



DEPARTEMEN EKONOMI SYARIAH  
BANK INDONESIA

**LAPORAN KAJIAN**

**PENYUSUNAN MODEL BISNIS  
PENGEMBANGAN USAHA KONVEKSI  
DI PESANTREN**

Oleh:  
Tim Center of System



Jakarta, Agustus 2021

**TIM PELAKSANA**  
**PENYUSUNAN MODEL BISNIS**  
**PENGEMBANGAN USAHA KONVEKSI DI PESANTREN**

Penanggung Jawab : Prof. Dr. Ir. Eriyatno, MSAE

Nara Sumber : Prof. Dr. Ir. Eriyatno, MSAE  
Maulana Ibrahim, SE AKT., MA

Ketua Tim : Prof, Dr. Suhendar Sulaeman, MS

Anggota Tim : Ir. Liesa Larasati, MM  
Ir. Arfian Muslim, MP  
Ir. Sugiyono, M.Sc

Asisten Peneliti : Khoirul Umam, S.Pi  
Intan Handayani, S.Hut  
Listya Citraningtyas, S.Pi

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Bank Indonesia melalui Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah (DEKS), telah menetapkan ketentuan untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan sistem Syariah. Terkait dengan *Halal Value Chain* meliputi 3 sektor usaha, yaitu: *Micro/Small Business*, *Medium/Large Business* dan **Pesantren/Lembaga lainnya**. Kemudian terdapat 4 sektor kegiatan ekonomi prioritas, yaitu, 1) *Integrated Farming*, 2) *Food and Fashion Industry*, 3) *Renewable Energy*, dan 4) *Halal Tourism*. Sehubungan dengan itu telah dilakukan Perjanjian Kerjasama antara Bank Indonesia dengan Center of Sistem No. 23/12/DEKS/P/2021 tentang Penyusunan Model Bisnis dan *Pilot Project* Pengembangan Unit Usaha Syariah Sektor Konveksi di Pesantren melalui mekanisme kerjasama kemitraan.

Pesantren sebagai tempat atau lokasi dalam upaya pemberdayaan ekonomi umat melalui pengembangan berbagai usaha yang terkait dengan upaya pemberdayaan pesantren dan masyarakat sekitar serta lingkungan pesantren, merupakan pilihan yang strategis karena dapat meningkatkan kemandirian ekonomi pesantren dan masyarakat sekitar serta meningkatkan kegiatan ekonomi wilayah. Kegiatan ini akan membantu meningkatkan keterampilan santri dalam kreativitas dan *entrepreneurship*. Pondok pesantren selama ini telah membuka berbagai usaha, baik produksi barang maupun jasa dan retail yang ditujukan bagi pemenuhan kebutuhan santri dan masyarakat sekitar serta melakukan ekspor.

Dalam hal kreativitas dan *entrepreneurship* santri, sesuai dengan program *One Pesantren One Product (OPOP)* yang digagas pemerintah ada tiga hal penting yang terkait: (1) Santipreneur, (2) Pesantrenpreneur, dan (3) Sosiopreneur. Program OPOP memberikan pelatihan usaha kepada pesantren dalam rangka menciptakan kemandirian umat melalui para santri, masyarakat dan pondok pesantren, sehingga mandiri secara ekonomi dan sosial serta dapat memacu pengembangan keterampilan, teknologi produksi, distribusi, pemasaran, dan kegiatan bisnis lainnya.

Beberapa pesantren yang sudah sejak lama membuka usaha konveksi dan saat ini berkembang, antara lain: (1) Husnul Khatimah (Kuningan), (2) Al Amin, khusus ekspor produk bordir (Tasikmalaya), (3) Manhijul Huda (Pati), (4) Al Munawwariyyah (Malang), (5) Darul Hikmah (Tulung Agung), (5) Nurul Kholil (Bangkalan), (6) Nurul Jadid (Paiton), (7) Al Anwar (Rembang), (8) Al Jam'iyatul Washliyah (Lebak), dan (9) Nurul Hidayah (Kebumen).

Konsumsi fesyen Muslim di Indonesia tumbuh pesat dengan laju pertumbuhan lebih dari 18 persen per tahun. Kementerian Perindustrian (Kemenperin) menyatakan hal itu menunjukkan jika peluang pasar segmen fesyen sangat besar. Konsumsi fesyen muslim Indonesia senilai Rp280 triliun dengan laju pertumbuhan 18.2% per tahunnya. *The State Global Islamic Economy* melaporkan konsumsi fesyen muslim dunia mencapai USD 270 miliar, terus meningkat dengan laju pertumbuhan 5%.

Pilot proyek usaha konveksi dari BI DEKS berupa bantuan peralatan usaha konveksi adalah peluang untuk menambah pendapatan Pondok Pesantren Al-Qur'aniyyah (PAQ). Usaha konveksi bukan hal yang baru karena banyak karyawan dan guru/ustadz/ustadzah di PAQ

berasal dari keluarga yang mengusahakan konveksi. Sebagai gambaran adalah bahwa lingkungan beberapa RT/RW di sekitar pondok pesantren merupakan Kawasan Industri Kecil konveksi yang ditetapkan oleh pemerintah daerah setempat.

Prinsip pemasaran direncanakan dengan penerapan bisnis syariah pada aspek produk, keuangan, dan transaksi sebagai berikut:

- (1) **Mekanisme** tata niaga seperti kontrak, akad jual beli, surat edar, bon pesanan dan sebagainya;
- (2) **Kaidah** perdagangan yang menyangkut etika transaksi, semenjak negosiasi bisnis (*business deal*) sampai pemenuhan kontrak antar para pihak;
- (3) **Instrumen** perdagangan, khususnya menyangkut alat bayar dan aliran uang, serta pola dagang (*fair trade*).

Identifikasi pasar usaha konveksi yang dikembangkan di Ponpes Al-Quraniyyah ditemukenali dua target pasar:

- (1) **Pasar Internal**, calon konsumen dari kalangan pondok pesantren yaitu santri, ustadz, wali santri, alumni, dan pegawai pesantren.
- (2) **Pasar Eksternal**, calon konsumen dari luar pondok pesantren (pasar umum) seperti pesantren dan sekolah/ perguruan tinggi sekitar lokasi usaha serta pasar grosir sekitar Jabodetabek.

Produk usaha konveksi di pesantren disesuaikan dengan segmentasi pasarnya, yaitu (1) kaos polos, kaos dalam, celana pendek, kerudung bergo untuk pasar grosir; (2) baju koko dan baju gamis muslimah untuk pasar retail/apparel; serta (3) baju dan celana/rok seragam untuk pasar internal pesantren/captive.

Promosi *offline* dapat dilakukan di gerai AL-Q Mart, sebagai etalase produk konveksinya dan melalui penyebaran brosur di toko perlengkapan bayi, serta memanfaatkan kesempatan adanya majelis taklim. Promosi secara *online* dilakukan melalui pengembangan website, toko online, whatsapp, facebook, instagram, tiktok, dan youtube, maupun *market place* seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan lainnya. Saat ini PAQ sudah memanfaatkan beberapa media sosial secara aktif untuk menginformasikan kegiatan Ponpes, sehingga dapat juga difungsikan sebagai sarana promosi.

Akad perniagaan PAQ sesuai syariah bila telah disepakati bentuk dan isinya, maka perikatan tersebut mengikat para pihak yang menyepakatinya dan harus dilaksanakan segala hak dan kewajibannya. Dalam hal ini pengendalian aktivitas perniagaan, diperlukan Dewan Pengawas Syariah sebagai supervisor untuk memberikan panduan mekanisme transaksi pembiayaan pada usaha konveksi di pesantren. Tahap awal diperlukan rujukan yang dapat dipakai sebagai basis penerapan, termasuk kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS), perbankan Syariah, BPR Syariah atau *Baitu al-Mal wa al- Tamwil* (BMT).

Pembangunan usaha konveksi di pesantren membutuhkan biaya investasi sebesar Rp616,500,000 dengan alokasi untuk konstruksi bangunan produksi sebesar Rp350,000,000; renovasi ruang produksi Rp50,000,000; peralatan dan mesin produksi Rp187,000,000; fasilitas penunjang Rp15,500,000; dan peralatan kantor Rp14,000,000. Kebutuhan modal kerja untuk operasional 1 bulan sebesar Rp170,000,000 berasal dari modal sendiri, sedangkan biaya

peralatan, mesin, dan renovasi ruang produksi tersebut diperoleh dari hibah Program Sosial Bank Indonesia (PSBI).

Kajian kelayakan usaha konveksi di PAQ dilaksanakan dengan asumsi produk berupa produk *massive* (kaos polos, kaos dalam, celana pendek, dan kerudung bergo), produk *captive* (baju dan celana/rok seragam santri), dan produk *fashion* (busana muslim/busana muslimah). Kapasitas yang direncanakan masing-masing kelompok produk, yaitu (i) produk *massive* dengan peningkatan kapasitas 10,000-30,000 potong/bulan; (ii) produk *captive* 3,500 potong/kontrak; dan produk *fashion* 40 potong setiap bulan. Analisa sensitivitas dilakukan dengan 2 skenario, yaitu (1) Kapasitas Produk *Massive & Fashion* Tahun Pertama 50%, Kapasitas Produk *Massive & Fashion* Tahun Kedua 60%, Kapasitas Produk *Massive & Fashion* Tahun Ketiga 75%, Kapasitas Produk *Massive & Fashion* Tahun Keempat 100%; dan (2) Biaya Tetap, Biaya Variabel naik 5% setiap 1 (satu) tahun, Harga Produk naik 2.5% setiap 1 (satu) tahun. Hasil perbandingan analisis kelayakan ketiga kondisi berdasarkan kriteria PBP, BCR, BEP, dan portofolio keuangannya, maka usaha konveksi dinyatakan “**LAYAK**” dengan ringkasan sebagai berikut:

Deskripsi	Tanpa Skenario	Skenario 1	Skenario 2
Pay Back Period (PBP)	1 Tahun 11 Bulan	1 Tahun 4 Bulan	2 Tahun 1 Bulan
Benefit Cost Ratio (BCR)	7.59	7.59	6.35
Break Even Point (BEP) rata-rata dalam Rp	2,381,253,850	1,818,935,966	2,924,530,154
BEP rata-rata dalam Potong Pakaian	148,140	109,393	170,786
<b>PBP &lt; 3 Tahun dan BCR &gt; 1</b>		<b>Layak</b>	

Berdasarkan pertimbangan bahwa seluruh unit usaha yang telah ada atau yang akan dijalankan adalah untuk menunjang kegiatan utama yakni pendidikan islam Pondok Pesantren Al Qur’aniyyah, maka seluruh pengelolaan usaha yang sudah ada: (1) Toko Sembako atau Alqi Mart yang sekarang sudah ada 3 toko, (2) Usaha toko peralatan bayi, (3) *Fotocopy*, (4) Travel Umroh, (5) Agen minuman, dan (6) Unit Simpan Pinjam dan rencana usaha konveksi akan diupayakan dibawah payung satu badan hukum. Berdasarkan telaah terhadap Undang-Undang (UU) Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, dan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah maka diusulkan untuk membentuk badan hukum “Koperasi”.

Koperasi yang akan didirikan berupa Koperasi Primer dengan jumlah anggota pendiri paling sedikit 9 (sembilan) orang. Berdasarkan Pasal 11 PP No. 7 Tahun 2021, bahwa Koperasi PAQ akan melaksanakan kegiatan usaha secara serba usaha, sehingga nantinya seluruh usaha di luar pendidikan dapat menjadi unit usaha Koperasi PAQ. Ditambah dengan Pasal 13 PP yang sama, maka Koperasi PAQ akan menjalankan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, sehingga penamaannya menjadi “**Koperasi Syariah Pondok Pesantren Al Qur’aniyyah**”, selanjutnya disebut Koperasi Syariah PAQ.

Dalam usaha konveksi PAQ diidentifikasi terdapat 2 (dua) risiko utama yakni:

- 1) Risiko di proses produksi berupa ketidakterampilan pemakaian bahan, sehingga banyak sisa bahan terbuang, akan menyebabkan pemborosan, dan Harga Pokok Produksi (HPP)

bisa menjadi lebih tinggi dari seharusnya. Risiko ini bisa dikendalikan dengan meningkatkan keterampilan disain & potong bahan dan dilaksanakan oleh tenaga yang sudah profesional.

- 2) Risiko pasar berupa besarnya *captive market* berupa *internal demand* menentukan besar kecilnya risiko usaha konveksi pesantren. Pasar usaha konveksi pesantren mempunyai keunikan khas yaitu adanya *captive market* yaitu dari seragam siswa/i santri baru.

*Critical Success Factor* (CSF) dari bisnis konveksi PAQ berdasarkan tata nilai pesantren adalah: 1) hubungan yang erat antara produk dan manfaat, 2) adanya SDM terampil dan aktivitas pengajarannya, dan 3) dan bekerja yang benar. SDM unggulan dinilai dari keterampilan (profesi), ketertiban (disiplin), dan kemauan (motivasi). Pada komponen CSF yang penting diperhatikan adalah pengadaan pembiayaan awal dan modal kerja.

Status keberlanjutan usaha konveksi PAQ dapat diukur melalui Indeks Kinerja Utama (IKU) yang dikompilasi per satuan waktu. Upaya pokok terkait terkait aktivitas perkuatan adalah rekrutmen tenaga kerja yang berkualitas, mempersiapkan digitalisasi pemasaran, dan akses kepemilikan modal & investasi. Jaminan keberlangsungan usaha adalah **Sistem Kolaborasi** antara para pihak yang didukung oleh **otoritas** dari Pimpinan Pondok Pesantren ke Manajer Usaha secara konsisten. Tindakan selanjutnya adalah menyusun Pedoman Operasional Baku (SOP) usaha konveksi berbasis Syariah.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil ‘aalamiin kami ucapkan atas selesainya laporan akhir kegiatan Riset/Kajian Bisnis Model Pengembangan Usaha Syariah melalui Usaha Konveksi di Pesantren. Ini merupakan tahap pertama dari dua tahap kerjasama antara BI-DEKS dengan Center of System mengenai Penyusunan Model Bisnis dan Pilot Project Pengembangan Unit Usaha Syariah Sektor Konveksi di Pesantren Melalui Kerjasama Mekanisme Kemitraan.

Sesuai dengan kesepakatan kegiatan tahap pertama diakhiri dengan disampaikannya laporan akhir tahap pertama yang telah dilaksanakan selama 2 bulan, yaitu mulai 4 Juni sampai dengan 4 Agustus 2021. Kemudian setelah ini secara berkesinambungan akan dilaksanakan kegiatan tahap dua, yaitu “Pelaksanaan Pilot Project Uji Coba Model Bisnis Konveksi di Pesantren”, yang akan dilaksanakan selama sekitar 4 bulan mulai dari 5 Agustus sampai 30 November 2021.

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Pimpinan Bank Indonesia cq. BI-DEK dan Pimpinan Pondok Pesantren Husnul Khatimah, dan Direktur CV Azka Syahrani (AZKA) Bogor yang telah kami kunjungi sebagai objek studi banding, kemudian kepada Pimpinan Pondok Pesantren Al-Qur’aniyyah Dr. K.H Sobron Zayyan, MA, beserta jajarannya yang telah ditunjuk sebagai objek kajian. Pada kesempatan ini juga diucapkan terimakasih kepada tim pelaksana beserta narasumber yang telah berfikir dan bekerja keras untuk menyelesaikan kajian ini. Semoga apa yang sudah kita kerjakan bermanfaat dan mendapat ridha-Nya.

Demikian kami sampaikan, mudah-mudahan hasil kajian ini sesuai dengan harapan BI-DEKS dan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang memerlukannya.

Jakarta, 5 Agustus 2021

Center of System



Prof. Dr. Ir. Eriyatno, MSAE  
Ketua Umum

## DAFTAR ISI

<b>RINGKASAN EKSEKUTIF</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>12</b>
1.1. Latar Belakang .....	12
1.2. Pemilihan Pesantren Sebagai Entitas Pemberdayaan Ekonomi Umat .....	14
1.3. <i>Fashion</i> dalam Perspektif Syariah .....	15
1.4. Pesantren Al-Qur’aniyyah sebagai Lokasi Pengembangan Usaha Konveksi .....	17
<b>II. BISNIS SYARIAH PESANTREN</b> .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
2.1. Nilai-Nilai Pesantren .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
2.2. Kemandirian Ekonomi Pesantren .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
2.3. Model Bisnis Usaha Konveksi di Pesantren .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>III. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN</b> .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
3.1. Pemasaran dalam Konsep Syariah .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
3.2. Potensi dan Identifikasi Pasar .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
3.3. <i>Marketing Mix</i> Perspektif Syariah .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
3.4. Jual Beli .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>IV. ASPEK KEUANGAN</b> .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.1. Investasi dan Modal Kerja .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.2. Asumsi Proyeksi Keuangan .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.3. Harga Pokok Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.4. Proyeksi Penjualan .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.5. Proyeksi Laba Rugi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.6. Proyeksi Arus Kas .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.7. Analisis Kelayakan Usaha .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.8. Analisa Sensitivitas .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
4.9. Skema Pembiayaan Syariah .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>V. ASPEK TEKNIS PRODUKSI</b> .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.1. Lokasi Usaha .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.2. Tata Letak dan Ruang Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.3. Teknologi, Alat dan Mesin Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.4. Bahan Baku dan Penunjang Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.5. Tenaga Kerja Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
5.6. Proses Produksi .....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>

5.7. Pengendalian Mutu .....	Error! Bookmark not defined.
<b>VI. ASPEK KELEMBAGAAN USAHA .....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
6.1. Legalitas Lembaga Usaha .....	Error! Bookmark not defined.
6.2. Unit Usaha Konveksi.....	Error! Bookmark not defined.
6.3. Struktur Organisasi dan Manajemen Sumber Daya .....	Error! Bookmark not defined.
6.4. Perizinan Unit Usaha Konveksi .....	Error! Bookmark not defined.
6.5. Jejaring Kemitraan.....	Error! Bookmark not defined.
<b>VII. ASPEK RISIKO BISNIS .....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>VIII. ASPEK DAMPAK SOSIAL, EKONOMI DAN LINGKUNGAN ....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
8.1. Dampak Sosial terhadap Penciptaan Lapangan Kerja dan Kewirausahaan .....	Error! Bookmark not defined.
8.2. Dampak Ekonomi Bagi Masyarakat .....	Error! Bookmark not defined.
8.3. Dampak Lingkungan Pesantren .....	Error! Bookmark not defined.
<b>IX. CRITICAL SUCCESS FACTOR (CSF) .....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
9.1. Tata Nilai Pesantren dalam Usaha Ekonomi.....	Error! Bookmark not defined.
9.2. Kreativitas dan Inovasi .....	Error! Bookmark not defined.
9.3. <i>Demand Driven</i> /Inteligensia Pasar .....	Error! Bookmark not defined.
9.4. Sumber Daya Manusia Pelaku Bisnis .....	Error! Bookmark not defined.
9.5. Pembiayaan Awal.....	Error! Bookmark not defined.
<b>X. KEBERLANJUTAN USAHA.....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>XI. ROADMAP PENGEMBANGAN USAHA .....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>XII. PENUTUP.....</b>	<i>i</i>
<b>REFERENSI.....</b>	<b>22</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Model bisnis pengembangan unit usaha syariah sektor konveksi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2.	Proyeksi Kebutuhan Investasi dan Modal Kerja	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3.	Proyeksi Detail Kebutuhan Investasi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.	Proyeksi Detail Kebutuhan Modal Kerja	Error! Bookmark not defined.
Tabel 5.	Asumsi Dasar Proyeksi Keuangan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 6.	Target Kapasitas Produksi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 7.	Harga Pokok Produksi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 8.	Proyeksi Penjualan selama 10 Tahun	Error! Bookmark not defined.
Tabel 9.	Proyeksi Laba Rugi selama 6 Tahun	Error! Bookmark not defined.
Tabel 10.	Proyeksi Arus Kas selama 6 Tahun	Error! Bookmark not defined.
Tabel 11.	Hasil Perhitungan PBP, BCR, BEP	Error! Bookmark not defined.
Tabel 12.	Perbandingan Proyeksi Laba Bersih selama 6 Tahun (Rp)	Error! Bookmark not defined.
Tabel 13.	Perbandingan Rasio Kelayakan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 14.	Kebutuhan bahan kain bagi usaha konveksi di pesantren	Error! Bookmark not defined.
Tabel 15.	IKU Keberlanjutan Usaha ( <i>Business Continuity Process</i> )	Error! Bookmark not defined.
Tabel 16.	Upaya pokok untuk keberlangsungan usaha	Error! Bookmark not defined.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Implementasi model bisnis usaha konveksi di pesantren	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2.	Contoh Produk <i>Fashion</i>	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.	Sensitivitas laba-rugi	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.	Peta lokasi usaha konveksi di Pondok Pesantren	Error! Bookmark not defined.
Gambar 5.	Layout ruang produksi usaha konveksi di pesantren	Error! Bookmark not defined.
Gambar 6.	Ilustrasi ruang produksi usaha konveksi	Error! Bookmark not defined.
Gambar 7.	Alat dan mesin produksi usaha konveksi di pesantren	Error! Bookmark not defined.
Gambar 8.	Mesin jahit obras	Error! Bookmark not defined.
Gambar 9.	Mesin jahit jarum 1	Error! Bookmark not defined.
Gambar 10.	Mesin Jahit Overdek	Error! Bookmark not defined.
Gambar 11.	Mesin jahit dua rantai (mesin chainstich)	Error! Bookmark not defined.
Gambar 12.	Mesin lubang kancing	Error! Bookmark not defined.
Gambar 13.	Mesin pasang kancing	Error! Bookmark not defined.
Gambar 14.	Boiler Setriak Uap	Error! Bookmark not defined.
Gambar 15.	Aliran proses produksi usaha konveksi di pesantren	Error! Bookmark not defined.
Gambar 16.	Struktur organisasi Koperasi Syariah PAQ	Error! Bookmark not defined.
Gambar 17.	Struktur organisasi Unit Usaha Konveksi - Koperasi Syariah PAQ	Error! Bookmark not defined.
Gambar 18.	Mekanisme pengelolaan pembiayaan awal	Error! Bookmark not defined.
Gambar 19.	<i>Roadmap</i> usaha komveksi Koperasi Syariah PAQ	Error! Bookmark not defined.

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Proyeksi Produksi - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 2. Proyeksi Kebutuhan Bahan Baku, Bahan Penunjang, dan Bahan Kemasan - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%  
**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 3. Poyeksi Biaya Tenaga Kerja - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 4. Proyeksi Harga Pokok Produksi - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 5. Proyeksi Penjualan - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 6. Proyeksi Laba Rugi - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 7. Proyeksi Arus Kas - Skenario 1: Kapasitas Produk Massive Tahun Pertama 50%, Tahun Kedua 60%, Tahun Ketiga 75%, dan Tahun Keempat 100%**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 8. Proyeksi Harga Pokok Penjualan - Skenario 2: Biaya Tetap, Biaya Variabel naik 5% setiap 1 (satu) tahun Harga Produk naik 2,5% setiap 1 (satu) tahun**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 9. Proyeksi Penjualan - Skenario 2: Biaya Tetap, Biaya Variabel naik 5% setiap 1 (satu) tahun Harga Produk naik 2,5% setiap 1 (satu) tahun  
**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 10. Proyeksi Laba Rugi - Skenario 2: Biaya Tetap, Biaya Variabel naik 5% setiap 1 (satu) tahun Harga Produk naik 2,5% setiap 1 (satu) tahun  
**Error! Bookmark not defined.**
- Lampiran 11. Proyeksi Arus Kas - Skenario 2: Biaya Tetap, Biaya Variabel naik 5% setiap 1 (satu) tahun Harga Produk naik 2,5% setiap 1 (satu) tahun.  
**Error! Bookmark not defined.**

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Setiap aktivitas manusia baik secara individu maupun kelompok mempunyai tanggungjawabnya terhadap dirinya atau kelompoknya juga terhadap lingkungannya. Namun demikian tanggung jawab yang paling utama adalah kepada Allah SWT sebagai pencipta dan pemilik alam semesta. Olehkarena itu, sebagai makhluk ekonomi semua aktivitas ekonomi manusia dan atau kelompoknya akan dimintai pertanggung jawabannya baik di dunia maupun di akhirat kelak. Ini artinya bahwa manusia dapat dikategorikan baik di hadapan Allah SWT, jika baik secara individu maupun kelompok dapat menjalankan aktivitas ekonominya sesuai sesuai dengan aturan atau hukum atau syariah yang telah ditetapkan oleh Allah SWT.

Sejalan dengan itu, Bank Indonesia secara khusus melalui Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah (DEKS), telah mengembangkan kegiatan strategis terkait pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan system Syariah. Program BI Dept. Ekonomi Syariah dalam fokus *Halal Value Chain* meliputi 3 sektor usaha, yaitu: *Micro/Small Business, Medium/Large Business* dan **Pesantren/Lembaga lainnya**. Adapun pada aktivitas bisnis terdapat 4 sektor kegiatan ekonomi prioritas, yaitu, 1) *Integrated Farming*, 2) *Food and Fashion Industry*, 3) *Renewable Energy*, dan 4) *Halal Tourism*.

Lembaga **pesantren** sebagai lembaga pendidikan keagamaan tertua di Indonesia, keberadaannya sangat strategis namun sangat beragam baik jenis/tipe maupun skalanya. Pada umumnya kegiatan pendidikan pesantren dijalankan dengan sangat sederhana dengan biaya terbatas dan fasilitas seadanya, memerlukan upaya bantuan pengembangan aktivitas ekonominya sehingga dapat membantu biaya untuk meningkatkan kualitas penyelenggaraan pendidikannya. Pesantren sebagai lembaga pendidikan non formal dan formal keagamaan yang selama ini berdiri dan berkembang tanpa aturan yang kuat, pada akhir tahun 2019 telah mendapat pengakuan secara formal melalui UU RI No. 18 Tahun 2019 tentang Pesantren.

Dalam rangka upaya peningkatan kemandirian ekonomi pesantren, Bank Indonesia melalui Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah telah menetapkan pesantren sebagai lokasi pilot proyek pengembangan berbagai kegiatan usaha. Pengembangan lebih lanjut bisa dilaksanakan melalui pembinaan UMKM Syariah pada wilayah berdikari (sekitar pedesaan).

Sedangkan target jangka panjangnya adalah produk berkualitas yang dapat diekspor khususnya Industri Kreatif (IKRA).

Sehubungan dengan itu telah dilakukan Perjanjian Kerjasama antara Bank Indonesia dengan Center of Sistem No. 23/12/DEKS/P/2021. Tentang Penyusunan Model Bisnis dan Pilot Project Pengembangan Unit Usaha Syariah Sektor Konveksi di Pesantren melalui mekanisme kerjasama kemitraan. Ruang lingkup kerjasama ini mencakup dua tahap yang berkesinambungan, yaitu: Tahap 1 melaksanakan riset/kajian bisnis model pengembangan usaha syariah melalui usaha konveksi di pesantren, dan Tahap 2 melaksanakan pilot project uji coba model bisnis konveksi di pesantren. Waktu yang tersedia untuk melakukan keseluruhan (2 tahap) kegiatan ini adalah 6 bulan, mulai tanggal 4 Juni sampai dengan 30 November 2021. Perinciannya adalah tahap 1 dilaksanakan selama 2 bulan dan tahap 2 selama 4 bulan.

Kerjasama pengembangan ekonomi pesantren ini diharapkan dapat mewujudkan misi Bank Indonesia dalam menjalankan fungsi Inisiator dengan memprakarsai inovasi pengembangan unit usaha syariah ekonomi di pesantren, di usaha konveksi. Pengembangan usahakonveksi ini dilaksanakan dalam upaya pengembangan ekonomi di pesantren, dengan pertimbangan: 1) Kegiatan bisnis di dalam Pesantren yang lebih baik, dan akan berdampak pada kemandirian ekonomi Pesantren dan sekaligus dapat mengembangkan minat dan keterampilan masyarakatPesantren dalam jasa konveksi. 2) Produk/komoditi yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan santri dan guru/ustazd/usatadzah, bahkan dapat memasok pasar antar pesantren dan pasar domestik lainnya, jika dimungkinkan bisa melakukan ekspor, 3) Berbasis pada teknologi tepat guna, memungkinkan pengembangan inovasi dan digitalisasi informasi bagi masyarakat pesantren.

Kebutuhan internal Pesantren terhadap produk konveksi umumnya masih tergantung pada ketersediaan produk konveksi yang berasal di luar pesantren. Pesantren dengan santri yang ada dan silih berganti setiap tahunnya, termasuk para alumni santri tersebut merupakan potensi pasar tertutup bagi upaya mengembangkan usaha konveksi. Pada saatnya usaha konveksi ini diharapkan mampu untuk menyediakan produk konveksi untuk masyarakat di luar pesantren. Hal ini diyakini karena adanya pertumbuhan populasi penduduk muslim dan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk memakai busana muslim/muslimah di Indonesia baik di pedesaan maupun di perkotaan.

Busana muslim/Muslimah ini tampaknya sudah menjadi sebagai kebutuhan primer dalam berbagai aktifitas, dan permintaan yang cukup besar ini merupakan pendorong utama pasar konveksi secara umum dan khususnya busana muslim sebagai *fashion product* di Indonesia. Kreatifitas dalam fashion tidak lepas dari perkembangan tren yang ada saat ini telah menjadi kebutuhan dasar masyarakat dalam memilih pakaian, baik untuk aktifitas sehari-hari, bekerja, sekolah, bersosialisasi maupun beribadah.

## **1.2. Pemilihan Pesantren Sebagai Entitas Pemberdayaan Ekonomi Umat**

Dipilih pesantren sebagai tempat atau lokasi dalam upaya pemberdayaan ekonomi umat melalui pengembangan berbagai usaha yang terkait dengan pesantren dan masyarakat sekitar serta lingkungan pesantren, merupakan pilihan yang strategis. Dikatakan strategis karena disamping dapat meningkatkan kemandirian ekonomi pesantren dan membantu ekonomi masyarakat sekitar serta meningkatkan kegiatan ekonomi wilayah, juga dapat membantu meningkatkan keterampilan santri dalam kreativitas dan entrepreneurship. Kemudian sudah sejak lama jiwa entrepreneur tersebut ada di kalangan pondok, buktinya adalah banyak pondok yang telah membuka berbagai usaha, baik produksi barang maupun jasa dan retail yang ditujukan bagi pemenuhan kebutuhan santri dan masyarakat sekitar, bahkan sudah ada yang melakukan ekspor produk hasil usaha produksi di pesantren.

Khusus untuk kreativitas dan entrepreneurship santri, sesuai dengan program *One Pesantren One Product (OPOP)* ada tiga hal penting yang terkait: (1) Santipreneur, (2) Pesantrenpreneur, dan (3) Sosiopreneur. Program OPOP adalah program pemerintah melalui pemerintah daerah tingkat I atau Propinsi memberikan pelatihan usaha kepada pesantren dalam rangka menciptakan kemandirian umat melalui para santri, masyarakat dan pondok pesantren, sehingga mandiri secara ekonomi dan sosial serta dapat memacu pengembangan skill, teknologi produksi, distribusi, pemasaran dan kegiatan bisnis lainnya.

Santripreneur merupakan program pemberdayaan santri yang bertujuan menumbuhkan pemahaman dan ketrampilan santri dalam menghasilkan produk unik sesuai syariah yang berorientasi pada kemanfaatan dan keuntungan. Pesantrenpreneur merupakan program pemberdayaan ekonomi pesantren melalui Koperasi Pondok Pesantren yang bertujuan menghasilkan produk halal unggulan yang mampu diterima pasar lokal, nasional, dan internasional.

Sosiopreneur merupakan program pemberdayaan alumni pesantren yang disinergikan dengan masyarakat. Pemberdayaan dilakukan dengan beragam inovasi sosial, berbasis digital teknologi dan kreativitas secara inklusif.

Kegiatan usaha yang selama ini umumnya dilakukan oleh kalangan pesantren adalah: (1) Katering, (2) Konveksi, (3) Kerajinan, (4) Perbengkelan kendaraan bermotor (5) Perakitan produk elektronik, (6) Perikanan, (7) Peternakan, (8) Perkebunan dan (8) Usaha lain yang terkait dengan kebutuhan dan kegiatan pendidikan yang diselenggarakan oleh pesantren.

Beberapa pesantren yang sudah sejak lama membuka usaha konveksi dan saat ini masih eksis dan bahkan berkembang, diantaranya adalah: (1) Husnul Khatimah (Kuningan), (2) Al Amin, khusus produk bordir (Tasikmalaya), (3) Manhijul Huda (Pati), (4) Al Munawwariyyah (Malang), (5) Darul Hikmah (Tulung Agung), (6) Nurul Kholil (Bangkalan), (7) Nurul Jadid (Paiton), (8) Al Anwar (Rembang), (9) Asshiddiqiyah (Karawang), (10) Roudlotul Huda (Pandeglang), (11) An Nur 1 (Malang), (12) Al Fadilah (Cianjur), (13) Selamat (Magelang), (14) Al Jam'iyatul Washliyah (Lebak), dan (15) Nurul Hidayah (Kebumen). Dari ke empat belas pesantren tersebut, ternyata ada satu pesantren yang produknya sudah lama di ekspor ke Timur Tengah terutama Mesir, yaitu produk konveksi khusus bordir dari pesantren Al Amin (Tasikmalaya).

### **1.3. Fashion dalam Perspektif Syariah**

Indonesia merupakan negara besar baik luas wilayahnya maupun penduduknya dan bisa dipastikan bahwa Indonesia yang hampir delapan puluh persen lebih masyarakatnya beragama Islam adalah negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. Sejalan dengan itu, pengguna busana muslim terutama Muslimah yang mengenakan hijab atau lebih populer disebut jilbab terus bertambah dan tren busana muslimah pun semakin diminati. Bahkan pada tahun 2020 Indonesia dapat dikatakan menjadi sebagai kiblat feysen dunia.

Banyak sekali acara pameran dan pagelaran busana atau feysen yang bersifattahunan seperti Jakarta Fashion Week dan Indonesia Fashion Week dan lainnya, dapat dipastikan pada acara seperti itu busana muslimah selalu hadir dan tergolong cukup banyak peminatnya. Bahkan dalam upaya lebih memperkenalkan produk feysen muslim iunggulan nasional terutama untuk pasar ekspor, Kememperin melaksanakan pameran virtual Indonesia Industrial Moslem Exhibition (II-Motion) pada 3-5 Juni 2021. Thema yang diusung pada acara

tersebut adalah “Local is The New Global”. Pameran ini berlangsung karena adanya Kerjasama antara pemerintah dengan desainer serta beragam stakeholder.

Ditengah persaingan pasar yang semakin kompetitif, termasuk saat ini terjadi masa pandemik yang sudah berlangsung hampir 2 tahun, tampaknya program kemitraan dan pemanfaatan teknologi informasi adalah suatu keniscayaan. Kita ketahui bahwa industri fesyen tergolong atau termasuk satu dari 16 kelompok industri kreatif yang berperan penting dalam perekonomian nasional. Badan Pusat Statistik menyebutkan bahwa pada Januari-Juni tahun 2019, nilai ekspor fesyen Indonesia mencapai USD 6.62 miliar (USD 4.06 miliar ekspor pakaian jadi, dan USD 2.56 miliar ekspor kulit, produk kulit dan alas kaki). Kemudian sampai dengan pertengahan tahun 2020 kontribusi ekspor fesyen sekitar USD 11.9 miliar. Capaian tersebut menunjukkan industri fesyen nasional memiliki daya saing yang cukup baik di pasar global.

Adanya daya saing yang cukup kuat, maka dibutuhkan berbagai peningkatan produksi produk fesyen muslim yang sudah siap pakai *ready to wear* tentunya modelnya sesuai dengan selera pasar. Kemudian persaingan yang sangat ketat juga menuntut produsen untuk melakukan berbagai upaya kemitraan yang saling menguntungkan antara industri dengan disainer, termasuk menggunakan e-marketing, agar jumlah produk yang diminta oleh pasar menjadi meningkat tetapi biayanya wajar.

Kemudian hasil penelitian Syarifah. G, dkk (2021) menyebutkan bahwa program kemitraan model mutualistik berprinsip Islami, sangat dibutuhkan. Hal tersebut dapat diwujudkan melalui jalur lembaga pendidikan desainer, program pemanfaatan teknologi di era 4.0 bagi pelaku IKM, dan perluasan pasar berbasis digital, melalui saluran situs e-Commerce dengan Integrasi e-Smart IKM. Merupakan salah satu strategi pengembangan sektor industri fesyen, peningkatan ekspor, serta perluasan akses pasar dan akses pendanaan. Bahkan dapat membuka kemitraan dengan sejumlah marketplace seperti shoppe, bukalapak, blibli.com, tokopedia & belanja.com.

Fenomena tren busana muslim termasuk jilbab di Indonesia tampaknya berbanding lurus dengan meningkatnya jumlah pekerja atau karyawan wanita yang menggunakan jilbab, terutama terjadi di sejumlah perkantoran di kota besar, baik instansi swasta maupun pemerintahan. Namun demikian, tidak sedikit yang berpendapat bahwa busana kerja muslim formal saat ini banyak yang hanya mengikuti tren tanpa memperhatikan kesesuaian fungsi busana kerja maupun syariah Islam.

Hasil penelitian Pinky Indriati (2013) menyebutkan bahwa diketahui terdapat tiga kelompok gaya busana kerja muslimah: mendekati kriteria syariah, mendekati konsep dasar busana kerja, dan irisan keduanya. Adapun pemikiran kaum Islam modernis di Indonesia mengenai aturan jilbab, digunakan sebagai acuan dalam menganalisis kriteria syariah busana muslimah. Busana kerja muslimah yang sesuai dengan kriteria syariah, konsep dasar busana kerja maupun tren, diharapkan dapat membantu karyawan muslimah berhijab secara syar'i, profesional, dan trendi.

Konsumsi fesyen Muslim di Indonesia tumbuh pesat dengan laju pertumbuhan lebih dari 18 persen per tahun. Kementerian Perindustrian (Kemenperin) menyatakan hal itu menunjukkan jika peluang pasar segmen fesyen tersebut sangat besar. Konsumsi fesyen muslim Indonesia senilai USD 20 miliar (Rp 280 triliun dengan kurs Rp 14.000/US\$) dengan laju pertumbuhan 18.2% per tahunnya. Pertumbuhannya tiga kali ekonomi nasional, tentu sektor seperti ini harus didukung online dan offline". Geliat industri fesyen muslim tak lepas dari jumlah penduduk muslim dunia. Pada tahun 2018 jumlah populasi umat islam mencapai 24% dari total penduduk muslim dunia. The State Global Islamic Economy melaporkan konsumsi fesyen muslim dunia mencapai USD 270 miliar, terus meningkat dengan laju pertumbuhan 5%. Pada tahun 2023 diproyeksikan akan mencapai USD 361 miliar.

Ali Kharisma, ketua penyelenggara Muffest (2020), mengatakan bahwa busana muslim Indonesia punya ciri khas tersendiri. Apalagi, variasi yang ditampilkan memang beragam dan diharapkan bisa menarik lebih banyak pembeli yang tak hanya berasal dari konsumen lokal, tapi juga dari konsumen internasional. Lebih lanjut dikatakan bahwa dengan kekuatan lokal, bahwasanya busana muslim ini punya ciri khas. Busana muslim Indonesia sangat bervariasi, diharapkan brand indonesia makin maju.

Ini artinya bahwa masih banyak peluang produsen konveksi terutama yang menghasilkan produk fashion wear baik bagi pasar dalam negeri maupun ekspor. Usaha kecil produk fesyen termasuk yang dikelola pesantren dapat mengoptimalkan peluang yang ada.

#### **1.4. Pesantren Al-Qur'aniyyah sebagai Lokasi Pengembangan Usaha Konveksi**

##### **1. Kondisi Pesantren**

Pesantren Al-Qur'aniyyah merupakan pesantren yang ditetapkan sebagai tempat kajian riset/kajian bisnis model pengembangan usaha syariah melalui usaha konveksi di pesantren dan sekaligus nanti dijadikan sebagai tempat *pilot project*.

Pondok Pesantren Al- Qur'aniyyah yang didalamnya juga menampung anak-anak yatim piatu, fakir, miskin, dhuafa serta anak-anak putus sekolah, diresmikan pada tanggal 21 Oktober 1998 dengan badan hukum Yayasan. Pondok pesantren yang berlokasi di Jl. Panti Asuhan Ceger Jurang Mangu Kota Tangerang Selatan memiliki visi "Unggul dalam Al-Qur'an, Sains dan Teknologi serta berakhlakul karimah". Guna mewujudkan visi tersebut dijabarkan dalam misinya: (1) Menjadikan Al-Qur'aniyyah sebagai salah satu pusat pendidikan dan pengembangan Islam Terpadu untuk menghasilkan manusia yang bertaqwa, (2) Menciptakan pemimpin yang cerdas, kreatif, dinamis, dan berwawasan luas global, dan (3) Mencetak manusia yang mampu bersosialisasi di masyarakat dengan berakhlakul karimah.

Pondok Pesantren Al-Qur'aniyyah juga bertujuan mencetak santri agar dapat membaca Al-Qur'an secara fasih dan benar sesuai dengan ilmu Tajwid, serta mampu melantunkannya sesuai dengan ilmu Nagham dan ilmu Qiro'at yang berlaku. Pesantren ini membekali santrinya dengan pengajian Kitab Kuning dan keterampilan bermasyarakat, sehingga menjadi lulusan santri yang berkualitas handal dan mampu berkiprah di masyarakat sebagai Ustadz-Ustadzah, Qori-Qori'ah, dan Hafidz-Hafidzah yang menguasai ilmu Sains dan Teknologi, serta berakhlakul karimah.

Pondok Pesantren Al-Qur'aniyyah sebagai salah satu dari 78 pondok pesantren di wilayah Kota Tangerang Selatan dapat digolong sebagai pondok semi modern dengan skala menengah. Saat ini memiliki santri sekitar 1059 dan berasal berbagai daerah di Indonesia dan guru/ustadz/ustadzah 103 orang. Pondok pesantren ini menggunakan kurikulum perpaduan dari Kemenag dan Kemendikbud. Kemudian kegiatan ekstrakurikuler andalannya adalah Tahfidz dan Qiroat. Sebagai gambaran adalah bahwa pada tahun 2019 total santri di Kota Tangsel berjumlah 13,778 dengan 1,349 ustadz/ustadzah yang terhimpun pada 78 pondok pesantren.

Pondok pesantren ini memiliki berbagai fasilitas fisik, yaitu: (1) Mesjid, (2) Kantor, (3) Ruang Kelas, (4) Laboratorium, (5) Ruang Guru, (6) Asrama Santri, (7) Rumah Guru, (8) Fasum, (9) Ruang Terbuka. Total luas bangunan tersebut sekitar 5,000 m<sup>2</sup>, dan total luas tanah sekitar 6.000an m<sup>2</sup>.

Pondok Pesantren Al-Qur'aniyyah memiliki dana sosial (santunan), namun tidak selamanya dana sosial (santunan) yang dihimpun dari donator berjalan lancar. Strategi yang dilakukan agar dana selalu tersedia untuk membiayai keberlangsungan pendidikan santri adalah mendirikan berbagai kegiatan usaha. Adapun usaha yang didirikan oleh Pondok

Pesantren Al-Qur'aniyyah adalah: (1) Toko Sembako atau Alqi Mart yang sekarang sudah ada 3 toko, (2) Usaha toko peralatan bayi, (3) Fotocopy, (4) Travel Umroh, (5) Agen minuman, dan (6) Unit Simpan Pinjam. Kesemua kegiatan usaha tersebut terhimpun dalam Koperasi Pondok Pesantren.

## **2. Pembiayaan dan Usaha Pondok Pesantren**

Pondok Al-Qur'aniyyah memiliki dana sosial (santunan), namun tidak selamanya dana sosial (santunan) yang dihimpun dari donator berjalan lancar. Strategi yang dilakukan agar dana selalu tersedia untuk membiayai keberlangsungan pendidikan santri adalah selain ada pembayaran SPP termasuk asrama dari para yang tergolong mampu, juga mendirikan berbagai kegiatan usaha. Adapun usaha yang didirikan oleh Pondok Pesantren Al-Qur'aniyyah adalah: (1) Toko Sembako atau Alqi Mart yang sekarang sudah ada 3 toko, (2) Usaha toko peralatan bayi, (3) Fotocopy, (4) Travel Umroh, (5) Agen minuman, dan (6) Unit Simpan Pinjam. Kesemua kegiatan usaha tersebut terhimpun dalam Koperasi Pondok Pesantren.

Tampaknya dari semua usaha yang terhimpun dalam Lembaga koperasi pondok pesantren hasilnya dapat membantu biaya operasional Pendidikan di pondok. Namun semua pendapatan yang diterima pihak pondok saat ini tergolong cukup, sehingga apabila dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas kehidupan civitas akademika dan termasuk pengembangan fasilitas pondok pesantren akan mengalami kesulitan. Oleh karena itu, diperlukan berbagai upaya, baik menambah jumlah unit usaha yang strategis maupun meningkatkan produktivitas unit usaha yang ada.

Pesantren dengan jumlah santri seitar 1,000an ini dan masih sekitar 10-15 persen santrinya tergolong dhuafa dan yatim yang harus dibantu biaya hidup dan pendidikannya. Kondisi ini membuat pengelola pondok pesantren untuk mencari pendapatan tambahan dengan mengoptimalkan usaha yang ada dan menambah usaha yang strategis untuk menambah pendapatan pondok pesantren.

Selama ini kebutuhan baju seragam sekolah, pramuka, olahraga dan busana untuk keperluan ibadah serta keperluan pakaian sekitar 1,000an santri/santriwati di pondok ini dipesan/dibeli dari luar. Ini artinya ada peluang yang belum dimanfaatkan bagi peningkatan pendapatan pondok pesantren, padahal setiap santri/santriwati minimal membutuhkan 7 stel belum termasuk baju tidur, baju dalam dan baju lainnya. Sering terjadi pesanan datang terlambat atau kualitasnya kurang/tidak seragam.

Begitu pula kebutuhan seragam dan pakaian untuk mengajar bagi guru/ustadz/ustadzah selama ini juga dibeli dari luar dan bahkan pakaian lainnya dibeli sendiri dan harganya sangat bervariasi dan tidak jarang tergolong terlalu mahal.

Tawaran sebagai tempat pilot proyek usaha konveksi dari Direktorat Ekonomi dan Keuangan Syariah Bank Indonesia termasuk didalamnya bantuan peralatan usaha konveksi, dirasakan sebagai peluang dan sekaligus anugrah yang sangat besar untuk menambah pendapatan pondok pesantren dari usaha konveksi ini. Usaha konveksi ini walaupun belum pernah dilakukan oleh pondok pesantren. Usaha konveksi bukan hal yang baru karena banyak karyawan dan guru/ustadz/ustadzah di pondok pesantren berasal dari keluarga yang mengusahakan konveksi. Sebagai gambaran adalah bahwa lingkungan beberapa RT/RW di sekitar pondok pesantren merupakan Kawasan Industri kecil konveksi yang ditetapkan oleh pemerintah daerah setempat.

Walaupun Pondok Pesantren Al-Quraniyyah belum pernah melakukan usaha konveksi, tetapi usaha konveksi ini merupakan usaha yang tidak asing bagi sivitas akademika pesantren, karena di daerah sekitar pesantren banyak pelaku usaha menjahit atau konveksi, baik skala rumahan maupun skala usaha kecil. Memang wilayah tersebut telah ditetapkan sebagai sentra industri jasa konveksi oleh pmdakota Tangerang Selatan. Dengan lingkungan demikian, maka lokasi pesantren sangat strategis bagi upaya pengembangan usaha konveksi.

Beberapa permasalahan teknis yang teridentifikasi untuk usaha konveksi di pesantren selain diperlukannya peralatan produksi konveksi yang lengkap, baik dan berkualitas, adalah: (1) Ruang/bangunan untuk lokasi usaha belum memenuhi syarat sebagai tempat produksi dan masih memerlukan berbagai perbaikan sesuai dengan layaknya ruang produksi konveksi, (2) Tenaga teknis produksi konveksi dengan standar kualitas produksi yang baik masih sangat terbatas, sehingga memerlukan pelatihan sesuai dengan kebutuhan standar.

Atas dasar bahwa pesantren sebagai lembaga pendidikan yang aktivitasnya sarat dengan nilai-nilai keagamaan, maka bisnis atau usaha konveksi di pesantren ini selayaknya dijalankan secara profesional dengan memperhatikan etika bisnis secara syariah.

## XII. PENUTUP

- Model bisnis konveksi di Pondok Pesantren Al Quraniyyah pada tahapan awal usaha mengandalkan pasar terbuka (produk massal). Untuk mendukung hal tersebut, diperlukan pengelolaan yang profesional yang didukung oleh kehadiran *Champion*. Berjalannya waktu, diharapkan kontrak *captive* dari pesantren lainnya dan *corporate client* akan bertambah dan volume produk fesyen meningkat.
- Dalam era industri 4.0, maka ukuran kapabilitas SDM terutama di bidang pemasaran dan pengadaan bahan baku harus mempunyai keterampilan dalam aplikasi teknologi internet dan smartphone. Pelatihan khusus tentang digitalisasi informasi dan otomisasi disain diperlukan untuk meningkatkan produk di pesantren. Hal ini juga untuk meningkatkan **retensi** SDM pelaku usaha tidak mudah beralih kerja dan profesi.
- Untuk menjamin keberhasilan akses akan penyediaan modal awal dan modal kerja, bukan saja dinilai dari persentase keberhasilan dan kecepatan mendapatkannya, namun tidak kalah penting adalah **mekanisme pengelolaannya** yang harus tertib dan memenuhi kaidah ekonomi syariah. Adapun dana peseorangan yang dimanfaatkan langsung sebagai modal awal dapat bersifat investasi tanpa bunga dengan tatanan bagi hasil resiko yang jelas, atau sebagai hibah yang dikelola secara bertanggung jawab oleh manajemen usaha.
- Jaminan keberlangsungan usaha konveksi di Pesantren Al-Qur'aniyyah adalah terbinanya **kolaborasi** antara para pihak yang didukung oleh **otoritas** bisnis dari Pimpinan Pondok Pesantren ke Manajemen Usaha. Tindak lanjut dari uraian Indeks Kinerja Utama (IKU) adalah menyusun Pedoman Operasional Baku oleh Manajemen Usaha yang kemudian mendapat persetujuan Pimpinan Pondok Pesantren.

## REFERENSI

- Dahrul Muftadin, 2018. Dasar-dasar Hukum Perjanjian Syariah dan Penerapannya Dalam Transaksi Syariah. Jurnal Al-'Adl, Vol. 11 No.1
- Djohar Arifin, 2010. Substansi Akad Dalam Transaksi Syariah. FSEI, IAIN Syekh Nurjati Cirebon
- Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, 2003. Fikih Ekonomi Umar Bin Khattab. Penerbit Pustaka Al-Kautsar, Jakarta
- Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, 2014. Fikih Ekonomi Umar Bin Khattab. Penerbit Pustaka Al-Kautsar, Jakarta
- Mujahidin, A. Studi Kelayakan Bisnis Syariah. UIN Sultah Syarif, Riau
- Novita sari, dkk. 2015. Resiko dalam Tinjauan Islam. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus. Jurusan Syari'ah/MBS. Kudus
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta Bank Indonesia. 2012. Ekonomi Islam. Penerbit Rajawali Pers, Jakarta
- Sudarsono. H, 2002. Konsep Ekonomi Islam: Suatu Pengantar, Yogyakarta: Ekonisia, ISBN 9799015235
- Syarifah dkk. 2021. Penerapan Konsep Syariah dalam Pengembangan Bisnis IKM Fashion Muslim di Era 4.0. Jurnal Ekonomi Syariah – Al-Iqtishady, Vol.2 No.1
- Thomson Reuters and Dinard Standar. 2015. State of The Global Islamic Economu Report - Driving The Islamic Economy Revolution 4.0
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 18 Tahun 2019 Tentang Pesantren
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

