

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Bentuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin

Agama Islam menganjurkan manusia untuk selalu berusaha atau bekerja keras untuk meningkatkan pendapatan dengan tetap berpegang teguh pada nilai-nilai moral dan etika Islam. Distribusi dalam perekonomian harus dilakukan dengan adil, merata dan jujur yang merupakan cita-cita dari Ekonomi Islam. Pemberdayaan Ekonomi Umat adalah meningkatkan kegiatan produksi untuk menghasilkan barang atau jasa dengan memanfaatkan sumber daya alam, sumber daya manusia, modal dan organisasi. Pemberdayaan ekonomi masyarakat sangatlah penting, karena tujuan pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah untuk membantu masyarakat agar lebih mandiri secara ekonomi dan memiliki kemampuan untuk mengelola sumber daya lokal dengan bijak. Selain itu, pemberdayaan ekonomi masyarakat sangat penting dalam mengurangi ketimpangan sosial dan ekonomi serta menciptakan pembangunan yang berkelanjutan (Hasniati, dkk. 2022).

Bentuk-bentuk pemberdayaan ekonomi bermacam-macam, begitu pula dengan lembaga yang mewadahnya. Salah satunya yaitu melalui lembaga pendidikan seperti pondok pesantren melalui koperasinya yang kemudian lebih dikenal dengan Koperasi pondok pesantren atau Kopontren. Operasional Kopontren tentunya sesuai dengan prinsip pondok pesantren yang menjalankan sistem pendidikan Islam dan sesuai dengan prinsip muammalah dalam Islam.

Pemberdayaan ekonomi masyarakat yang dilakukan oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin ini telah berlangsung dari tahun 2007. Pemberdayaan dilakukan agar masyarakat dapat merasakan adanya kehadiran dari Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin, sebagaimana fungsi dari pondok pesantren tidak hanya menjadikan santri-santriwati menjadi terdidik tetapi juga dapat membantu ekonomi masyarakat sekitar.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Sdr. Tri Atma Budiantoro selaku Ketua Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin mengenai bentuk-bentuk usaha pemberdayaan ekonomi sebagai berikut:

40

“Koperasi ini tidak hanya memenuhi kebutuhan para santri akan tetapi turut serta dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, Alhamdulillah bisa sedikit membantu ekonomi masyarakat sekitar pondok. Selama dua tahun menjadi ketua koperasi di Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin ini, selama itu pula sudah ada beberapa unit-unit usaha yang berada di bawah naungan koperasi yang mana masing-masing unit usaha tersebut ada di beberapa tempat baik itu di Romu 1, Romu 2, dan Romu 3. Unit-unit usaha tersebut melibatkan masyarakat pondok pesantren dan masyarakat sekitar. adapun unit-unit usaha tersebut yaitu Romu Mart, Kios makanan dan minuman, Laundry Romu, Babershop Romu, Lahan Pertanian Romu, Pertamina” (Tri Atma Diantoro, 26 Februari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat diketahui bahwasannya Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren) Raudhatul Mujawwidin terlibat dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat yang diawali dengan didirikannya Koperasi Pondok Pesantren. Dan kemudian Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin mengembangkan usahanya dengan membentuk beberapa unit usaha seperti Romu Mart, Lahan Pertanian, Pangkas Rambut, Pertamina Romu, Kios Makanan dan Minuman serta Laundry. Adapun jenis usaha baru yang dikembangkan oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dapat penulis jabarkan sebagai berikut:

1. Romu Mart



Gambar 5.1.1 Romu Mart

Pada awal dibentuknya usaha ini bernama warung serba ada atau waserda. Waserda menjual berbagai macam jenis kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat seperti beras, minyak goreng, minyak tanah, lauk pauk, alat tulis. Kemudian, beberapa tahun belakangan ini, waserda berubah nama menjadi Romu *Mart*, dan tidak lagi menjual beras, minyak goreng, minyak tanah, dan lauk pauk.

Romu *Mart* merupakan sejenis *mini market* yang ada di Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin. Romu *Mart* didirikan sekitar tahun 2007. Hadirnya Romu *Mart* ini dapat menunjang kebutuhan santri dan juga masyarakat baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun menunjang pendidikannya selama menuntut ilmu di Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin ini. Modal dan ruangan dRomu *Mart* ini berasal dan disediakan oleh pengurus koperasi.

Romu *Mart* menyediakan berbagai kebutuhan para santri diantaranya yaitu sebagai berikut:

- a). Makanan-Minuman
- b). Skincare
- c). ATK

- d). Seragam santri
- e). Kitab-kitab
- f). Peralatan mandi
- g). Peralatan mencuci

Romu *Mart* menjual barang-barang dengan harga terjangkau sehingga tidak akan memberatkan santri-santrinya. Romu *Mart* saat ini dijalankan oleh seorang alumni Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yang bernama Abidin. Beliau sudah sekitar dua tahun menjaga dan mengelola Romu mart ini. Beliau tidak hanya memastikan barang dagangan yang dijual aman dari tanggal kadaluarsa, tetapi juga menyusun dan membersihkan ruangan Romu *Mart* ini, agar konsumen nyaman dan meninggalkan kesan yang baik di hati konsumen dan juga atasan.

Jam operasional Romu *Mart* ini telah disepakati oleh pengurus koperasi dan pengelola usaha, dimana jam operasional *Romu Mart* terbagi menjadi beberapa shif yaitu sebagai berikut:

- a). Shif Pagi Pukul 09.00-15.30 WIB

Operasional Romu mart pada shif pagi akan terpotong dengan jam sholat dzuhur mulai pukul 12.30-13.30 WIB.

- b). Shif Sore pukul 17.00-18.00 WIB
- c). Shif Malam pukul 20.00-23.30 WIB

Romu *Mart* memiliki potensi yang cukup besar bagi pendapatan Koperasi Pondok Pesantren, karena hampir keseluruhan santri membelanjakan uang yang dimilikinya di Romu *Mart*. Tidak hanya itu, berdasarkan hasil wawancara kepada santri mengenai pelayanan Romu *Mart*, para santri merasa nyaman, bersih dengan tata letak Romu *Mart* dan juga penyusunan barang-barang yang rapi sehingga memudahkan konsumen mengambil dan melihat barang yang akan dibelinya. Selain

itu, pelayanan yang ramah dan sopan juga sangat mempengaruhi konsumen betah belanja di Romu *Mart*.

2. Lahan Pertanian



Gambar 5.1.2 Lahan Pertanian

Awal mulanya, pengurus koperasi melihat adanya peluang yang berupa lahan kosong seluas 25 ha dan juga mengingat kebutuhan manusia akan sayur mayur, maka pengurus koperasi memutuskan untuk menjadikan lahan tersebut menjadi lahan pertanian dan memberi tanggung jawab untuk merawat dan mengelola lahan tersebut kepada sekelompok masyarakat yang memiliki keterbatasan ekonomi dan tentunya yang dapat dipercayai. Tidak hanya itu,

segala alat dan bahan yang diperlukan dalam proses pertanian disediakan dan dipenuhi oleh pihak Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin.

Lahan pertanian ini sudah ada sejak tahun 2007 dan masih berlanjut hingga saat ini. Lahan pertanian romu dikelola oleh sekelompok masyarakat yang diketuai oleh Bapak Mustaqien. Tentunya operasional lahan pertanian tetap mendapat peninjauan dari pengurus koperasi dan pondok pesantren. Adapun hasil dari lahan pertanian tersebut yaitu sayur mayur seperti pare, gambas, kacang panjang,

bayam, cabai dan lain sebagainya.

Kemudian beberapa bagian dari hasil panen akan digunakan untuk membuat lauk-pauk bagi santri Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin, dan sebagian lainnya akan dipasarkan langsung kepada masyarakat di pasar kamis (pasar mingguan) di daerah tersebut. Tidak hanya itu, bagi masyarakat yang ingin membeli hasil dari pertanian Romu ini dapat langsung datang ke lokasi pertanian.

Dan tidak hanya itu, lahan pertanian ini juga mempersilahkan santri pondok pesantren untuk turut belajar tentu dengan tujuan santri tersebut dapat memiliki kemampuan untuk bercocok tanam sayur-mayur, dan hal tersebut akan sangat bermanfaat bagi santri apabila di kemudian hari mereka ingin berwirausaha menjadi petani sayur mayur dan mengembangkan teknik teknik menanam yang telah mereka dapat selama menjadi santri, mengingat seiring dengan bergantinya tahun peralatan dan bahan akan semakin canggih dan bagus, misalnya dengan mengembangkan teknik menanam sayur mayur hidroponik.

Selain itu, Lahan Pertanian ini juga memiliki potensi yang besar dalam berbagai hal, seperti dalam peningkatan pendapatan koperasi, mengembangkan pengetahuan santri mengenai bertani sayur mayur dan juga membantu perekonomian masyarakat yang terlibat dalam bidang ini.

3. Pangkas Rambut Romu



Gambar 5.1.3 Pangkas Rambut Romu

Pangkas Rambut Romu ini dimulai pada tahun 2021 hingga saat ini yaitu berjalan tiga tahun. Dimana pada saat itu masih terdampak pandemi *covid-19*, yang dimana pergerakan manusia sangat-sangat terbatas. Oleh karena itu, pengurus koperasi melihat adanya peluang dari pandemi tersebut dan membentuk usaha pangkas rambut ini. Peralatan dan juga ruangan pangkas rambut ini murni disediakan oleh pengurus koperasi. Adapun pada awal terbentuknya usaha ini, peralatan yang digunakan masih sederhana, seiring dengan berjalannya waktu, peralatan yang digunakan juga semakin canggih, guna meningkatkan kepuasan dan kenyamanan pelanggan.

Akan tetapi, ruangan pangkas rambut romu masih sering berpindah-pindah dari satu ruangan ke ruangan lainnya. Dikarenakan ruangan sebelumnya di renovasi dan akan digunakan untuk hal lain, jadi pangkas rambut saat ini hanya berada di teras belakang kelas santri dan masih menunggu ruangan baru selesai di renovasi. Meskipun begitu, kualitas dari hasil pangkas rambut tidaklah mengecewakan.

Pangkas rambut dikelola oleh Yoga yang merupakan alumni santri Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin. Pangkas rambut ini dikhususkan hanya untuk para santri dan guru lelaki. Dengan harga sekali pangkas yaitu Rp. 10.000,00. Dan untuk rata-rata pendapatan perbulannya berkisar Rp. 600.000 - Rp. 700.000,00.

4. Pertamina Romu



Gambar 5.1.4 Pertamina Romu

Pertamina ini tidak hanya menjual bahan bakar motor tetapi juga menjual minyak goreng dengan harga yang terjangkau. Untuk BBM dibandrol dengan harga RP. 12.000. Sedangkan untuk minyak goreng sesuai dengan nominal yang diinginkan oleh pembeli (berapa pun harga yang diinginkan pembeli akan dilayani dengan baik).

Pom minyak romu ini dikelola oleh Mba Yesi yang merupakan masyarakat sekitar, dengan pembagian keuntungan dengan pihak koperasi pondok pesantren romu yaitu 70:30%. 70% untuk pihak koperasi, sedangkan 30% untuk si pelaksana usaha. Pembagian 70:30 dikarenakan seluruh aktivitas pom didominasi oleh pengurus koperasi seperti mengurus stok minyak goreng dan bbm. Sehingga pelaksana usaha hanya melayani ketika ada pembeli yang akan membeli bbm dan minyak goreng tersebut.

5. Kios Makanan dan Minuman



Gambar 5.1.5 Kios Makanan dan Minuman

Kios makanan dan minuman yang berada dibawah naungan koperasi pondok pesantren romu ini total ada tujuh kios di Romu pusat. Masing-masing

kios menjual makanan yang beraneka ragam. Kios-kios tersebut

masih tergolong baru karena ada yang baru berjalan lima bulan, tiga bulan, dan dua bulan. Para penjaga kios merupakan masyarakat sekitar pondok pesantren. Kemudian dalam operasional kios, kios tersebut harus mengikuti dan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh pengurus koperasi yaitu kios atau unit usaha lainnya merujuk pada nilai-nilai pesantren serta prinsip muamalah dalam Islam. Kebijakan tersebut dibuat untuk mengatur hak dan kewajiban tiap-tiap badan usaha termasuk didalamnya yaitu pelaksana usahanya.

Adapun prinsip muamalah yang diterapkan oleh kios ini yaitu seperti barang yang diperdagangkan adalah barang yang halal (baik itu dari segi bahan maupun alat dan bahan yang digunakan dalam proses pembuatannya). Semua pihak ridha akan jual dan beli ini, serta dalam pelayanan yang pengelola kios lakukan dalam melayani pembeli adalah jujur, ramah, tempat yang bersih.

Kios ini menjual berbagai macam makanan dan minuman yang dibuat sendiri oleh pelaksana usaha atau penjual, tetapi juga membuka peluang kepada guru-guru yang mengajar dan mendidik santri di Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yang ingin menitipkan hasil buah tangannya kepada pihak kios. Untuk harga makanan dan minuman yang di jual sangat terjangkau, dan tentunya tidak merugikan pihak manapun. Pendapatan setiap bulannya rata-rata Rp. 500.000-1.000.000,00. Dan untuk jam operasional kios dimulai dari ba'da dzuhur atau sekitar pukul 13.00 WIB-18.00 WIB.

6. Laundry Romu



Gambar 5.1.3 Laundry Romu

Laundry Romu ini sudah berjalan hampir tiga bulan. *Laundry* ini masih tergolong usaha baru di Koperasi Romu, yang terletak tepat di sebelah Romu *Mart*. *Laundry Romu* dikelola oleh Saudari Renata, yang merupakan alumni satriwati pondok pesantren Raudhatul Mujawwidin. *Laundry Romu* ini buka setiap hari, akan tetapi pada jam-jam tertentu seperti berikut:

Untuk Hari Sabtu-Kamis : Pagi – pukul 07.00-12.30 WIB

Siang – pukul 14.00-
16.00 WIB Malam –
pukul 20.00-22.00 WIB

Untuk Hari Jum'at : Siang – pukul 11.00-13.30 WIB

Malam – pukul 20.00-22.00 WIB

Laundry ini banyak digunakan oleh para santri yang baru memasuki dunia Pondok Pesantren dan juga santri anak-anak atau masih menempuh jenjang pendidikan sekolah dasar. Dan untuk mereka, pembayaran *laundry* ini sudah satu paket dengan pembayaran masuk pondok pesantren. Tidak hanya untuk santri pemula atau santri jenjang sekolah dasar, tetapi *laundry* ini juga diperuntukkan oleh para santri yang enggan mencuci pakaian atau sejenisnya sendiri tentunya dengan membayar sesuai dengan jenis barang yang *dilaundrykan*.

Sedangkan untuk harga *laundry* memiliki variasi harga, dengan rata-rata pendapatannya Rp. 1.000.000 - 2.000.000/bulan. Berikut daftar harga *laundry*:

Untuk Kiloan	: Cuci+Setrika	Rp. 7.000/kg
	Cuci Kering	Rp. 5.000/kg
	Setrika Saja	Rp. 5.000/kg
	Cuci Express	Rp. 14.000/kg

Untuk Satuan	: Selimut	Rp.7 .000
	Seprai	Rp. 10.000
	Bedcover	Rp. 20.000

Selain itu, kelebihan *laundry* ini yaitu menggunakan jenis mesin cuci merek terbaru dengan teknologi yang canggih dan tidak hanya memiliki satu mesin cuci tetapi terdapat lima buah mesin cuci. Dan juga *laundry* ini sudah

menggunakan setrika uap. Tidak hanya itu, tentunya pengelola memisahkan antara pakaian putra dan putri selama proses *laundry* berlangsung.

Selain itu, berikut strategi pemasaran tidak hanya dilakukan oleh koperasi, melainkan dilakukan oleh unit-unit usaha koperasi dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat. Berikut hasil wawancara kepada

“Strategi pemasaran koperasi yang notabenenya hanya terfokus kepada santri atau lingkungan pesantren, tidak memiliki spesifikasi tertentu. Karena seperti Romu Mart, Kantin, Laundry, Babershop yang letaknya di dalam pesantren, sehingga pangsa pasarnya yaitu santri Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin. Atau mungkin setiap unit-unit usaha koperasi memiliki strategi pemasaran, khususnya para penjaga kantin, karena kantin disini tidak hanya satu.” (Tri Atma Budiantoro, 26 Februari 2024).

“Strategi Pemasaran yang dilakukan koperasi yaitu dari informan satu ke informan lainnya. Karena fokus koperasi yaitu kebutuhan santri, sehingga sudah pasti para santri akan membeli kebutuhan di koperasi. Sehingga, tidak terlalu signifikan strategi pemasaran yang koperasi lakukan selama ini” (Faidlurohman, 26 Februari 2024).

Wawancara juga dilakukan kepada unit-unit usaha Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin, dan hasil wawancaranya

“Strategi pemasarannya yaitu melakukan menjual barang dagangan seperti makanan dan minuman yang berbeda dengan kantin lainnya.” (Wulan, 27 Februari 2024).

“Strategi pemasaran yang digunakan yaitu membuat inovasi barang dagangan dan juga berbeda dari kantin yang lainnya. Selain itu, bekerja sama dengan guru yang akan menitipkan barang dagangannya. Strategi pemasaran sangat penting, oleh karena itu informan dalam berdagang akan berusaha keras untuk membuat produk yang berbeda dari kantin lainnya dan sisanya pasrahin ke Allah SWT. kalo sudah rezeki pasti laris manis” (Ibu Purwanti, 27 Februari 2024).

sebagai berikut:

“Barang yang informan jual yaitu bensin dan minyak goreng, jadi pemasaran yaitu pertama mengenai bensin (pertalite) dijual dengan harga Rp. 12.000/liter, sedangkan untuk minyak goreng Rp. 10.000/liter. Akan tetapi untuk minyak goreng sendiri, jika masyarakat ingin membeli satuan atau masyarakat dapat membeli dengan uang yang dimiliki dan tentunya akan sangat membantu. Terlebih lagi minyak goreng merupakan kebutuhan dasar setiap orang. Dan untuk kemasan minyak gorengnya itu, masyarakat bisa membawa sendiri. Selain itu, setrategi pemasarannya yaitu dari informan satu ke informan lain. Seperti dimulai dari keluarga terdekat, kemudian menyebar ke masyarakat lainnya.” (Yesi, 27 Februari 2024).

“Strategi pemasarannya yaitu di jual di pasar kamis, tentunya dimulai dari orang terdekat dan menyebar ke masyarakat lainnya. Selain itu, dalam pengelolaan tanaman, menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Jadi menurut informan, masyarakat bisa memilih dan membedakannya berdasarkan kualitasnya. Mengenai harga yang dijual tentunya masih terjangkau oleh masyarakat. (Bpk. Usman, 27 Februari 2024)”

Strategi Pemasaran ialah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan tuntunan atau panduan mengenai usaha yang sedang dijalankannya untuk mencapai tujuan. atau dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha dari waktu ke waktu. Penyusunan strategi pemasaran harus memperhatikan dan mempertimbangkan berbagai hal seperti keadaan pasar, pesaing, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dan keadaan politik.

Adapun strategi pemasaran dalam Islam yaitu menggunakan 5P (*Product, Price, Place, Promotion, dan People*). Dalam penelitian ini strategi pemasaran yang digunakan oleh kopontren dan juga pengelola unit usaha kopontren yaitu sebagai berikut:

1. *Product* (Produk)

Pengelola unit usaha kopontren atau kios makanan dan minuman yang terdapat tujuh unit, masing-masing kios mengusahakan menjual produk yang berbeda-beda. Dan masing-masing produk yang dijual memiliki ciri khas tersendiri dan menjadi kebanggaannya.

2. *Price* (Harga)

Harga yang ditawarkan oleh pengelola unit usaha kopontren sangat terjangkau, dan tentunya harga tersebut tidaklah merugikan kedua belah pihak.

3. *Place* (Tempat)

Dalam menjalankan usahanya, baik pengurus koperasi maupun pengelola unit usaha koperasi sangat mengutamakan tempat usahanya. Seperti menjaga kebersihan dan kerapihan

tempat usaha. Sehingga konsumen akan merasa nyaman dan senang datang berbelanja. Dalam penelitian ini, baik itu kopontren dan juga pengelola unit usaha kopontren sudah berupaya semaksimal mungkin menciptakan kebersihan dan kerapihan tempat usaha.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi dalam sebuah usaha sangat menguntungkan dan diperlukan guna menjangkau pasaran yang luas. Akan tetapi dalam penelitian ini, kopontren dan pengelola unit usaha kopontren hanya melakukan promosi secara langsung yaitu sebatas dari informan satu ke informan lainnya.

5. *People* (Orang/Individu)

Individu atau masyarakat yang terlibat dalam sebuah usaha tentunya harus memiliki kemampuan yang sesuai dengan bidangnya, dan juga memiliki sifat-sifat yang jujur, amanah, bertanggungjawab dan cerdas. Sumber daya manusia yang mumpuni sangat dibutuhkan demi keberlangsungan dan pengembangan usaha. Dalam penelitian ini, kopontren dan pengelola unit usaha terus mencoba belajar dan mengasah kemampuan yang dimilikinya, agar usaha yang sedang dijalankan dapat bertahan dan berkembang dengan baik.

5.2 Peran Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidim Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Menurut Rohim dalam Zohdi & Baidawi (Zohdi & Baidawi, 2023) Pemberdayaan yaitu usaha pemberian daya, memberikan kemampuan untuk melakukan sesuatu atau kemampuan bertindak. Selain itu, pemberdayaan adalah proses yang memiliki tujuan untuk menciptakan sebuah kegiatan untuk memperkuat keadaan suatu individu ataupun

kelompok. Pemberdayaan ekonomi juga memiliki makna sebagai upaya yang dapat menimbulkan lapangan pekerjaan, memberikan akses usaha serta pembiayaan. Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan suatu proses dialog, pertukaran, peningkatan kesadaran, pendidikan dan aksi yang sedang berjalan dan kompleks yang memiliki tujuan menolong orang-orang yang sedang dan ingin mengembangkan usahanya dan lain sebagainya. Sehingga, pemberdayaan ekonomi dapat dikatakan sebagai proses atau langkah dalam memperbaiki keadaan dan kesadaran diri individu dalam kehidupan bermasyarakat.

Selain dalam hal pemberdayaan ekonomi masyarakat, Koperasi Pondok

Pesantren berperan terhadap ekonomi pondok pesantren dengan tujuan mengetahui sejauh mana pola koperasi dalam membantu perekonomian yang ada di Pondok Pesantren. Oleh karena itu, dengan adanya koperasi yang sebagai lembaga usaha dagang dalam menjalankan prinsip-prinsip Islam dalam hal jual beli di lingkungan pondok pesantren. Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin turut membantu ekonomi pondok pesantren dengan membantu pembangunan yang sedang berlangsung.

Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin juga memiliki peluang yang besar bagi masyarakat. Pemberdayaan ekonomi masyarakat secara ekonomi memiliki arti yaitu hidup bersama untuk saling menghidupkan. Dalam hal ini, keberadaan Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin memiliki peran untuk menghidupkan masyarakat. Oleh karena itu, ketika terjadi hubungan timbal balik antara Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dengan masyarakat maka akan terciptanya kehidupan sosial ekonomi yang jauh lebih baik.

Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin memiliki

beberapa unit usaha dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakatnya yaitu sebagai berikut:

1. Romu *Mart*
2. Lahan Pertanian
3. Pangkas Rambut
4. Pertamina Romu
5. Kios Makanan dan Minuman
6. *Laundry*

Keenam unit usaha tersebut tentunya bergerak dibidang ekonomi dengan tujuan dapat menggerakkan sektor ekonomi pondok pesantren, koperasi pondok pesantren, dan masyarakat sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan meningkatkan daya beli seseorang.

Pengelola koperasi melibatkan alumni santri Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dan masyarakat sekitar di dalam pengelolaan unit usaha yang dimilikinya. Dengan keterlibatan alumni santri dan masyarakat maka koperasi pondok pesantren turut berkontribusi dalam membuka lapangan pekerjaan serta memberikan lokasi atau tempat untuk individu bekerja. Hal tersebut dapat meningkatkan daya beli dan pendapatan seseorang, sehingga koperasi pondok pesantren cukup terlibat dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Kemudian, peningkatan ekonomi yang dicapai Pondok Pesantren dan Masyarakat melalui adanya Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yaitu sebagai berikut:

- a. Koperasi pondok pesantren selama beroperasi sudah memaksimalkan pendapatan guna membantu pondok pesantren dalam hal pembangunan infrastruktur.
- b. Koperasi pondok pesantren telah memberikan sumbangsuhnya kepada pondok pesantren melalui omset yang disetorkan setiap bulannya.
- c. Dengan adanya koperasi, segala kebutuhan santri baik dalam bidang pendidikan maupun kebutuhan sehari-hari dapat

terpenuhi, karena koperasi pondok pesantren raudhatul mujawwidin menyediakan semua

kebutuhan santri. Sehingga santri tidak akan kesulitan untuk memenuhi kebutuhannya.

- d. Alumni dan masyarakat sekitar pondok pesantren raudhatul mujawwidin juga mendapatkan pekerjaan, sehingga dapat meningkatkan pendapatannya dan daya beli masyarakat tersebut.

5.3 Kendala dan Hambatan Koperasi Pondok Pesantren dalam Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Kendala dan hambatan tidak hanya berasal dari satu pihak akan tetapi dapat juga berasal dari berbagai pihak. Tentunya setiap jenis usaha, lembaga, organisasi akan memiliki kendala dan hambatan selama masa operasional dan pengembangannya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada pengurus Koperasi mengenai kendala dan hambatan koperasi pondok pesantren dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat yaitu sebagai berikut:

“Kendala dan hambatannya yaitu kesulitan menemukan titik kolaborasi yang tepat antara koperasi dengan masyarakat luas. Karena di daerah ini sudah terdapat banyak jenis usaha. Bahkan masing-masing usaha tersebut sudah memiliki pelanggan tetapnya. Kemudian mayoritas masyarakat Rimbo Bujang adalah petani karet, dan saat ini untuk harga karet sendiri sedang rendah, jadi masyarakat semakin berhemat dalam membelanjakan uangnya” (Tri Atma Budiantoro, 26 Februari 2024).

Adapula menurut Faidlurohman selaku sekretaris Koperasi Pondok Pesantren

“Kendala dan hambatannya tidak hanya berasal dari pengurus koperasi yang kesulitan mencari titik kolaborasi yang tepat dengan masyarakat, akan tetapi datang juga dari masyarakat yang enggan diajak berkolaborasi, karena sebagian masyarakat sudah beranggapan cukup dengan mata pencaharian sehari-harinya yaitu sebagai petani karet” (Faidlurohman, 29 Januari 2024).

Dari hasil wawancara kepada pengurus koperasi pondok pesantren raudhatul mujawwidin, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa kendala dan hambatan

yang dihadapi pengurus Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat yaitu sebagai berikut:

a. Keterbatasan menemukan kolaborasi bisnis

Kolaborasi bisnis adalah tentang memanfaatkan hubungan baik di dalam maupun di luar perusahaan atau lembaga usaha guna menghasilkan ide, menemukan solusi dan mencapai tujuan serta sasaran. Kolaborasi dapat membantu bisnis menghasilkan aliran ide yang konstan, meningkatkan produktivitas, menghemat biaya, serta menumbuhkan lingkungan kerja yang lebih baik. Kolaborasi yang baik mengandung beberapa point penting berikut; Komunikasi, Koordinasi, Kerja sama, Konflik, Kontribusi dan Komitmen guna memberikan sinergi dan keefektifan kerja tim.

Dalam penelitian ini, kolaborasi bisnis yang tepat dengan masyarakat sangat dibutuhkan guna membuka peluang usaha bagi masyarakat yang membutuhkan lapangan pekerjaan dan juga suntikan modal usaha. Sehingga keterbatasan pengurus koperasi dalam menemukan kolaborasi bisnis yang tepat menjadi kendala dan hambatan yang cukup besar dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat.

b. Keterbatasan tenaga pengelola koperasi

Keterbatasan tenaga pengelola koperasi menjadi permasalahan tersendiri yang harus diselesaikan dengan cepat, karena hal tersebut dapat menghambat keberhasilan atau kemajuan koperasi. Dalam penelitian ini, keterbatasan tenaga pengelola koperasi

menyebabkan seseorang mendapatkan rangkap jabatan dalam kepengurusan, sehingga kurang efektif dan efisien.

c. Keterbatasan mitra

Mitra usaha adalah bentuk kerja sama atau rekan bisnis dengan perusahaan lain sejenis untuk pengemangan atau perluasan usaha. Bentuk mitra bukan hanya sekedar menjalin ikatan tetapi juga dapat memberikan timbal balik secara positif bagi kedua belah pihak. Sehingga keterbatasan mitra sangat mempengaruhi suatu bisnis yang ingin berkembang.

d. Masyarakat yang Reaktif

Masyarakat yang reaktif bertindak secara impulsif, yakni tindakan spontan saat menerima stimulus atau rangsangan. Dalam kehidupan sehari-hari, orang reaktif kurang mampu melihat peluang yang ada, sehingga mereka banyak mengalami masalah di tengah perjalanannya. Sifat reaktif merupakan sifat negatif yang dapat merugikan masa depan, karena orang dengan sifat reaktif ini cenderung dikontrol oleh orang lain dan pengaruh luar.

Adapun ciri-ciri seseorang yang memiliki sifat reaktif yaitu tidak beripikir logis, cenderung *playing victim*, sering mengeluh mengenai keadaannya, tidak memiliki keinginan untuk maju atau menjadi lebih baik, sulit mengambil keputusan dan mudah marah.

Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan beberapa unit usaha Koperasi Raudhatul Mujawwidin untuk mengetahui kendala dan hambatan yang dihadapinya selama mengelola dan menjalankan usaha diantaranya

“Awalnya sebagai berikut ini berjalan dengan lancar tanpa kendala dan hambatan. Tapi akhir-akhir ini, semenjak asrama santri putri dipindah ke Romu 2, kantin menjadi sepi. Selain itu, para santri mungkin bosan dengan barang dagangan kantin yang hanya itu-itu saja. Jadi pada saat awal kantin dibuka masih dapat penghasilan yang besar, namun belakangan ini penghasilan yang didapat berkurang dari bulan-bulan sebelumnya” (Wulan, 27 Februari 2024).

“Kendala dan hambatannya yaitu menginvasikan barang dagangan dan juga jam operasional kami dimulai pukul 13.00 WIB jadi kurang maksimal. Tapi kami tetap mengikuti aturan yang disepakati dengan Koperasi dan Yayasan. Selain itu, karena asrama santri putri yang dipindahkan ke Raudhatul Mujawidin 2 sehingga aktivitas santri putri hanya terbatas. Kemudian, terdapat beberapa kios makanan dan minuman lainnya yang menjadi pesaing kantin informan” (Ibu Purwanti, 27 Februari 2024).

“Kendala dan hambatannya yaitu dari segi ruangnya, ruangan babershop yang sering berpindah-pindah dikarenakan renovasi dan lain sebagainya. (Yoga, 27 Februari 2024).

“Kendala dan hambatannya yaitu ketika mati listrik, jadi mesin cuci tidak bisa beroperasi. Selain itu, santri yang sudah besar atau remaja-dewasa lebih memilih mencuci pakaiannya sendiri.” (Renata, 27 Februari 2024).

“Kendala dan hambatannya yaitu masyarakat lebih memilih membeli minyak motor di pom bensin dikarenakan masyarakat takut jika bensin yang dijual di eceran dicampur-campur. Kemudian, mengenai minyak goreng, kendala dan hambatannya adalah harga yang semakin mahal.” (Yeni, 27 Februari 2024).

kemarau yang berkepanjangan. Ketika musim hujan, tanah jadi sangat lembab, dan tumbuhan kelebihan air sehingga tanaman menjadi layu bahkan mati. Dan ketika musim kemarau, terik matahari yang menyengat dan juga tanah yang sangat kering tidak bagus untuk tanaman, banyak tanaman yang gagal panen ketika musim kemarau. Selain itu, hama dari tanaman juga ikut menyerang tanaman. Selanjutnya, ketika sudah panen, hasil panen akan dijual di pasar kamis (pasar mingguan) dan tentunya harus bersaing dengan pedagang sayur lainnya. Dan tak hanya itu, ketika ekonomi masyarakat (pembeli) sulit, mereka juga mengurangi volume belanjaan mereka” (Bpk. Usman, 28 Februari 2024).

Berdasarkan hasil wawancara kepada Pengelola unit usaha Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat, maka penulis membuat kesimpulan bahwa kendala dan hambatan yang dihadapi oleh pengelola unit usaha koperasi yaitu sebagai berikut;

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri individu itu sendiri yang terkait dengan kondisi fisik maupun psikologis. Dalam penelitian ini yang

menjadi faktor internal dalam kendala dan hambatan yang dihadapi oleh pengelola usaha koperasi yaitu kurangnya inovasi produk dan perasaan tidak ingin mencoba hal baru dari dalam diri individu tersebut.

2. Faktor Eksternal

Faktor Eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar individu yang terkait dengan lingkungan fisik dan sosial budaya. Adapun faktor eksternal yang menjadi kendala dan hambatan dalam penelitian ini yaitu berasal dari berkurangnya konsumen, cuaca yang berubah-ubah, dan aliran listrik yang sering padam.

5.3.1. Strategi untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin

Untuk mengatasi kendala dan hambatan yang dihadapi oleh pengurus dan pengelola unit usaha koperasi pondok pesantren dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat, maka dapat mempertimbangkan strategi berikut ini:

1). *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)*

Matrik IFAS adalah rumusan analisis yang berasal dari lingkungan internal.

Matrik IFAS meliputi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut:

Tabel 5.1 Matrik *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS)

No.	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1.	Memberikan modal, lahan dan tempat usaha	Keterbatasan kolaborasi dengan masyarakat
2.	Menggunakan prinsip syariah	Keterbatasan tenaga pengelola koperasi
3.	Memberdayakan masyarakat yang membutuhkan tambahan penghasilan	Keterbasan mitra usaha
4.	Dapat dijangkau oleh seluruh kalangan	Kurangnya inovasi produk

2). *External Factor Analysis Summary* (EFAS)

Matrik EFAS adalah rumusan analisis yang berasal dari lingkungan eksternal, meliputi peluang dan ancaman sebagai berikut:

Tabel 5.2 Matrik *External Factor Analysis Summary* (EFAS)

No.	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threat</i>)
1.	Memberikan akses untuk mendapatkan modal, lahan dan tempat usaha	Aliran listrik yang sering padam
2.	Menumbuhkan rasa tanggung jawab	Cuaca yang sering berubah-ubah
3.	Menambah wawasan pengelola unit usaha dan masyarakat	Konsumen yang berkurang
4.	Mempererat tali silaturahmi	Kurangnya inovasi produk

1. Memberikan akses untuk mendapatkan modal, lahan dan tempat usaha	1. Pengurus kopontren memberikan bantuan berupa modal, tempat dan lahan untuk membuka usaha	1. Dengan keterbatasan kolaborasi kopontren dengan masyarakat, pengurus koperasi berencana membuat sosialisasi, pelatihan serta pendampingan dengan masyarakat guna membangun komunikasi yang lebih baik
2. Menumbuhkan rasa tanggung jawab	2. meningkatkan pengetahuan pengelola usaha dan masyarakat mengenai prinsip syariah yang	2. Pengurus Kopontren dapat melibatkan masyarakat dalam kepengurusan dan keanggotaan kopontren

	digunakan dalam bisnis agar halal dna thoyyib	
3. Menambah wawasan pengelola unit usaha dan masyarakat	3. Upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh kopontren dapat dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat	3. keterbatasan mitra dapat di atasi dengan pengurus kopontren memperluas relasi bisnis yang dapat membantu bisnis baik dari segi modal, distribusi, agen dan lain sebagainya

4. Mempererat tali silaturahmi antara kopontren dengan masyarakat luas		4. Kurangnya inovasi produk dapat diatasi dengan melakukan pertemuan di setiap minggu guna evaluasi
Ancaman (Threat)	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Aliran listrik yang sering padam	1. Kopontren melakukan cara baru untuk mengatasi listrik yang padam dengan menggunakan tenaga surya	1. Penguatan dan Penyadaran Sumber Daya Manusia (SDM) akan pentingnya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh kopontren Raudhatul Mujawwidin
2. Cuaca yang tidak menentu	2. Pengurus Koperasi dan Pengelola usaha bidang Agribisnis Menyiapkan alat dan bahan untuk	2. Menjaga hubungan yang baik antara pengurus kopontren dengan pengelola unit

	menghadapi cuaca yang sering berubah	usaha kopontren dan juga masyarakat sekitar
3. Konsumen yang berkurang	3. Melakukan promosi dan memperluas pangsa pasar dari masing-masing unit usaha kopontren	

Berdasarkan tabel 5.3 Matrik SWOT maka dapat disimpulkan bahwa

strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh pengurus dan pengelola unit usaha Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin adalah sebagai berikut:

a. Strategi SO (*Strenght-Opportunities*)

Strategi dirumuskan berdasarkan pada kekuatan yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin dan Pengelola Unit Usaha Kopontren dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat yaitu:

1. Pengurus kopontren memberikan bantuan berupa modal, tempat dan lahan untuk membuka usaha.
2. meningkatkan pengetahuan pengelola usaha dan masyarakat mengenai prinsip syariah yang digunakan dalam bisnis agar halal dna thoyyib.
3. Upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh kopontren dapat dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat.

b. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi dirumuskan dengan meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yaitu:

1. Dengan keterbatasan kolaborasi kopontren dengan masyarakat, pengurus koperasi berencana membuat sosialisasi, pelatihan serta pendampingan dengan masyarakat guna membangun komunikasi yang lebih baik.
2. Pengurus Kopontren dapat melibatkan masyarakat dalam kepengurusan dan keanggotaan kopontren.
3. keterbatasan mitra dapat di atasi dengan pengurus kopontren memperluas relasi bisnis yang dapat membantu bisnis baik dari segi modal, distribusi, agen dan lain sebagainya.

4. Kurangnya inovasi produk dapat diatasi dengan melakukan pertemuan di setiap minggu guna evaluasi.

c. Strategi ST (*Strenght-Threat*)

Strategi dirumuskan dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yaitu:

1. Kopontren melakukan cara baru untuk mengatasi listrik yang padam dengan menggunakan tenaga surya.
2. Pengurus Koperasi dan Pengelola usaha bidang Agribisnis Menyiapkan alat dan bahan untuk menghadapi cuaca yang sering berubah.
3. Melakukan promosi dan memperluas pangsa pasar dari masing-masing unit usaha kopontren.

d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi dirumuskan untuk meminimalisirkan kelemahan dan menghindari ancaman dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yaitu:

1. Penguatan dan Penyadaran Sumber Daya Manusia (SDM) akan pentingnya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh kopontren Raudhatul Mujawwidin.
2. Menjaga hubungan yang baik antara pengurus kopontren dengan pengelola unit usaha kopontren dan juga masyarakat sekitar.

Berdasarkan kesimpulan pada strategi, maka penulis dapat menarik kesimpulan dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin yaitu:

1. Pengurus koperasi dapat melakukan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan mengenai dunia bisnis

Sosialisasi, pelatihan dan pendampingan seputar duni bisnis dapat meliputi produk, manajemen sumber daya manusianya, dan lain sebagainya kepada masyarakat sekitar agar masyarakat dapat mengerti pentingnya pemberdayaan ekonomi masyarakat, karena dapat membantu perekonomian dan mensejahterakan masyarakat. Serta membangun komunikasi yang lebih baik dengan masyarakat, sehingga masyarakat dapat menjadi lebih terbuka dengan pengurus Koperasi Pondok Pesantren Raudhatul Mujawwidin.

2. Mengajak masyarakat untuk terlibat dalam kepengurusan koperasi pondok pesantren

Koperasi pondok pesantren bukanlah lembaga yang sederhana, sehingga membutuhkan berbagai orang yang berkompeten dan suara dari masyarakat demi keberlangsungan dan kemajuan koperasi pondok pesantren tersebut. Selain itu, dengan keterlibatan masyarakat dalam menjadi anggota koperasi, maka dapat menyebabkan masyarakat mendapatkan tambahan penghasilan yang dapat berguna untuk memenuhi segala kebutuhannya.

3. Memperluas Relasi

Pengurus koperasi pondok pesantren dapat memperluas relasi dengan berbagai pihak seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) atau yang sesuai dengan bidangnya guna menambah kemitraan suatu usaha. Sebab kemitraan sangat dibutuhkan dalam menunjang kemajuan sebuah usaha. Kemitraan dapat berupa penyedia modal, distribusi, keagenan dan masih banyak lagi.

Keputusan mengenai akan menjalin kemitraan dengan pihak atau dinas mana dapat ditentukan dalam Rapat Anggota Tahunan koperasi (RAT). Selain itu, RAT juga digunakan untuk mengevaluasi kinerja koperasi dan unit usaha koperasi dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat, sehingga masing-masing dapat menjadi lebih baik.

4. Dapat menggunakan energi terbarukan

Energi terbarukan adalah sumber energi yang tersedia oleh alam dan bisa dimanfaatkan secara terus-menerus. Energi terbarukan yang dapat dimanfaatkan dalam usaha *laundry* yaitu energi dari tenaga surya atau energi matahari. Energi matahari merupakan energi yang ramah lingkungan, karena matahari

memancarkan cahaya secara berkesinambungan yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai tujuan. Adapun cara yang dapat digunakan untuk memanfaatkan energi matahari yaitu dengan mengubah energi matahari menjadi energi listrik dengan menggunakan teknologi panel surya, ata