

IMPLEMENTASI MODEL BISNIS PESANTREN BERBASIS DIGITAL DENGAN METODE CANVAS

Ira Geraldina¹, Andriyansah^{2*}, Julia Safitri³, Muhammad Aan Auliq⁴, Adi Sofyana Latif⁵
Aditya Yuda Nugraha⁶

^{1,2,3,5}Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka, Tangerang Selatan, Indonesia

^{4,6}Mahasiswa Program Doktor Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka,
Tangerang Selatan, Indonesia

*Korespondensi: andri@ecampus.ut.ac.id

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mendorong produktivitas pemberdayaan ekonomi Pondok Pesantren Kondisi pandemi sejak awal tahun 2020 menyebabkan resesi ekonomi dunia dan berdampak terhadap penurunan kualitas hidup masyarakat pesantren dituntut untuk dapat melakukan transformasi digital Kesiapan pesantren untuk fundamental ekonomi pun diarahkan untuk mengikuti perkembangan teknologi yaitu digitalisasi. Ekonomi pesantren akan dapat kokoh berdiri jika dilakukan pengembangan program kewirausahaan yang diharapkan pesantren mandiri secara ekonomi. Metode pelaksanaan dimulai Tahap pra-kegiatan berupa survey pendahuluan untuk memastikan kesiapan mitra dalam mengikuti kegiatan PkM, kegiatan PkM yang telah disesuaikan pemahaman mitra mengenai model bisnis roti berbasis digital dan pemasaran berbasis digital. kegiatan pendampingan dengan Metode Canvas. Pemanfaatan teknologi dapat digunakan untuk pelaksanaan bisnis roti pesantren selama tidak mengganggu aktivitas santri selama mengikuti kegiatan atau proses pembelajaran di pondok pesantren.

Kata kunci: model bisnis pesantren, metode canvas, kewirausahaan santri

Abstract

This community service activity aims to encourage the productivity of economic empowerment of Islamic boarding schools. The pandemic condition since the beginning of 2020 has caused a world economic recession. It has impacted the decline in the quality of life of the pesantren community, which is required to carry out digital transformation. The readiness of pesantren for economic fundamentals is also directed to follow technological developments, namely digitalisation. The pesantren economy will be able to stand firm if an entrepreneurship programme is developed, which is expected to make the pesantren economically independent. The implementation method begins in the pre-activity stage as a preliminary survey to ensure partner readiness to participate in PkM activities. These PkM activities have been adjusted to the partner understanding of digital-based bread business models and digital-based marketing. Mentoring activities with the Canvas Method. Technology can be used to implement the pesantren bread business as long as it does not interfere with the activities of students while participating in activities or the learning process at the boarding school.

Keywords: pesantren business model, canvas method, santri entrepreneurship

1. PENDAHULUAN

Kondisi pandemi sejak awal tahun 2020 menyebabkan resesi ekonomi dunia dan berdampak terhadap penurunan kualitas hidup masyarakat. Dampak tersebut tidak melihat suku, agama atau ras termasuk Pondok Pesantren yang merupakan asrama bagi para santri.

Struktur organisasi pesantren mempunyai kelembagaan keuangan, kelembagaan sosial, kelembagaan edukasi santri dan lainnya. Pesantren dapat mengoptimalkan semua sumber daya yang dimilikinya guna memberdayakan potensi.

Masa covid 19, pesantren dituntut untuk dapat melakukan transformasi

digital mulai dari Pendidikan hingga kegiatan lainnya. Kesiapan pesantren untuk fundamental ekonomi pun diarahakan untuk mengikuti perkembangan teknologi yaitu digitalisasi. Ekonomi pesantren akan dapat kokoh berdiri jika dilakukan pengembangan program kewirausahaan yang diharapkan pesantren mandiri secara ekonomi dan menjaga kesinambungan entitasnya (Putra, R., & Ardiani, W, 2019). Pesantren dapat menghasilkan kekuatan dalam bisnis jika dikelola dengan baik. Ada beberapa hal yang bisa dilakukan pesantren untuk memberdayakan perekonomian. Peluang perekonomian seperti pendirian badan usaha yang dapat membuka lapangan pekerjaan dan pemberdayaan santri maupun masyarakat disekitar pondok pesantren.

Era digital mendorong pertumbuhan bisnis baru berbasis digital, dampak dari itu terciptanya pertumbuhan marketplace dengan keunggulan dan kelemahan masing-masing yang memanjakan konsumen untuk memilih produk barang dan jasa sejenis pada marketplace (Purba, N., et al., 2022). Sisi Konsumen kondisi bisnis digital pada marketplace membuat konsumen dapat lebih leluasa dalam menentukan keputusan membeli berdasarkan preferensi yang dimilikinya, seperti kualitas barang (jasa) dan harga yang kompetitif.

Kondisi dunia dan teknologi yang kemajuannya tidak dapat ditolak oleh Pesantren, oleh karena itu pesantren hukumnya wajib mengambil peran sebagai salah satu syiar keagamaan. Oleh karena itu, pesantren harus mampu memaksimalkan perkembangan digital untuk memperkuat kelembagaan perekonomian pesantren (Ramadhani et al., 2021; Ismail, A., & Ngatikoh, S. (2022). Hal ini sejalan dengan pandangan Wakil Menteri Kementrian

Agaama yang menuntut santri masa agar memiliki keterampilan digital, selain literasi baca tulis, sains dan literasi finansial. Maka pelaku bisnis syariah, seperti pesantren dituntut untuk melakukan transformasi digital dalam proses bisnisnya (Karyani, 2021).

Berdasarkan survey dari BPS mengidentifikasi berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi UMKM berdasarkan prioritasnya yaitu kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha yang ketat, kesulitan bahan baku, kurang teknis produksi dan keahlian, kurangnya keterampilan manajerial (SDM) dan kurangnya pengetahuan dalam masalah manajemen khususnya bidang keuangan dan akuntansi (Hadiyati, 2012; Umroh, B, 2020).

Program kewirausahaan dikembangkan untuk membentuk kemandirian pesantren yang sebagian besar pemenuhan operasional pesantren dan pendidikan masih bergantung dari donasi (Candra, A. I, 2019). Menurut Kepala Kementrian Agama Kabupaten Bekasi, pada tahun 2020, terdapat 219 Pondok Pesantren di Kabupaten Bekasi dan hanya 64 Pesantren yang mendapatkan bantuan operasional pesantren terdampak Covid-19 dari Kementrian Agama. Mengingat covid-19 bukan saja menjadi masalah untuk Indonesia namun menjadi semua mahluk yang hidup di dunia (Rahayu, Y. P, et al., 2022) untuk mempelajari ajaran Islam program pengembangan kewirausahaan guna meningkatkan ekonomi pesantren Nadzir, M. (2015).

Wijijayanti, T (2019) Menyebutkan dalam kondisi yang tidak normal perlu langkah yang strategis agar lebih produktif, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan mendorong lebih produkti serta melakukan pemberdayaan ekonomi Pondok Pesantren Qur'an Yatim &

Dhuafa Al Lathifah dengan bekerja sama dengan Komunitas Yuk Sedekah Roti (YUSRO). Komunitas Yusro didirikan pada 21 Februari 2017 oleh Ani Lizzarni. Yusro diambil dari kata bahasa Arab yaitu Yusron, yang berarti kemudahan, sehingga kegiatan Yusro diharapkan membawa kebaikan dan kemudahan. Salah satunya dengan mengajak masyarakat untuk bersedekah dengan memberikan pelatihan produksi roti gratis, terutama di lingkungan pesantren.

Terdapat beberapa pertimbangan menggandeng Komunitas YUSRO untuk menjadi mitra PkM. Pertama, Komunitas YUSRO merupakan entitas sosial yang memiliki program pemberdayaan ekonomi masyarakat, terutama pesantren. Program ini dilakukan untuk merespon Undang-Undang Nomor 18 tahun 2019 tentang Pesantren yang melegitimasi peran pesantren yang tidak hanya dalam bidang pendidikan, namun juga pemberdayaan ekonomi. Kedua, Komunitas YUSRO memiliki jejaring yang tersebar di 43 kota di Indonesia, sehingga program PkM berikutnya dapat dikembangkan pada skala nasional dengan melibatkan UPBJJ UT di lokasi yang sesuai. Berikut beberapa contoh dokumentasi kegiatan pelatihan roti YUSRO di Pondok Pesantren Qur'an Yatim & Dhuafa Al Lathifa

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pelaksanaan pengabdian in dilaksanakan di Telaga Harapan Blok H2 No.12A, Desa Telaga Murni, Kecamatan Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi, 17530 Cikarang Barat, Kab. Bekasi Jawa Barat 17530 Untuk mencapai target dan tujuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, tim melakukan beberapa pendekatan metode. metode pendekatan yang ditawarkan berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra:

- Memberikan pelatihan model bisnis roto berbasis digital, proses produksi

berkualitas, pemasaran berbasis digital, dan pembukuan digital.

- Pendampingan implementasi kegiatan pelatihan berupa pembuatan saluran pemasaran digital, produksi roti, pemasaran produksi roti dengan menggunakan saluran pemasaran digital dan pembukuan transaksi bisnis roti.

Kegiatan pendampingan dilakukan dua kali, sehingga peningkatan produktivitas mitra dapat terukur secara handal. Metode pelaksanaan tersebut dijabarkan sebagai berikut:

- a. Tahap pra-kegiatan berupa survey pendahuluan untuk memastikan kesiapan mitra dalam mengikuti kegiatan PkM, sehingga dapat dilakukan finalisasi rencana kegiatan yang telah disusun bersama. Survey pendahuluan untuk mengkonsolidasikan rencana kegiatan PKM dengan Mitra yang dilaksanakan pada tanggal 22 Maret 2022 di Kantor Pusat Komunitas YUSRO Depok berdasarkan Surat Tugas No. B/96/UN31.LPPM/PT.01.04/2022.



Gambar 1. Sampel Produk Roti dari Tim Yusro

- b. Tahap pelaksanaan kegiatan Terdapat dua jenis kegiatan PkM yang telah disesuaikan untuk memberikan solusi atas permasalahan mitra, yaitu kegiatan pelatihan pendampingan. Kegiatan

pelatihan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai model bisnis roti berbasis digital, proses produksi berkualitas, dan pemasaran berbasis digital. Pelatihan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 6 Agustus 2022 bertempat di pondok pesantren Tahfizhul Qur'an Ibnu Katsir dengan narasumbernya ada internal tim



Gambar 2. Peserta Pelatihan Pemasaran Digital dan Pengelolaan Keuangan

c. Tahap Pendampingan, kegiatan pendampingan dilakukan untuk meningkatkan produktivitas mitra berupa kegiatan pemberdayaan ekonomi pesantren melalui bisnis roti. Kegiatan pendampingan dilakukan dua kali dengan Pelatihan model bisnis roti dengan menggunakan Metode Canvas sehingga produktivitas mitra dapat terukur secara handal, yaitu:

Pendampingan 1 yang terdiri atas: pembuatan saluran pemasaran digital, produksi roti batch 1 dan pemasaran produksi roti dengan menggunakan saluran pemasaran digital yang telah dibuat sebelumnya. Indikator capaian pendampingan 1 berupa:

- Mitra memiliki minimal 3 saluran pemasaran digital
- Mitra menghasilkan minimal 60% unit roti layak jual
- Mitra berhasil menjual minimal 60% unit roti

Pendampingan 2 yang terdiri atas: produksi roti batch 2 dan pemasaran produksi roti dengan menggunakan saluran pemasaran digital. Indikator capaian pendampingan 2 berupa:

- Peningkatan unit roti layak jual
- Peningkatan penjualan unit roti



Gambar 3. Pendampingan Kegiatan Pembuatan Roti

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknologi informasi menawarkan terobosan baru ekonomi pesantren. Pemanfaatan teknologi dan informasi akan memberikan keuntungan untuk meningkatkan produktivitas dan ekonomi pesantren. Ada peluang besar untuk pesantren meningkatkan peluang ekonomi pesantren untuk membangun jiwa kewirausahaan santri yang akan berpengaruh pada penjualan.

Sisi positif pemanfaatan teknologi adalah dapat mengembangkan hubungan hulu dan hilir kegiatan kelembagaan pesantren maupun perekonomian. Kehadiran teknologi informasi yang dapat digunakan untuk kegiatan bisnis dalam rangka peningkatan ekonomi pesantren untuk bisnis roti adalah media sosial. Pelatihan yang diberikan memberikan argument dan simpul jika saat ini pengguna media sosial untuk siar agama dapat juga digunakan untuk bisnis roti. Asumsinya penggunaan media sosial mudah diakses, dapat dimanfaatkan secara gratis dan memiliki jangkauan

yang luas serta menjadi tolok ukur untuk perkembangan bisnis.

Penggunaan media sosial bagi bisnis pesantren menawarkan keuntungan antara lain sebagai sarana kontak pribadi dengan konsumen, sebagai sarana yang berguna untuk mempromosikan penjualan, mengumpulkan konsumen, mengomunikasikan jawaban kepada konsumen dan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, media sosial juga bermanfaat sebagai forum diskusi online, pelacakan pelanggan online, survei pelanggan, menjaring kebutuhan retail, menjaring kebutuhan pemasok, dan menampilkan galeri produk. Roti yang diproduksi kemudian dijual ke masyarakat setempat atau jejaring donatur pesantren. Sejak didirikan, Komunitas Yusro yang berpusat di Depok, telah memiliki 43 lokasi yang tersebar di beberapa Provinsi di Indonesia, diantaranya berlokasi di Bekasi.

Menggunakan ketiga metode pelaksanaan dengan beberapa Tahap pra-kegiatan yang dimulai dari survey yang bertujuan memastikan kesiapan dan kesepakatan mitra dalam mengikuti kegiatan PkM. Pelaksanaan juga disesuaikan pemahaman mitra mengenai model bisnis roti berbasis digital dan pemasaran berbasis digital. kegiatan pendampingan dengan Metode Canvas

4. KESIMPULAN

Roti diketahui produk yang dapat dimanfaatkan dalam segala kondisi sehingga produk ini selalu berkembang dengan varian-varian baru. Produk yang dibungkus dengan plastic jernih ini merupakan strategi untuk memudahkan konsumen melihat bentuk serta penciri dari rotinya. Dosen Universitas Terbuka pada prodi Doktor Ilmu Manajemen menangkap fenomena tumbuh kembangnya gerai kopi yang diikuti roti

untuk membuat suatu kegiatan yang bermanfaat untuk masyarakat. Kegiatan pengabdian tersebut bertujuan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat membuat roti. Untuk menampahi kemampuan masyarakat memasarkan roti, tim memberikan pelatihan keuangan dan pemasaran di era digital. Semoga setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berakhir, masyarakat khusus warga pondok pesantren dan sekitarnya memanfaatkan ilmu dan wawasan yang telah dipaparkan.

Hasil survey kepada responden yaitu peserta pelatihan kegiatan ini menyimpulkan bahwa individu mendapatkan tambahan kemampuan dalam pembuatan roti yang telah dibuat dengan beragam varian. Pemanfaatan teknologi yang terkait dengan sosial media sebagai media untuk memasarkan produk roti dapat dimanfaatkan jika pelaksanaan bisnis tidak mengganggu aktivitas santri selama mengikuti kegiatan atau proses pembelajaran di pondok pesantren.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada tim dari kantor pihak LPPM Universitas Terbuka selaku pemberi dana kegiatan ini melalui kontrak kerja dengan nomor Nomor : Nomor : B/500/UN31.LPPM/PM.01.01/2022 sehingga dapat melakukan kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) skema Dosen. Kemudian untuk mitra YUSRO dan Pondok Pesantren pondok pesantren Tahfizhul Qur'an Ibnu Katsir

REFERENSI

Candra, A. I., Hendy, H., Pratikto, H., Gunarto, A., & Sumargono, S. (2021). Digital Marketing Untuk Kewirausahaan Pesantren Di Masa Pandemi Covid-

19. Wikrama Parahita: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1-6.
- Hadiyati, E. (2012). Kreativitas Dan Inovasi Pengaruhnya Terhadap Pemasaran Kewirausahaan Pada Usaha Kecil. *Asian Journal Of Innovation And Entrepreneurship*, 1(03), 135–151. <https://Journal.Uii.Ac.Id/Ajie/Article/View/2832>
- Ismail, A., & Ngatikoh, S. (2022). Pengaruh Variasi Produk, Harga, Dan Customer Experience Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Roti Mawarid Di Pondok Pesantren Roudlotul „Ulum Desa Karangtanjung, Alian, Kebumen. *Journal Of Management, Economics, And Entrepreneur*, 1(1), 39-54.
- Karyani, E. (2021). Transformasi Digital Dan Industri Halal : Studi Kasus Pada Produsen Besar Dan Umkm. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2).
- Nadzir, M. (2015). Membangun Pemberdayaan Ekonomi Di Pesantren. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), 37-56.
- Purba, N., Arfanti, Y., Saragih, A. K., & Monika, E. S. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Literasi Digital Untuk Mencegah Pelecehan Seksual Pada Perempuan Di Desa Karang Rejo Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 250-256.
- Putra, R., & Ardiani, W. (2019). Peningkatan Orientasi Pasar Berbasis Digital Dan Berdaya Saing Pada Wirausaha Mahasiswa. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 336-343.
- Priambada, S. (2015). Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm). *Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia, November*, 2–3.
- Rahayu, Y. P., Lubis, M. S., & Mambang, D. E. P. (2022). Edukasi Dan Sosialisasi Mencuci Tangan Dengan Sabun Untuk Mencegah Virus Covid-19 Kepada Siswa Di Sekolah Mis Astoffaina Desa Sidomulyo Kecamatan Biru-Biru. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 88-97.
- Ramadhani, M. F., Artikel, H., & Mojo, K. (2021). Abdipraja (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Strategi Pemasaran Produk Umkm Melalui Digital Marketing Pada Keripik Pisang Banna-Qu. *Abdipraja (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 153–158.
- Umroh, B. (2020). Pkm Usaha Pengolahan Keripik Sanjai Balado Dalam Menghadapi Masalah Produktivitas Di Kecamatan Medan Amplas Kota Medan Provinsi Sumatera Utara. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 91-98.
- Wijijayanti, T., Winarno, A., Agustina, Y., & Basuki, A. (2019). Penguatan Usaha Produktif Masyarakat Melalui Pendampingan Ukm Di Desa Sumberagung Kecamatan Ngantang Kabupaten Malang. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 264-271.