usaha. Rekomendasi kegiatan lanjutan yaitu dengan memberikan ilmu pengetahuan tentang pemerolehan modal dari pihak yang dilindungi oleh OJK, pengembalian modal awal serta pengelolaan keuangan untuk dapat menutup peminjaman modal yang diangsur setiap bulan.

REFERENSI

Adha, R. N., Qomariah, N., & ... (2019). Pengaruh motivasi kerja, lingkungan kerja, budaya kerja terhadap kinerja karyawan dinas sosial kabupaten Jember. *Jurnal Penelitian …*. http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/PENELITIAN_IPTEKS/article/view/2109

Andjar, F. J., Setya, A., Syafridha, A., Dewi, M., Ariesta, P., Arfan, R., & Sofia, S. (2023). Pelatihan Keterampilan Santripreneur dengan Memanfaatkan Limbah Kain Perca dengan Ide Bisnis Buket Batik di Pondok Pesantren Al-Ghuroba Kabupaten Sorong. *JAMU : Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, *3*(02). https://doi.org/10.46772/jamu.v3i02.1062

Andrianto, N., Riyanto, D. Y., Riqqoh, A. K., & Fianto, A. Y. A. (2019). A Conceptual Framework For Destination Branding In Jawa Timur, Indonesia. *Majalah Ekonomi*, *24*(2), 149–157. https://doi.org/10.36456/majeko.vol24.no2.a2061

Azis, I., Yolanda, A., & Khairunnisa, A. (2024). Peran BAZNAS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Santri Melalui Program Zmart Santripreneur. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, *10*(1), 389–401.

Erstiawan, M. (2021a). Good Corporate Governance Penyelenggara Pendidikan dalam Perspektif Agency Teory. *Majalah Ekonomi*, *26*(1), 40–51.

Erstiawan, M. (2021b). Kepatuhan Emiten dalam Taksnomi Extensible Business Reporting (XBRL). *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *5*(1), 71–85.

Erstiawan, M. (2022). Implementasi SAK-EMKM dalam Menyusun Dan Mengelola Keuangan Pada UMKM DiWonosalam. *Majalah Ekonomi*, *27*(1), 44–51. https://doi.org/10.36456/majeko.vol27.no1.a5607

Erstiawan, M. S. (2020). Penerapan SAK-EMKM Pada Kesenian Jaranan Turonggo Bimo Kertosono Sebagai Simbol Budaya. *BIP's JURNAL BISNIS PERSPEKTIF*, *12*(1), 47–54.

Erstiawan MS, et al. (2021). Efektivitas Strategi Pemasaran Dan Manajemen Keuangan Pada UMKM Roti. *Dikemas*, *5*(1), 57–61. https://doi.org/10.32486/jd.v5i1.574

Fania Putri, R., Soebijono, T., Erstiawan, M. S., & Arifin, M. (2022). Relevansi Metode Cost Plus Pricing Untuk Menentukan Harga Pokok Produk Pada Konveksi. *JAE (JURNAL AKUNTANSI DAN EKONOMI)*, *7*(3), 30–41. https://doi.org/10.29407/jae.v7i3.18683

Miftahuzzamal, H., & Akbar, B. A. (2022). Pengarahan Teknologi Digital Marketing Guna Meningkatkan Pemasaran Produk UMKM Desa Cibeusi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara : JPkMN*, *3*(2), 861–866.

Mujanah SN Aini, S. (2020). Transformational Leadership, Kondisi Kerja Dan Budaya Organisasi Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan. *Business and Finance Journal*, *5*(2), 155–164.

Pranatasari, F. D., & Wadyatenti, M. A. D. V. (2022). Entrepreneurial Marketing Dan Kinerja Organisasi Pada UMKM Di Tengah Ketidakpastian Faktor Lingkungan. *Modus*, *34*(1), 100–114. https://doi.org/10.24002/modus.v34i1.5175

Sari, P. P. (2018). Pemanfaatan Teknologi Digital Sebagai Percepatan Berusaha Oleh Ekonomi Kreatif. *Jurnal Komunika: Jurnal Komunikasi, Media Dan Informatika*, *7*(3), 135–144.

Soebijono, T, Erstiawan, MS. (2022). Audit Sistem Informasi menggunakan framework cobit pada sekolah tinggi "X" Surabaya. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, *10*(1), 71–81.

Soebijono Tony, E. M. (2020). Peranan Revoluasi Industri 4.0 terhadap Mutu Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan Jurusan Akuntansi. *Jurnal Bisnis Perspektif*, *12*(2), 115–122.

Yustiani, R., & Yunanto, R. (2017). Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmiah Komputer Dan Informatika : KOMPUTA*, *6*(2), 43–48.

Yuwono Riyanto, D., Budiarjo, H., & Mahmud, F. F. (2020). Pengembangan Desain Produk Tas Kuliah Yang Efisien Bagi Mahasiswa Desain Di Stikom Surabaya. *CandraRupa : Journal of Art, Design, and Media*, *1*(1), 7–14. https://doi.org/10.37802/candrarupa.v1i1.37