

Penerapan Feasibility Study dan Strategi Pengembangan Unit Usaha di Pondok Pesantren AN-Nidhomiyah Pamekasan

Mohammad Aliyullhaq Mas'ud¹, Erwin Prasetyowati², Matsaini³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Madura;

*Correspondence: erwinprasetyowati@unira.ac.id;

DOI: 10.52620/sainsdata.v1i2.9

Abstrak: Pesantren memiliki tiga kegiatan penting yang dilaksanakan di pondok yaitu dakwah, pendidikan, dan sosial ekonomi. Mitra yaitu PP. An-Nidhomiyah memiliki unit usaha yang bergerak di bidang konveksi dan percetakan sejak dua tahun lalu, guna menunjang kemandirian lembaga dalam hak ekonomi, serta sebagai sarana santri dan alumni untuk meningkatkan kemampuan dan kompetensinya dalam berwirausaha. Namun Mitra memerlukan beberapa strategi yang harus direncanakan dan diimplementasikan untuk meningkatkan keunggulan bersaing unit usaha tersebut. Pada program ini, Tim menerapkan studi kelayakan bisnis dan menyusun strategi pengembangan sesuai hasil telaah dan analisis terhadap kinerja bisnis pada waktu sebelumnya. Beberapa langkah dalam program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim meliputi; 1) perencanaan dan pengembangan produk baru; 2) membayar segmentasi dan menargetkan pasar sebagai upaya memperluas pasar; 3) pelatihan dan pendampingan guna meningkatkan kebutuhan tenaga kerja terutama bagian produksi; 4) pemilihan dan penggantian sistem produksi yang tepat sesuai varian produk baru yang ditetapkan; 5) perumusan strategi pengembangan dan pengelolaan bisnis secara umum dan komprehensif; 6) evaluasi dan monitoring keberhasilan program.

Keywords: Unit usaha, Inovasi produk, Kelayakan bisnis, Strategi bisnis.

PENDAHULUAN

Dalam perkembangannya, pesantren merupakan wahana khazanah untuk mencetak generasi penerus bangsa dengan sikap religiusme dan intelektualisme (Ma'rifah & Mustaqim, 2015). Pesantren sebagai cikal bakal sistem pendidikan Islam di Indonesia dengan corak dan karakter masyarakat pribumi dalam menanamkan ideologi pendidikan di Indonesia (Fathoni & Rohim, 2019; Syafe'i, 2017). Selain memiliki keunikan tersendiri didalam memformulasikan nilai-nilai Islam, metode kearifan lokal dalam proses pembelajaran, pesantren juga dipandang mampu mendidik kader-kader bangsa yang mandiri, terampil dan akhlakul karimah (Muttaqin, 2011). Untuk dapat memberikan kontribusi dengan lebih optimal, pesantren memiliki peran yang lebih luas lagi di luar perannya di bidang pendidikan, yaitu dengan adanya pelajaran tentang keterampilan berorganisasi dan bahasa (Ratih, 2021). Oleh karenanya ada tiga kegiatan penting yang dilaksanakan di pondok yaitu dakwah, pendidikan, dan sosial ekonomi (Basit & Widiastuti, 2019). Pondok pesantren dinilai mempunyai pengaruh yang sangat besar dan potensi yang sangat tinggi dalam mendukung adanya implementasi revolusi home industri keempat di Indonesia (Wadi, 2020). Adapun kegiatan yang dicanangkan oleh pemerintah adalah melakukan program penumbuhan wirausaha home industri baru dan pengembangan unit usaha home industri dilingkup pesantren yang dikenal dengan program santripreneur (Izzaty, Chumaidiyah, & Dellarosawati, 2021).

Dalam konsep implementasi santripreneur, terdapat dua pola penumbuhan wirausaha industri baru dalam pengembangan unit industri di pesantren, yaitu santri berindustri dan santri berkreasi (Inriani & Rahman, 2022). Adapun kemanfaatan yang didapat mendorong unit industri tersebut menjadi tempat magang para santri di lingkungan pesantren (Hamzah, Febrianto, Yakin, Nurbayah, & Septian, 2022). Sedangkan, pola santri berkreasi (Adinugraha, Supriyanto, & Effendi, 2022) merupakan langkah pertama program kegiatan pelatihan dan pendampingan dalam proses mengembangkan potensi kreatif santri dan alumni yang terpilih dari berbagai pesantren untuk bisa menjadi seseorang yang profesional dengan mengembangkan beberapa inovasi yang diperlukan dalam unit industri (Maysaroh, 2019).

Guna mewujudkan proses pembelajaran yang tidak terfokus pada skill akademik, akan tetapi juga peningkatan kemampuan enterpreurship santri dan kemandirian pondok pensantren di bidang finansial (Ningsih, 2017), maka Pondok Pesantren An-Nidhomiyah (Mitra) memiliki program untuk merintis unit usaha di bidang konveksi dan percetakan. Pondok pesantren yang telah berdiri sejak Tahun 1993 dan beralamat di Kelurahan Barurambat Kecamatan Pamekasan ini, telah memiliki memiliki dan meluluskan banyak santriwan dan santriwati, yang beberapa diantaranya melanjutkan pendidikan di jenjang perkuliahan. Sedangkan bagi santri yang tidak kuliah, PP. An-Nidhomiyah membekalinya dengan kemampuan kewirausahaan, dengan salah satunya memanfaatkan unit usaha yang ada sebagai media belajar dan praktek para santri.

Usaha konveksi dan percetakan yang dilaksanakan dari hulu hingga hilir seperti pembuatan dan sablon kaos serta pemasarannya, telah beroperasi pada Tahun 2020. Namun dikarenakan beberapa kendala, sebelum usaha ini besar dan berkembang, pada akhirnya harus berhenti beroperasi. Salah satu kendala yang dimiliki adalah adanya beberapa pesaing yang telah beroperasi sebelumnya, sehingga Mitra memerlukan beberapa strategi yang harus direncanakan dan diimplementasikan untuk meningkatkan keunggulan bersaing unit usaha Mitra (Sugandini, Muafi, Susilowati, Siswanti, & Syafri, 2020) yang bernama UD. Hika Collection. Selain itu, menurut pimpinan Pondok Pesantren An-Nidhomiyah diperlukan stimulasi bagi unit usaha untuk maju dan berkembang, sehingga tujuan program yang ditetapkan sebelumnya dapat terlaksana dengan baik. Adapun gambaran unit usaha Mitra dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 1 Peralatan UD. Hika Collection Milik Mitra

Berdasarkan hal tersebut, Tim Pengusul Abdimas melaksanakan proses pelatihan dan pendampingan bagi pengelola unit usaha konveksi dan percetaan pada Mitra, sehingga unit usaha tersebut dapat dikelola kembali dan mampu mengembangkan bisnisnya melalui rancangan strategi yang disepakati bersama Tim. Hal tersebut diperlukan untuk mewujudkan peran perguruan tinggi dalam menguatkan literasi ekonomi dan mengimplementasikannya di lingkungan pesantren (Nugraha, Susilo, & Rochman, 2021). Sebelumnya anggota Tim pada tahun 2019 telah melakukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis (*feasibility study of business*) guna mengevaluasi dan menganalisa tentang apakah suatu bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan atau dikembangkan (Salama Amar & Prasetyowati, 2019).

Studi kelayakan bisnis yang dilakukan pada tahapan penelitian dan akan diimplementasikan pada unit usaha PP. An-Nidhomiyah meliputi empat aspek, antara lain: 1) Aspek teknis produksi yang terdiri dari perancangan pengembangan produk, perencanaan kapasitas produksi, perencanaan fasilitas produksi dan perencanaan lokasi; 2) Aspek manajemen sumber daya manusia yaitu tenaga kerja yang digunakan; 3) Aspek pemasaran yaitu perencanaan target dan peluang pasar dan metode pemasaran yang digunakan; 4) Aspek finansial yang terdiri dari biaya variabel, biaya tetap, harga pokok

produksi, pendapatan produk, *break event point* (BEP), proyeksi laba-rugi dan *cash flow*. Untuk melengkapi implementasi studi kelayakan bisnis pada unit usaha PP. An-Nidhomiyah, program pendampingan yang dilaksanakan Tim Pengusul juga dilengkapi oleh pemaparan materi dan pelatihan tentang strategi pengembangan dan pengelolaan bisnis dari hulu hingga ke hilir, meliputi pemilihan, perencanaan dan distribusi material, inovasi produk dan layanan (jasa) serta sistem pemasaran berbasis digital . Dengan program Abdimas yang dilaksanakan Tim Pengusul, diharapkan Mitra mampu memahami, merencanakan, mengevaluasi dan mengembangkan unit bisnisnya sehingga menghasilkan kapasitas, kualitas dan profit yang diharapkan (Fathony, Rokaiyah, & Mukarromah, 2021).

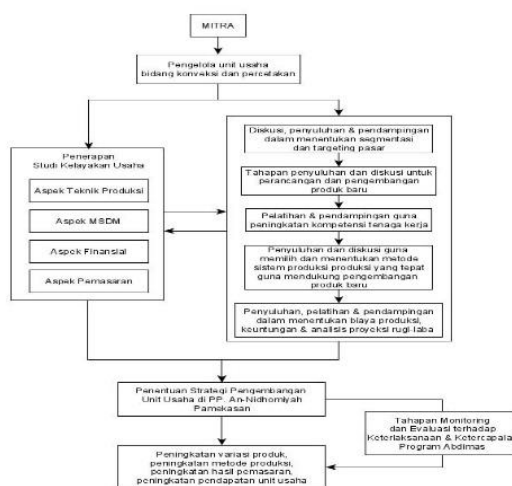
METODE

Kemudahan pelaksanaan program ini adalah penerapan studi kelayakan bisnis dan strategi pengembangan usaha, telah diteliti pada penelitian tahun sebelumnya. Dengan demikian tim hanya perlu mengubah obyek yang diteliti menjadi obyek yang akan dilaksanakan dalam program Abdimas. Oleh sebab itu proses transfer pengetahuan kepada Mitra diharapkan akan lebih mudah dan cepat. Tim Pengusul hanya perlu merevisi untuk penyesuaian atas perubahan-perubahan yang telah ada.

Metode yang dijalankan dalam program ini dilakukan dengan beberapa cara yaitu melalui:

1. Pengamatan, metode ini dilakukan sebelum program dimulai hingga menjelang berakhirnya program. Tim mengevaluasi jalannya program, sehingga segala bentuk penyesuaian dapat dilaksanakan dengan baik.
2. Diskusi, yang dilaksanakan sepanjang program berlangsung, karena apapun kegiatan atau permasalahan yang dihadapi Mitra harus selalu didiskusikan dengan Tim, sehingga didapatkan jalan keluar yang terbaik, dan program memberikan manfaat yang optimal bagi Mitra.
3. Penyuluhan, bentuk pengetahuan yang ditransfer pada Mitra dalam program ini, harus dijelaskan oleh Tim sehingga Mitra mengerti manfaat pengetahuan tersebut secara teoritis .
4. Pelatihan, praktek dan pendampingan terhadap Mitra, merupakan bagian yang megambil porsi terbanyak pada program ini. Transfer pengetahuan tidak hanya membutuhkan penjelasan secara teoritis, tapi harus dapat dipraktekkan dengan Mitra. Sehingga metode yang disiapkan dan proses perhitungan lainnya mampu dikuasai dengan baik oleh Mitra.
5. Monitoring dan mengevaluasi keberhasilan program guna menganalisa ketercapaian rencana target luaran program yang ditetapkan tim.

Untuk lebih jelasnya, secara garis besar proses pendekatan masalah yang dilakukan oleh tim dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 2 Kerangka Pendekatan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bulan Juli – September 2022 telah dilakukan beberapa kegiatan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Mulai dari sosialisasi program kepada kedua mitra untuk menyamakan persepsi. Rencana kegiatan disusun dengan memperhatikan kegiatan personil kedua mitra agar tidak terganggu dengan kegiatan TIM. Langkah awal program ini adalah mensosialisasi program untuk memberikan gambaran secara jelas mengenai tujuan dan manfaat program serta target luaran program kepada semua pihak yang terlibat secara langsung dan turut berperan dalam mencapai keberhasilan seluruh kegiatan.



Gambar 3 Sosialisasi dan Diskusi Rencana Kegiatan

Selain itu Tim juga mendiskusikan rencana kegiatan dengan baik agar setiap kegiatan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dalam hal ini diharapkan Mitra memiliki pemahaman yang lebih baik sehingga bersedia untuk berperan aktif dalam menjalankan seluruh kegiatan pembinaan yang dirancang dalam program. Selanjutnya bersama Mitra mengamati, mendiskusikan dan menentukan seluruh kebutuhan dalam menjalankan unit usaha Mitra.

Beberapa sasaran kegiatan yang direncanakan pada awal program ini diajukan, yang telah disesuaikan dengan penggunaan pendanaan sebagai berikut:

1. Pengembangan produk baru untuk peningkatan varian produk. Dengan adanya beberapa alternatif pilihan produk bagi pelanggan, segmentasi pasar akan meningkat, dan secara langsung akan meningkatkan hasil penjualan produk pada Mitra.
2. Sebagai upaya dalam mencapai sasaran kegiatan yang pertama, Tim memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan unit usaha pada tenaga kerja yang terlibat pada bagian manajemen di seluruh aspek operasional unit usaha. Selain itu Tim mengadakan pelatihan dan pendampingan produksi untuk usaha konveksi dan percetakan, serta memotivasi, mendorong dan memfasilitasi tenaga kerja dalam berkreasi dan berinovasi melalui ide-ide kreatif yang dimiliki.
3. Sebagai langkah lanjutan dalam mengelola bisnis khususnya di bidang keuangan dan strategi pengembangan, Tim membuat perencanaan unit bisnis sesuai kemampuan finansial yang dimiliki dan membaca seluruh peluang pengembangan yang tersedia di pasar.



Gambar 4 Pemberian Materi tentang Pengembangan Produk

Sasaran utama dalam program pengabdian ini seperti dijelaskan sebelumnya adalah peningkatan kemampuan Mitra dalam melaksanakan perancangan dan pengembangan produk baru guna meningkatkan varian produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Beberapa produk baru yang dirancang Mitra dan telah diuji dari segi kelayakan bisnisnya dapat dijelaskan dalam gambar berikut ini.



Gambar 5 Produk Baru yang Dirancang dan Dianalisis Kelayakan Bisnisnya

Di bidang peningkatan kemampuan sumber daya manusia, Tim memberikan beberapa pelatihan dan pendampingan dalam bidang produksi. Dalam hal ini dilaksanakan transfer pengetahuan mengenai beberapa alternatif pilihan dan penentuan metode sistem produksi yang dapat dijalankan Mitra guna mendukung hasil pengembangan produk baru yang ditetapkan.



Gambar 6 Pelatihan untuk Peningkatan Sumber Daya Manusia

Selain itu guna meningkatkan kompetensi tenaga kerja dalam pengelolaan dan produksi pada unit usaha yang dijalankan oleh Mitra khususnya beberapa santri yang dilibatkan dalam UD. Hika Collection, Tim melakukan pendampingan sehingga para santri memiliki kemampuan yang mumpuni untuk mengelola produksi dengan lebih baik dan optimal. Secara langsung upaya ini akan meningkatkan efektifitas dan efisien terutama di bidang produksi



Gambar 7 Praktek Kerja

Sebagai upaya untuk mengevaluasi ketepatan perencanaan pengembangan usaha khususnya melalui perancangan produk baru, Tim memberikan pelatihan dalam melaksanakan analisis keuangan khususnya untuk menentukan biaya tetap, biaya variabel, biaya produksi, laporan laba-rugi, cash flow dan payback period (Oktafia & Haryanto, 2018). Dengan demikian diharapkan Mitra mampu menentukan secara mandiri peluang pengembangan usaha dengan mempertimbangkan kemampuan dan keamanan khususnya di bidang finansial usaha (Nurlaela & Rasmaniar, 2022).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
36									
37		PROYEKSI LABA RUGI							
38		Uraian	Jumlah (bln)						
39		Pendapatan	Rp 113.990.000						
40		Total Cost	Rp 80.599.293						
41		Laba Kotor	Rp 33.390.708						
42		Pendapatan Kena Pajak	Rp 33.390.708						
43		Pajak Penghasilan (10%)	Rp 3.339.071						
44		Laba Bersih	Rp 30.051.637						
45									
46		CASH FLOW							
47		Uraian	Tahun ke-						
48			0	1	2	3	4		
49		Pendapatan (th)		Rp 1.367.880.000	Rp 1.367.880.000	Rp 1.367.880.000	Rp 1.367.880.000		
50		Total Cost	Rp 967.191.510	Rp 967.191.510	Rp 967.191.510	Rp 967.191.510	Rp 967.191.510		
51		Net Cash Flow	-Rp 967.191.510	Rp 400.688.490	Rp 400.688.490	Rp 400.688.490	Rp 400.688.490		
52		DF pada i = 17,5%	1	0,851	0,7246	0,617	0,525		
53		Present Value	-Rp 967.191.510	Rp 340.985.905	Rp 290.338.880	Rp 247.224.798	Rp 210.361.457		
54		NPV	Rp 121.719.530						
55		Net B/C Ratio	1,41						
56		DF/MARR	17,50%						
57		IRR	19,46%						
58		Payback Period	3 tahun 5 bulan						
59									
60		PAYBACK PERIOD							
61		Uraian	Tahun ke-						
62			0	1	2	3	4		
63		Present Value	-Rp 967.191.510	Rp 340.985.905	Rp 290.338.880	Rp 247.224.798	Rp 210.361.457		
64		Akumulasi PV	-Rp 967.191.510	-Rp 626.205.605	-Rp 335.866.725	-Rp 88.641.927	Rp 121.719.530		
65		Payback Period				3 tahun	5 bulan		
66									
67									

Gambar 8 Hasil Analisis Keuangan di UD. Hika Collection

Bagian akhir dari serangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan terhadap Mitra adalah menentukan strategi pengembangan unit usaha. strategi pengembangan tersebut dirancang berdasarkan beberapa alternatif yang telah diperkenalkan sebelumnya, baik perancangan produk baru, targeting pasar, serta analisa *Feasibility Study* di bidang keuangan (Terttiaavini, Sofian, & Saputra, 2021).



Gambar 9 Diskusi Strategi Pengembangan Unit Usaha Bersama Mitra

SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat tentang penerapan studi kelayakan dan strategi bisnis pada UD. Hika Collection milik PP. An-Nidhomiyah berjalan dengan baik. Beberapa kegiatan telah menghasilkan beberapa hal yaitu peningkatan varian produk dan kuantitas penjualan Mitra melalui pemilihan dan penentuan pengembangan produk baru. Selain itu penentuan targeting pasar sangat berpengaruh terhadap produk baru yang akan direncanakan. Analisis terhadap kelayakan bisnis yang dijalankan memberikan gambaran pada Mitra dalam menentukan langkah-langkah strategi lanjutan pada bisnisnya. Untuk mendukung perluasan targeting pasar, maka perlu dilanjutkan untuk proses pemasaran dan promosi dengan memanfaatkan teknologi internet, namun masih diperlukan untuk dilakukannya pendampingan secara intensif karena Mitra masih kurang memanfaatkan teknologi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adinugraha, H. H., Supriyanto, E., & Effendi, B. (2022). Pendampingan Peningkatan Kemampuan Kewirausahaan Bagi Santri Pondok Pesantren Bustanul Mansuriyah. *JUMAT KEAGAMAAN: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 3(1), 1–4. Retrieved from https://ejournal.unwaha.ac.id/index.php/abdimas_agama/article/download/2091/1145
- Basit, A., & Widiastuti, T. (2019). Model Pemberdayaan dan Kemandirian Ekonomi Di Pondok Pesantren Mamba'us Sholihin Gresik. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(4), 801–818. Retrieved from [https://ejournal.unair.ac.id/JESTT/article/view/11035/Abdul Basit](https://ejournal.unair.ac.id/JESTT/article/view/11035/Abdul%20Basit)
- Fathoni, M. A., & Rohim, A. N. (2019). *Peran pesantren dalam pemberdayaan ekonomi umat di Indonesia* (Vol. 2). Retrieved from <https://journal.uui.ac.id/CIMAE/article/view/12766/9450>
- Fathony, A., Rokaiyah, & Mukarromah, S. (2021). Pengembangan Potensi Unit Usaha Pondok Pesantren Nurul Jadid Melalui Ekoproteksi. *TRILOGI: Jurnal Ilmu Teknologi, Kesehatan, Dan Humaniora*, 2(1), 22–34. Retrieved from <https://ejournal.unuja.ac.id/index.php/trilogi/article/view/2098>
- Hamzah, M., Febrianto, A., Yakin, A., Nurbayah, S., & Septian, F. R. (2022). Penguatan Ekonomi Pesantren Melalui Digitalisasi Unit Usaha Pesantren. In *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* (Vol. 8). Retrieved from <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie>
- Inriani, E., & Rahman, T. (2022). Model Pengembangan Karakter Entrepreneurship Santri Melalui Unit Usaha Kopontren Di Pondok Pesantren Al-Hikam Dan Pondok Pesantren Darul Hikmah Burneh Bangkalan. *Miyah: Journal of Islamic Studies*, 18(1), 1–17. Retrieved from <http://ejournal.unkafa.ac.id/index.php/miyah/article/view/390>
- Izzaty, F. R., Chumaidiyah, E., & Dellarosawati, M. (2021). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pada Unit Usaha Keripik Tempe Pondok Pesantren Arafah*. Retrieved from https://repository.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/167946/jurnal_eproc/analisis-kelayakan-pengembangan-usaha-pada-unit-usaha-keripik-tempe-pondok-pesantren-arafah.pdf
- Ma'rifah, S., & Mustaqim, M. (2015). Pesantren sebagai Habitus Peradaban islam indonesia siti ma'rifah dan Muhamad Mustaqim. In *Jurnal Penelitian* (Vol. 9). Retrieved from <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/jurnalPenelitian/article/viewFile/1325/1169>
- Maysaroh, T. (2019). Perintisan Kewirausahaan Berbasis Pesantren Melalui Pelatihan dan Pendampingan Kewirausahaan Pada Santri PP Ar Risalah Mlangi Yogyakarta. *JAMALI - Jurnal Abdimas Madani Dan Lestari*, 01(01), 34–40. Retrieved from <https://doi.org/10.20885/jamali.vol1.iss1.art4>
- Muttaqin, R. (2011). *Kemandirian Dan Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Pesantren*. Retrieved from <https://ejournal.almaata.ac.id/index.php/JESI/article/view/134/132>
- Ningsih, T. R. (2017). *Pemberdayaan Ekonomi Pesantren Melalui Pengembangan Sumber Daya Lokal (Studi pada Pondok Pesantren Daarut Tauhid)*. Retrieved from <https://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/lbrmasy/article/download/533/460>
- Nugraha, A. L., Susilo, A., & Rochman, C. (2021). Peran Perguruan Tinggi Pesantren dalam Implementasi Literasi Ekonomi. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(2), 162. <https://doi.org/10.47700/jiefes.v2i2.3552>
- Nurlaela, E., & Rasmaniar, R. (2022). Upaya Meningkatkan Kemampuan Santri dalam Menyusun Menu Gizi Seimbang di Pondok Pesantren Hidayatullah Putri Kota Kendari. *Poltekita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(4), 660–666. <https://doi.org/10.33860/pjpm.v3i4.1056>
- Oktafia, R., & Haryanto, B. (2018). Pengelolaan Keuangan Unit Usaha : Strategi Pengembangan Kapasitas Pondok Pesantren. *Journal of Islamic Economics*, 2(2). Retrieved from <http://journal.unesa.ac.id/index.php/jie>
- Ratih, I. S. (2021). Manajemen Unit Usaha Pesantren. *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen Dan Keuangan Syariah*, 2(2), 316–328. Retrieved from <https://ejournal.inzah.ac.id/index.php/arrribhu/article/view/746/513>
- Salama Amar, S., & Prasetyowati, E. (2019). *Studi Kelayakan Dan Analisis Sensitivitas Usaha Teri Crispy Di Madura*. Retrieved

- from <https://prosiding.polinema.ac.id/sngbs/index.php/sngbs/article/view/231>
- Sugandini, D., Muafi, M., Susilowati, C., Siswanti, Y., & Syafri, W. (2020). Green supply chain management and green marketing strategy on green purchase intention: SMEs cases. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 13(1), 79–92. <https://doi.org/10.3926/jiem.2795>
- Syafe'i, I. (2017). Pondok Pesantren: Lembaga Pendidikan Pembentukan Karakter. In *Jurnal Pendidikan Islam* (Vol. 8). Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/177493-ID-pondok-pesantren-lembaga-pendidikan-pemb.pdf>
- Terttiaavini, Sofian, & Saputra, T. S. (2021). *Pendampingan Penyusunan Program Rencana Kerja Badan Usaha Milik Desa Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Desa Serijabo Ogan Ilir Sumatera Selatan*. 5(6). <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i6.5608>
- Wadi, M. (2020). Potensi Dan Peran Pesantren Dalam Mengembangkan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 10(1), 30–67. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/505249-none-9725fce3.pdf>