

ESTABLISHMENT OF TASAWUF-BASED SANTRI INDEPENDENCE, TECHNOLOGY AND INTEGRATED BUSINESS

(Study of Exploration at Pondok POMOSDA Tanjunganom and Sunan Kalijogo Patianrowo Nganjuk Regency)

BADRUS

Tribakti Kediri Islamic Institute badrus.kdr@gmail.com

ABSTRACT

This research seeks to reveal the formation of independence based on Sufism students, technology, and business integrally in Islamic boarding schools. The research was centralized in two Islamic boarding schools namely the Sumber Daya At Taqwa Modern Islamic Boarding School (POMOSDA), Tanjunganom Nganjuk and the Sunan Kalijogo Patianrowo Islamic Boarding School. This research uses a participatory action research (PAR) approach. The researcher explored joint activities in that place starting from the planning, implementation, development and evaluation of products and ways of independence of students. The results of the research can be illustrated that 1) the formation of self-contained sufism self-reliance begins with the formation of strong aqeedah, is supported by mujahadah on a regular basis, purifies oneself with sincerity of work, facilitates others and endures simplicity. 2) Establishment of independence in technology starts from the truth of intention, mastery of theory, technique, and application. In principle, technology is a process originating from nature created by God and then changed and developed by humans and ultimately beneficial to humans. 3) the establishment of independence in the business sector starts from the truth of the principle of the sunnah of the Prophet, namely humans must work, products must be healthy, halal, and prime, dare to communicate, principles of friendship, show benefits for customers, not only for profit oriented.

Keywords: *Independence of Santri, Based on Sufism, Technology, Business. Integrated*

PENDAHULUAN

Membentuk kemandirian santri di pondok pesantren merupakan panggilan penting dan tidak bisa ditunda-tunda lagi. Mengingat santri merupakan generasi penerus bangsa yang secara serius sedang membekali diri di pesantren untuk kepentingan bangsa mendatang. Wujud kemandirian santri diperlukan wajah baru yang tidak hanya fokus di bidang agama an-sich, namun dituntut memiliki sejumlah kemampuan yang saling menguatkan.

Sebagaimana pernyataan yang diungkap oleh Direktur Pendidikan Diniyah dan Pondok Pesantren (PD Pontren) Kemenag Ahmad Zayadi, saat ini, jumlah santri di Indonesia mencapai 4.048.720 orang. Dari jutaan santri tersebut, hanya 10 persen yang dapat menjadi kader ulama ataupun guru agama. Karena itu, menurutnya perlu memikirkan masa depan 90 persen santri lainnya dengan cara mengembangkan life skill santri di pesantren. Dengan begitu, para santri juga dapat menjadi seorang wirausaha yang profesional dan berbagai macam profesi lainnya (Republika, 22 Januari 2018). Dengan kata lain menjadikan santri ke depan menjadi santri yang mandiri, dapat mengembangkan perekonomian bangsa secara luas.

Berdasarkan permasalahan di atas, bagaimana saat ini kyai di pesantren mempersiapkan diri membangun kemandirian santri-santrinya. Dalam kaitan ini peneliti mengadakan penelitian di sejumlah pondok pesantren di Kabupaten Nganjuk. Ada dua pondok pesantren yang

menyelenggarakan program kemandirian santri, yaitu Pondok Pesantren Moderen Sumber Daya At Taqwa (POMOSDA) Tanjunganom Nganjuk dan Pondok Pesantren Sunan Kalijogo Patianrowo. Dua pondok pesantren ini menurut data yang terungkap telah menyelenggarakan program penguatan kemandirian santri dengan memadukan tasawuf, teknologi dan bisnis secara integral. Ketiga kompetensi ini dipandang sebagai kemampuan yang mewakili sejumlah kecakapan hidup, baik kecakapan sebagai individu, sebagai anggota masyarakat maupun sebagai bagian dari bangsa.

Kompetensi tasawuf memegang peranan penting bagi kehidupan manusia. Di dalam tasawuf, manusia diarahkan menjalankan agama secara murni, menjadi manusia yang dapat mencapai kebersihan lahir dan batin. Menjernihkan, menata dan mengatur jiwa sehingga menjadi jiwa yang suci. Realisasi ajaran tasawuf dalam kehidupan dapat terwujud dengan cara selalu berorientasi pada kebaikan. Sehingga dalam hidupnya dipenuhi dengan aktivitas yang baik untuk menuju kesucian diri dan ridha illahi rabbi. Fazl Rahman (1984) mengatakan bahwa dalam kehidupan sekarang ini yang diperlukan adalah mengambil intisari dari religius dan memadukan unsur-unsur yang sifatnya emosional dan sosiologikal ke dalam Islam secara integral.

Di samping tasawuf, teknologi memberikan kontribusi besar terhadap kekuatan kemandirian seseorang. Teknologi berkaitan dengan pengetahuan, cara dan penggunaan alat dan keahlian. Dengan teknologi manusia dapat mempengaruhi, mengendalikan dan mengubah sesuatu yang ada di lingkungannya, untuk dapat dimanfaatkan dalam hidupnya. Bahkan Tom Mandel mengatakan, bahwa manusia dengan teknologi dapat mengontrol lingkungan hidupnya untuk hidup lebih mudah (Rheingold, 2000).

Tidak kalah penting dari tasawuf dan teknologi, bisnis juga memberikan kontribusi besar bagi kemandirian manusia. Bisnis merupakan kegiatan jual beli yang bertujuan mendapatkan laba. Kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan (Wikipedia, 2018). Hasil penelitian Sukirman (2017) menunjukkan bahwa jiwa kewirasausahaan (bisnis) walau tidak secara langsung, ia berpengaruh pada kemandirian siswa. Di dalam ajaran Islam menegaskan pula bahwa manusia diharuskan hidup yang mandiri. Ia agar dapat mencukupi kebutuhan hidupnya sendiri. Bahkan Rasulullah mengatakan bahwa "barangsiapa meminta-minta kepada orang lain dengan tujuan untuk memperbanyak kekayaannya, sesungguhnya ia telah meminta bara api; terserah kepadanya, apakah ia akan mengumpulkan sedikit atau memperbanyaknya" (HR. Muslim).

Bagaiman ketiga kompetensi di atas dikembangkan di dua pondok pesantren di Nganjuk. Untuk mendalami hal ini peneliti mengeksplorasi mendalam. Secara praktis bagaimana kompetensi tasawuf benar-benar ditanamkan, bagaimana kompetensi teknologi dibelajarkan, dan bagaimana kompetensi bisnis dikembangkan.

FOKUS PENELITIAN

Fokus penelitian ini pada dasarnya ingin mengungkap pembentukan kemandirian santri berbasis tasawuf, teknologi, dan bisnis secara integral. Kemudian fokus ini dibreakdown menjadi tiga pembahasan:

1. Bagaimana strategi kyai dalam menanamkan kompetensi tasawuf pada santri mulai dari tingkat pengenalan hingga tingkat "alim.
2. Bagaimana strategi kyai dalam membelajarkan teknologi pada santri sebagai ilmu, instrumen dan perilaku dalam kehidupan.
3. Bagaimana strategi kyai dalam membelajarkan bisnis pada santri hingga menjadi santri yang mandiri.

TASAWUF MEMBANGUN KEPERIBADIAN MANUSIA BERSIH DAN TULUS

Pada dasarnya tasawuf merupakan manifestasi dari ihsan. Tasawuf membelajarkan manusia untuk membebaskan diri dari belenggu spiritual lain yang kemudian mengajak manusia untuk mengenal dirinya sendiri hingga pada akhirnya mengenal Tuhan.

Secara konseptual tasawuf telah lama dikenal manusia. Setidaknya pada abad ketiga hijriah, tasawuf dapat dikelompokkan menjadi tiga konsep. Pertama, dikenal dengan istilah Al-Bidayah (potensi dasar) yaitu bahwa manusia pada dasarnya memiliki potensi atau kekuatan secara fitri untuk mendekat pada Tuhannya. Kedua, sering disebut al-Mujahadah (perjuangan), yaitu manusia berusaha keras untuk memperbaiki dirinya agar dapat dekat dengan Tuhan, dan ketiga, Al-Madzaqat (perasaan) dalam arti merasa dekat dengan Tuhannya setelah melalui perjuangan yang tulus karena hanya kepada-Nya semata (Basyuni, 1994). Dari ketiga konsep ini Tuhan menganjurkan kepada manusia, apabila ingin dekat kepada tuhannya maka hendaknya manusia mencari jalan yang dapat mendekatkan-Nya (QS.5: 35). Dari tiga konsep ini dapat disimpulkan bahwa tasawuf adalah kesadaran yang tinggi yang dapat mengarahkan jiwa manusia dengan serangkaian ibadah yang secara sungguh-sungguh hingga mencapai perasaan berhubungan langsung dengan Tuhannya sebagai Realitas Mutlak.

Hasil penelitian Achmad Husen et al. (2014) menyimpulkan bahwa pendidikan karakter berbasis tasawuf adalah membebaskan peserta didik dari paradigma materialisme dan sekularisme untuk mengembalikan fitrah kemanusiaanya. Misi utamanya adalah membelajarkan peserta didik agar mempunyai tiga karakter utama sebagai pangkal karakter lainnya. Tiga karakter itu adalah kebijaksanaan, keberanian dan iffah (menjaga diri dari meminta-minta). Husen menambahkan bahwa pendidikan tasawuf juga mengajarkan karakter melalui hati (qalb), tujuannya cukup luas yakni 1) agar peserta didik mampu membaca fenomena alam, sosial dan budaya sebagai tanda kehadiran-Nya. 2) mampu mematuhi dan menformulasikan norma aturan. 3) mampu memahami hikman norma dan aturan. 4) mampu mengontrol diri dari berbagai sikap negatif dan 5) mampu mengembangkan diri dari sikap positif.

Hasil penelitian Husen di atas masih perlu penjelasan lebih jauh dalam realitas di lapangan. Bagaimana pembelajaran secara konkrit untuk menanamkan sejumlah karakter tersebut. Sekalipun demikian informasi dari kitab suci telah memberikan gambaran cukup luas berkaitan dengan pensucian diri dan kesederhanaan yang dipelajari dalam tasawuf. Tidak sedikit khitap yang berisi tentang anjuran agar manusia belajar mensucikan diri sehingga dalam hidupnya dapat menggapai ketenangan jiwa dan kebahagiaan. misalnya mengajarkan manusia agar menjalani kehidupan ini dengan zuhud. Zuhud memiliki makna tiga sasaran di antaranya kesederhanaan (QS 57: 20) kesabaran (QS. 13:22), wara' (QS.5: 87).

Konsep ajaran tasawuf secara praktis melalui tahapan maqamat telah berkembang jauh dan meluas di dunia Islam. Di sana telah melahirkan budaya sufisme yang kuat, dan mereka telah mendapatkan hikmah dan ketenangan jiwa dengan mendekatkan diri kepada Allah.swt, melalui Tarikah. Namun di sisi lain pada dekade belakangan ini, muncul konsep tasawuf baru yang menyuguhkan aktivitas sosial. Ia menawarkan kepada pengikutnya lebih menekankan kepada hubungan horisontal (hablim minan nas) di samping fertikal (hablim minallahi). Tokoh utama dari Indonesia adalah M. Amin Syukur, dalam bukunya Tasawuf Sosial (Transformasi Etik Islam Era Modern).

Di dalam buku tersebut diuraikan tahapan-tahapan yang harus dicermati pengikut konsep tasawuf ini. Antara lain pendahuluan, tasawuf dan tantangan keindonesiaan, tasawuf dan pembangunan kesadaran hidup sosial islami, resistensi Islam dalam masyarakat modern, serta Al-quran dan pembinaan sumber insani (Syukur, 2004). Di sini tampak bahwa Syukur mengajak umat Islam yang saat ini mendalami tasawuf, perlu mengadakan perubahan pemahaman. Bahwa tasawuf, tidak semata-mata ibadah mensucikan diri dengan melepas kepentingan dunia dan sosial, tetapi justru umat Islam harus terjun di tengah-tengah masyarakat untuk mewujudkan kehidupan yang

benar, mengedepankan kesederhanaan, kejujuran, ketulusan, kesabaran dan kesejahteraan. Untuk yang terakhir ini diperlukan kompetensi di bidang ekonomi dan bisnis.

PERAN TEKNOLOGI DALAM KEHIDUPAN MANUSIA

Teknologi bagi kehidupan manusia sangat dibutuhkan, karena itu manusia apabila ingin hidupnya lebih mudah maka tidak ada lain ia harus menguasai teknologi, betapapun sederhananya teknologi itu. Teknologi merupakan keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Dijelaskan dalam Wikipedia (20018), bahwa penggunaan teknologi oleh manusia diawali dengan pengubahan sumber daya alam menjadi alat-alat sederhana. Misalnya ditemukan kemampuan pengendalian api, pada jaman prasejarah, telah menolong manusia menaikkan ketersediaan sumber-sumber pangan, sedangkan penciptaan roda telah membantu manusia dalam menempuh perjalanan. Dan teknologi mutakhir telah ditemukan internet telah membantu manusia dalam hambatan fisik dalam berkomunikasi.

Teknologi saat ini diakui oleh hampir semua orang telah membantu dan mempermudah manusia dalam mengerjakan aktivitas hidupnya. Mulai dari memasak, mencuci, bepergian, mengembangkan bakat, dan apapun kepentingan hidup manusia dengan mudah akan dapat dilaksanakan berkat adanya teknologi. Lebih jauh lagi bahwa kemampuan menggunakan teknologi juga berpengaruh terhadap hasil belajar siswa. Sebagaimana hasil penelitian Jenifer L. Harris et.al (2016) bahwa kemampuan menggunakan teknologi berpengaruh terhadap prestasi belajar dan motivasi siswa di sekolah.

Dari temuan di atas Harris merekomendasikan kepada pihak sekolah, hendaknya mengembangkan teknologi sesuai dengan tuntutan zaman, sehingga para pelajar dapat memperluas pengetahuan seiring dengan kemajuan teknologi saat ini. Disarankan juga untuk para pendidik memaklumi bahwa teknologi dapat mengantarkan pelajar mencapai tingkat pengetahuan yang lebih tinggi.

Penelitian senada dilakukan oleh Magwa Simoforosa (2013), yang menguji pengaruh penggunaan computer dengan hasil belajar anak muda, dijelaskan bahwa teknologi berpengaruh positif dan sekaligus negatif terhadap sikap anak muda. Karena itu ia merekomendasikan kepada orang tua, guru, awak media, pembuat kebijakan agar meningkatkan pengendaliannya mengurangi bahaya teknologi terhadap anak muda.

Inti pembahasan teknologi sebenarnya telah disumbangkan oleh Karl Marx bahwa teknologi memberikan pemahaman yakni menghubungkan teori, tindakan dan materi (V. Linda,2012). Artinya bahwa teknologi dapat diterapkan berangkat dari teori, kemudian teori diterjemahkan ke dalam tindakan, selanjutnya tindakan mengubah atau menghasilkan materi atau produk. Berangkat dari teori Karl Marx ini dapat disimpulkan bahwa penerapan teknologi tidak bisa melepaskan diri dari tiga komponen yaitu teori, tindakan dan materi (produk).

KOMPETENSI BERBISNIS BAGI MANUSIA

Aktivitas bisnis merupakan kegiatan yang sangat mulia yang perlu dikembangkan oleh umat Islam di mana saja dan kapan saja. Bisnis adalah bentuk usaha menjual baik berupa barang maupun jasa untuk mendapatkan hasil. Dengan berbisnis manusia mendapatkan untung untuk memenuhi kebutuhan hidupnya

Di samping untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia, peran bisnis cukup besar untuk mengembangkan kemampuan diri manusia. Hasil penelitian Anik Anjarwati dan Tejo Budiadi (2018) yang berjudul Etika bisnis dan perilaku etis manajer pengaruhnya terhadap tanggung jawab perusahaan pada lingkungan sosial, menjelaskan 1) bahwa pengaruh etika bisnis berpengaruh positif terhadap tindakan etika manajer. 2) Perilaku etik manajer berpengaruh positif terhadap tanggung jawab sosial dan 3) Etika bisnis secara positif berpengaruh pada tanggung jawab sosial perusahaan.

Kelly Admiston (2016) menyatakan bahwa bisnis berkontribusi besar terhadap tumbuhnya perekonomian suatu bangsa. Semakin banyak jumlah pebisnis di masyarakat, maka semakin cepat

pertumbuhan perekonomian sebuah negara. Strategi para pebisnis untuk mengembangkan bisnisnya lebih kuat dibanding dengan strategi yang dilakukan perusahaan. Karena itu disarankan agar masyarakat dipacu untuk menguasai ilmu bisnis secara luas.

STRATEGI PEMBENTUKAN KEMANDIRIAN SANTRI BERBASIS TASAWUF, TEKNOLOGI, DAN BERBISNIS, TERINTEGRASI

1. Pembentukan Kemandirian Santri Berbasis Tasawuf

Pembentukan kemandirian santri berbasis tasawuf di pondok Pomosda Tanjunganom dimulai dari penguatan aqidah yang kuat. Penguatan aqidah berarti menanamkan keyakinan terhadap Dzat Allah dengan seyakin-yakinya (ma'rifatun wa tasdiqun). Meyakini berarti mengenal Dzat-Nya bukan hanya mengenal namanya. Allah swt adalah Dzat yang dekat dengan manusia, yang mengetahui yang lahir dan yang batin. Ia yang membuat, menumbuhkan, mengatur, dan yang mematikan manusia. Untuk mengenal Allah lebih dekat tidak bisa hanya dilalui dengan pikir, tetapi harus ditanyakan kepada ahli dzikir. Karena ahli dzikir yang telah mengenal dan mengingat-Nya, karena itu kita akan mengetahui-Nya dan mengingat-Nya dalam hati.

Tahap berikutnya, memantapkan makna kalimah syahadah. Kalimat "saya bersaksi tidak ada Tuhan yang wajib disembah kecuali Allah, dan saya bersaksi bahwa Muhammad adalah utusan Allah". Makna bersaksi berarti menyaksikan Dzat Al Ghaib yang Wajibul wujud. Makna aku bersaksi berarti pengakuan yang melekat di hati, sehingga Allah seakan selalu dalam hati (ingatan), karena terbukanya hati setelah melalui proses pemberkahan. Demikian pula "saya bersaksi bahwa Muhammad itu utusan Allah" harus dipahami bahwa Nabi Muhammad telah mati, tetapi Nur Muhammad itu masih hidup dan selalu mengalir kepada penerus-penerusnya.

Selanjutnya makna masuknya Islam secara kaffah, dikembalikan kepada unsur-unsur manusia yang terdiri dari; jasad, hati nurani, ruh, dan rasa. Jasad sebagai tempatnya hati nurani, ruh, dan rasa, harus melakukan syariat Islam, yang intinya melaksanakan shalat dengan khushyuk. Hati nurani kewajibannya melaksanakan tariqat. Tariqat berarti jalan menuju Tuhan. Ruh kewajibannya mencapai hakikat. Jika ingin sampai kepada hakikat maka harus menyempurnakan syariat dan menjalankan tariqat. Rasa adalah inti fitrah manusia. Rasa mempunyai kewajiban merasakan kehadiran Tuhan. Sehingga pada saat mati ia akan merasakan nikmat, karena bertemu kepada-Nya kembali.

Santri ditanamkan ajaran tasawuf mengikuti petunjuk Guru Wasithah, yaitu Mursyid atau imam. Imam dalam ajaran tasawuf adalah mutlaq, karena imam adalah orang yang dianut dapat menunjukka pada murid-muridnya menuju shiratal mustaqim. Dzikir atau wirid merupakan tahapan yang harus dilakukan oleh santri. Ada dua dzikir yang dilakukan, yaitu dzikir khoufi atau dzikir hati dan dzikir jahr atau dzikir lisan. Dzikir hati dilakukan untuk mengingat Allah dalam hati yang isinya suara "Hu" maknanya dari kalimat "Allahu" diambil hurufnya. Yang artinya Dia yaitu Allah. Suara "Hu" ini dilakukan ketika proses pembaiatan (pemberkahan) dan dalam dzikir ketika mujahadah. Adapun dzikir lisan dikenal dengan tujuh dzikir yaitu dzikir thawaf, dzikir nafi' isbat, dzikir isbat faqat, dzikir Ismu Dzat, dzikir taraqi, dzikir tanazul, dzikir Ismul Ghaib. Sejumlah dzikir itu dilakukan setelah shalat maghrib dan shalat malam.

Di samping dzikir, dalam rangkaian mujahadah dilakukan sejumlah shalat sunnah. Shalat sunnah yang dilaksnakan berbeda dengan shalat sunnah pada umumnya. Rujukan shalat sunnah yang dilakukan mengacu pada Al Qur'an surat Al Baqarah 239 "peliharalah shalat yang lima waktu dan shalat wustha". Yang dimaksud dengan wustha adalah shalat yang dicontohkan oleh Washithah yaitu seperti shalat qadhak setiap waktu shalat. Shalat liawwabin dan shalat litsubutil iman setiap maghrib, shalat litaubat ilallah setiap malam, shalat ta'atan taqarraban ilallah setiap malam, shalat nisfu sya'ban setiap tanggal 15 bulan Sya'ban, dan shalat talak bala' setiap Rabu terakhir di bulan Shafar

Proses penanaman aqidah terhadap santri untuk mengenal Allah sedekat-dekatnya, dilakukan dengan proses pemberkahan (talqin) oleh Guru Washithah dan ini wajib hukumnya bila

santri menginginkan mengenal Allah dengan sebenarnya. Pada proses pemberkahan ada pembaiatan oleh Guru Washitah yang pada hakikatnya pembaiatan ini adalah baiat kepada Allah. Pada proses ini Guru menanamkan iman kepada santri dengan meniupkan ke telinga sebelah kiri santri. Pada saat ini santri telah mengenal Allah dengan sebenar-benarnya mengenal.

Untuk melengkapi pribadi yang dekat kepada illahi dan bersih hati, di Pomosda dilakukan proses tazkiyatun nafsi (menyucikan jiwa). Tahapan tazkiyatun nafsi meliputi memperbanyak shalat, puasa, sedekah, haji bagi yang mampu, membaca Al Qur'an, memperbaiki akhlak, dan tashfiyatul qalbi.

Sementara pembentukan kemandirian santri berbasis tasawuf dipondok Sunan Kalijogo Patianrowo, diawali dengan kebenaran niat. Niat yang benar adalah niat dalam hati. Apa saja yang dilakukan sepanjang hidupnya hanya karena Allah. Semua kegiatan selama mondok diniatkan karena dan untuk Allah. Kedua, Kyai Qomar, memberikan ijazah khusus kepada santri untuk diamalkan. Ijazah itu bertujuan agar santri menjadi orang yang kuat, mandiri, dan doanya selalu dikabulkan Allah swt. Ijazah Kyai Qomar berupa bacaan sejumlah surat dalam Al Qur'an, yaitu 1. Surat Yasin, 2. Surat Ar Rahman, 3. Surat al Waqiah, 4. Surat Al Mulk, 5. Surat-surat pendek, dan 6. Do'a-doa mustajabah. Harapan akhir dari guru Kyai Qomar, siapa saja yang mau mengamalkan ijazah ini semoga selamat dunia dan akhirat. Ijazah itu digunakan sebagai sarana mencapai sukses dunia akhirat. Ketentuan membaca ijazah ini sekurang-kurangnya dibaca tiap malam Jumat habis shalat isyak

2. Pembentukan Kemandirian Santri berbasis Teknologi

Pembentukan kemandirian santri dengan kompetensi teknologi di Pondok Pomosda Tanjunganom Nganjuk pertama, fase kebenaran niat. Dimulai dari kebenaran niat ini artinya Kyai memberikan ulasan sebelum memperkenalkan wilayah teknologi yang akan dikuasai oleh santri. Penanaman niat dihubungkan dengan firman Allah "Dan Katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan" (QS. Taubat:105).

Ayat di atas mengisyaratkan perintah untuk mengerjakan sesuatu, apa saja yang dikerjakan, manusia bebas menentukan sendiri, sepanjang pekerjaan itu halal. Hal ini ditandaskan oleh Kyai Tanjung agar teknologi yang dilakukan santri, benar-benar merupakan pekerjaan yang diperintahkan Allah dan tujuannya bermanfaat bagi kehidupan manusia.

Kedua, fase invitasi. Pada fase ini ustadz memberikan brainstorming yaitu mengajukan beberapa topik untuk penyelidikan. Masing-masing kelompok santri yang terbagi dalam kelas-kelas diminta untuk menentukan topik riil yang harus dikerjakan sebagai kompetensi teknologi. Seperti penanaman brambang dalam pot, penanaman selada, pembuatan bubuk kedelai (Masaki), proses pembuatan pupuk organik (Manuto), pembuatan minyak angin (Mentor), pembuatan jamu herbal (Akar Tanjung), proses produksi kopi Tanjung, produk madu (Sari Tanjung), produk air mineral (Tlaga Tanjung), dan beras merah, putih dan beras hitam. Masing-masing kelompok santri wajib mengadakan pilihan yang siap untuk ditindak lanjuti dalam ujicoba.

Ketiga, fase eksplorasi. Pada fase ini santri diarahkan mengidentifikasi daerahdaerah kritis untuk penyelidikan. Pada fase ini santri bersama kelompoknya mengimput data di lingkungan Pomosda terkait dengan topik pilihannya. Misalnya kelompok menetapkan pilihan untuk mengusai pembuatan jamu herbal (akar tanjung). Kelompok santri mengeksplorasi mulai dari manfaat jamu herbal, bahan dasar pembuatannya, komposisi ramuan, media pembuatan, prosedur pembuatan, ukuran dan model kemasan, dan sampai kepada penyimpanan yang aman. Fase eksplorasi ini memberikan pemahaman santri secara mendalam mengenai pengembangan, pengujian hipotesis, dan mengusulkan tindakan lebih lanjut (Dass.1999). Kegunaan lain, dalam fase ini santri dapat menguasai proses pembentukan konsep yang dapat dilakukan melalui

pendekatan dan metode. Di akhir fase, diharapkan santri dengan menangkap konstruksi dan rekonstruksi, santri menemukan konsep-konsep yang benar atau konsep para ilmuwan. Selanjutnya berbekal dengan pemahaman konsep yang benar santri bisa melanjutkan analisis isu atau masalah yang disebut aplikasi konsep dalam kehidupan (Aisyah, 2007)

Keempat, fase Mengusulkan Penjelasan dan Solusi. Pada fase ini santri bersama kelompoknya mengatur dan mensintesis informasi yang telah mereka kembangkan sebelumnya. Dalam proses ini kelompok santri dibiarkan oleh ustadz untuk menganalisis sendiri kejadian-kejadian yang berlangsung selama praktek di lapangan. Santri diberi kekuasaan untuk menyelesaikan masalah yang terjadi secara mandiri dalam kelompok. Ustadz mempercayakan kepada kelompok santri, bahwa mereka pasti bisa menyelesaikan masalah yang terjadi. Dalam fase ini santri diarahkan untuk dapat menggambarkan dan menjelaskan temuan, posisi, dan tindakan yang diusulkan (Raja, 2009). Untuk menguatkan proses praktik kelompok siswa, di akhir tahapan ini, ustadz mengadakan musyawarah dan meminta kelompok untuk memberikan laporannya. Ada dua kemungkinan hasil praktek yang dilakukan santri. Pertama mungkin ada kesalahan (*misconception*) dalam prakteknya. Apabila terjadi demikian maka ustadz mengajukan beberapa pertanyaan terkait dengan kesalahan yang terjadi, hingga jawaban dapat disimpulkan oleh santri sendiri. Sebaliknya, apabila selama proses praktek tidak terjadi masalah, ustadz tetap memberikan penguatan konsep pada konsep-konsep kunci yang telah dikuasai santri. Hal ini berguna dalam pembelajaran agar santri memiliki retensi lebih lama dalam hidupnya.

Kelima, Fase Mengambil Tindakan. Pada fase ini santri yang telah bekerja keras menghasilkan karya dan dilaporkan serta solusi-solusi yang mereka lakukan, selanjutnya santri bersama ustadz mengadakan evaluasi secara lengkap, mulai dari tujuan pembuatan jamu, bahan dasar jamu herbal (Akar Tajung), komposisi ramuan, prosedur pembuatan, media yang digunakan, hingga pengemasannya. Penerapan evaluasi di Pomosda ini bertujuan untuk mengetahui penguasaan konsep santri, ketepatan melakukan prosedur, aplikasi konsep yang dikuasai, tingkat kreativitas personal santri, dan sikap positif santri untuk mengembangkan teknologi yang canggih dan bermanfaat (Yager, 2011).

Pembentukan kemandirian santri berbasis teknologi di pondok Sunan Kalijogo Patianrowo berbeda dengan yang ada di Pomosda. Pembentukan kemandirian santri di Sunan Kalijogo, santri cukup dikenalkan prosedur pengemasan jamu Al Qomar. Pondok Sunan Kalijogo ini dikenal dengan pondok Jamu, karena memproduksi jamu cukup besar di Jawa Timur. Jumlah santri mencapai 600 santri lebih. Mulai dari jumlah botol yang dikemas, penempelan merek jamu pada botol, pengemasan dalam kardus (*paking*), dan penataan dalam gudang sebagai stock sebelum dikirim untuk dijual.

Pembekalan kemandirian santri pondok Sunan kalijogo di bidang pertanian, dikenalkan dengan penanaman rempah-rempah, baik yang di tanam dalam pot maupun dalam arena perkebunan. Di antara tanaman rempah yang ditanam; jahe, kecur, kunyit, temu lawak, temu hitam, temu kunci, juga jeruk nipis, jeruk purut, jeruk lemon. Ini semua sebagai bahan pembuatan jamu. Tujuan dari pengenalan ini, santri ke depannya memiliki pengetahuan dan skill bidang pertanian sekaligus ahli bidang jampi.

3. Strategi Pembentukan Kemandirian Santri Berbasis Bisnis

Strategi pembentukan kemandirian santri di pondok Pomosda Tanjunganom pertama, dengan pengenalan produk yang dihasilkan oleh santri pondok Pomosda sendiri, yaitu bubuk kedelai (Marasake), pupuk organik (Manuto), minyak angin (Mentor), jamu herbal (Akar Tanjung), kopi Tanjung, madu (Sari Tanjung), air mineral (Tlaga Tanjung), beras merah, putih dan beras hitam, benih kangkung, benih bayam, benih, daun kelor, dan biji kelor, jamu secang beras kecur, serbuk instan jahe, roti nyampleng, kalorina daun, jamu sedu temu lawak, royal moringa, dan masker moringa kelor. Pengenalan ini penting untuk memastikan bahwa santri mengetahui sejumlah barang yang dijual, lengkap dengan harga masing-masing.

Kedua, merancang program pemasaran. Pemasaran yang dilakukan santri Pondsda ada tiga sasaran, yaitu pemasaran pada acara khusus, pemasaran ke sejumlah lembaga Pemerintah, dan pemasaran di tempat-tempat wisata. Tujuan utama pemasaran produk oleh ustadz ditekankan bahwa pemasaran bukan semata-mata menjual produk tetapi lebih jauh dari itu, di antaranya: a) menyambung silaturahmi dengan pengunjung yang didatangi, b) memperluas komunikasi tentang POMOSDA, c) melatih kecakapan santri untuk berkomunikasi di lapangan, d) melatih kecakapan perilaku dan e) melatih kemandirian santri.

Perlengkapan yang harus dibawa pada saat pemasaran antara lain: surat perintah perjalanan dinas, surat keterangan santri aktif, jurnal kegiatan, dan satu paket display produk. 4) personal yang mengikuti pemasaran ditentukan setiap kelompok sejumlah 8 orang terdiri dari 6 santri dan 2 pendamping. 5) Pendanaan ditanggung bersama antara Makarti (tim produksi dan marketing).

Selanjutnya untuk meningkatkan daya beli masyarakat santri mendisplay bara yang akan dijual. Dengan penataan masing-masing produk ditata sedemikian rupa sehingga mudah dilihat, baik produknya maupun harganya. Karena itu santri membawa media rak untuk display produk Pondsda yang portable sehingga mudah dibawa kemana-mana dalam rangka promosi dan pameran. Selanjutnya untuk menata produksi, santri bersama ustadz mengikuti aturan penataan sebagai berikut:

- a. Mengisi papan display produk terkesan penuh. Tujuan mengisi display produk penuh barang adalah untuk menarik pengunjung membeli. Di sana menawarkan banyak pilihan yang akan dibeli, atau bisa jadi mengundang hasrat pembeli untuk mengetahui sejumlah barang yang terkesan banyak. Ini berbeda dengan display yang berisi barang yang sedikit. Karena itu tim dipersilahkan untuk mengisi semua ruang display penuh dengan barang yang akan dijual atau dipamerkan.
- b. Menaruh produk yang dikemas dengan warna yang mencolok. Menaruh produk dengan warna yang mencolok sangat baik disatukan. Hal ini bertujuan untuk mempengaruhi pandangan mata calon pembeli yang cenderung melihat pada kumpulan warna yang serasi. Sebaliknya warna-warna yang agak kalem ditempatkan pada posisi yang sama juga. Singkatnya dari warna yang muda sampai warna tua.
- c. Menaruh produk dengan ukuran sama di tempat yang sama. Produk dengan ukuran lebih besar ditaruh di bagian bawah, sementara ukuran agak kecil ditaruh lebih atas dan seterusnya. Hal ini bertujuan untuk memudahkan pengunjung untuk mencoba mengambil produk tersebut.
- d. Menaruh produk dengan harga yang murah urut sampai harga yang mahal. Tujuan menaruh produk urut dari yang murah ke produk yang mahal ini adalah untuk memberikan kemudahan pengunjung cepat tertarik pada harga yang sesuai dengan uang yang dibawa dan produk yang dibutuhkan. Beberapa pembeli biasanya akan lebih tertarik pada produk yang murah, sepanjang produk itu dibutuhkan

Praktik display di atas memberikan pengaruh terhadap pengunjung untuk membeli barang-barang yang didisplay. Ini sesuai dengan hasil penelitian Samiya Loya et al (2015) bahwa barang-barang yang didisplay meningkatkan daya beli masyarakat, khususnya produk baru, produk populer, dan barang yang sering digunakan dalam kehidupan

Ketiga, memasarkan Produk olahan melalui internet (online). Diproyeksikan dengan pemasaran secara online ini pemasaran bisa menjangkau masyarakat yang lebih luas. Dengan online masyarakat dapat konsultasi terkait dengan produk olahan tani Pondsda dan jalan keluarnya manakala ada kendala teknis. Melatih santri Pondsda merupakan tantangan tersendiri dalam melangkah lebih jauh. Langkah yang diberikan yaitu menggunakan media blog, alat media sosial, dan search engine optimization.

a. Media Blog

Dengan bermodalkan sebuah blog, diharapkan pemasaran sudah dapat mempromosikan bisnis dengan mudahnya. Dengan memposting narasi tentang keunggulan produk, harapannya banyak orang yang dengan begitu mudahnya tertarik untuk mengunjungi blog milik Pomosda. Untuk memperbarui informasi tentang produk, santri dilatih sering mengupdate isi dari posting, maka akan menjadi semakin banyak trafik dari search engine dan hal itu akan semakin meningkatkan kemungkinan bahwa blog Anda akan muncul pada halaman pertama pada search engine mereka.

b. Penggunaan Alat Media Social.

Seperti yang sudah kita ketahui bersama, bahwa pengguna media sosial di Indonesia sendiri sudah sangat banyak, mulai dari facebook, instagram, dan lain sebagainya. Dengan media sosial, pengusaha diharapkan akan dapat mempromosikan bisnisnya dengan target yang jauh lebih luas lagi. Pengusaha juga dapat memposting berbagai informasi yang berhubungan dengan produk atau jasa yang sedang di tawarkan beserta manfaatnya dan akan menjadikan sebuah forum diskusi dengan pelanggan. Selain itu juga, dengan media sosial pengusaha dapat mengupdate berbagai informasi terkini yang berhubungan dengan hal-hal yang benar-benar positif namun tetap terdapat unsureunsur untuk mempromosikan produk.

Cara tersebut akan menjadi jauh lebih lebih efektif dalam memperkenalkan produk atau jasa yang sedang ditawarkan, mengingat dalam media sosial, Anda dapat bertemu dengan banyak sekali orang beserta beragam informasi tentang diri mereka seperti halnya umur, pekerjaan sampai kegemaran mereka. Dengan adanya informasi tersebut, maka sudah dapat menargetkan untuk target marketing yang lebih spesifik. Oleh karena itu, media sosial merupakan sebuah ladang untuk ajang promosi bisnis.

c. Search Engine Optimization (SEO)

Pada saat seseorang mencari sesuatu di search engine yang ada hubungannya dengan bisnis keripik melinjo, maka salah satunya adalah dengan cara membuat website atau blog menjadi semenarik mungkin. Selain hal itu juga dapat membuat berbagai macam judul atau topik yang ingin diposting dengan kata-kata yang sekiranya akan dicari oleh orang, pada saat menggunakan search engine. Maka cara seperti ini memang dapat dikatakan masih sangat susah apalagi jika pengusaha keripik melinjo ini pengalaman soal internet minim sekali. Akan tetapi tidak ada salahnya bukan apabila terus mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan search engine optimization untuk keperluan internet marketing yang benar-benar maksimal.

Dalam melakukan kegiatan promosi pastinya para pelaku bisnis menginginkan adanya hasil yang tepat dan maksimal. Sehingga tidak jarang biasanya akan ditemukan bisnis-bisnis seperti sekarang ini juga banyak yang akan menggunakan internet marketing.

Keempat, mengadakan pemasaran pada even-even khusus. Seperti pameran, Mujahadah, Pengajian, Bazar dan lain-lain yang memberi kesempatan untuk membuka display. Dengan cara ini diharapkan dapat meningkatkan dan menyebarkan informasi produksi olahan tani pondok lebih dalam.

Kelima, mengadakan promosi produk ke sejumlah dinas pemerintah, seperti Polres, Diperindag, Bina Marga, BKKBN, Dinas Pendidikan, Kominfo, Dinas Kesehatan, Kesbang Linmas dan beberapa dinas lainnya. Tujuan promosi ini adalah mengenalkan produk baru yang legal, membangun minat terhadap kategori produk, mempengaruhi kelompok sasaran tertentu, membangun citra korporat yang tercermin dengan baik dalam produk. Pentingnya pemasara melalui lembaga atau dinas, adalah untuk membangun kesadaran dan pengetahuan merek. Di samping itu juga untuk menjangkau masyarakat tertentu sehingga produk makin dikenal oleh semua lapisan masyarakat.

Keenam, mengadakan promosi ke tempat wisata. Tujuan pemasaran ini untuk melatih siswa berkomunikasi kepada orang secara luas. Di sisi lain dapat memberikan kesempatan santri mengembangkan cakrawala berpikir tentang kondisi yang menyenangkan. Secara psikis mental santri akan berkembang, dengan mengenal dan melihat suasana orang yang menikmati keindahan alam.

Ketujuh, membuat jaringan kerja. Pondok Pomosda selama ini masih menggunakan promosi secara langsung kepada konsumen, namun kali ini tim memberikan alternatif pengembangan pemasaran baru yaitu menawarkan strategi dua jalur. Di samping pemasaran langsung, juga ditempuh tidak langsung, yakni dari produsen ke agen, pengecer baru ke konsumen.

Ketujuh berkonsultasi langsung ke pejabat pemerintah yang berkompeten, di antaranya ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan (DISPERINDAG) Kab. Nganjuk. Dalam kesempatan ini kepala dinas (Drs. Nugroho) dimohon untuk memberikan pembelajaran kepada para santri secara langsung khususnya saran masalah bentuk dan ukuran kemasan yang bermutu, sampai pada pola pemasarannya. Dari strategi tersebut penampilan warna diubah sesuai saran dari Kepala Dinas, yakni warna kemasan dan merek menjadi warna yang cerah dan terang. Hasilnya, lebih menarik dari sebelumnya.

Adapun pembentukan kemandirian santri berbasis bisnis di pondok Sunan Kalijogo Patianrowo, mengedepankan pada pemasaran jamu. Memang tidak semua santri mendapat pengetahuan bisnis ini, hanya sebagian santri yang berminat untuk terjun di bidang pemasaran jamu. Santri yang berminat akan diberi pembekalan oleh ustadz yang berkompeten. Sekalipun demikian ada sejumlah alumni pondok sampai saat ini menjadi pemasar dan sekaligus agen jamu Al Qomar. Penanaman skill marketing sangat sederhana. Santri dilatih untuk menawarkan jamu ke toko-toko yang sekiranya mau. Penawaran tidak dibatasi di lingkungan Patianrowo atau kabupaten Nganjuk, mereka disarankan membawa jamu pulang ke daerahnya, lalu bergerak menawarkan kepada siapa saja, baik perorangan maupun pedagang.

Keunikan pemasaran santri Sunan Kalijogo ini, di samping membawa jamu, juga membawa informasi seorang Tabib yang dimiliki Kyai Qomar. Beliau ini memang dikenal sebagai penjual jamu, namun juga sebagai tabib dan sekaligus sebagai mubaligh. Kunci utama yang ditanamkan Kyai Qomar agar menjadi pebisnis yang handal adalah mengamalkan ijazah dan tetap sabar dan tetap harus berjalan bismillah menawarkan.

KESIMPULAN

Akhirnya penelitian ini dapat disimpulkan, strategi pembentukan kemandirian santri berbasis tasawuf, teknologi, dan bisnis terintegrasi di dua pondok Pomosda dan Sunan Kalijogo Patianrowo Nganjuk dapat digambarkan bahwa 1) pembentukan kemandiri bermuatan tasawuf dimulai dari pembentukan aqidah secara kuat, didukung dengan mujahadah secara rutin, mensucikan diri dengan ketulusan bekerja, berorientasi memudahkan orang lain dan tahan dalam kesederhanaan. 2) Pembentukan kemandirian dalam teknologi dimulai dari kebenaran niat, penguasaan teori, teknik, dan penerapan. Pada prinsipnya teknologi adalah proses yang bersumber dari alam ciptaan Allah kemudian diubah dan dikembangkan manusia dan akhirnya bermanfaat bagi manusia. 3) pembentukan kemandirian di bidang bisnis dimulai dari kebenaran prinsip sunnah rasul, yakni manusia wajib bekerja, produk harus sehat, halal dan unggul, berani berkomunikasi, prinsip silaturahmi, menunjukkan keuntungan bagi pelanggan, dan tidak semata-mata profit oriented.

DAFTAR PUSTAKA

Anik Anjar wati, 2018. Etika Bisnis dan Perilaku Etis Manajer Pengaruhnya terhadap Tanggung Jawab Perusahaan pada Lingkungan Sosial. Jurnal Bisnis dan Manajemen UNESA. (online)

- https://www.researchgate.net/publication/3359_Etika_Bisnis_dan_Perilaku_Etis_Manajer... Diakses 11 Nopember 2018
- Basyuni, Ibrahim, 1994. *Nahw al Qulub Al kabir*, Caero: Alam al Fikr
- Budi Wandoryo, 2017. Pendidikan Ekonomi terhdap UKM. (Online) [http://www.pendikedanekonomi.com / 2012/12/kebijakan-pemerintah-terhadap-ukm.html](http://www.pendikedanekonomi.com/2012/12/kebijakan-pemerintah-terhadap-ukm.html) diakses, 30 Okt 2018
- Devi Chandra Nirwana, (2017) Muhammadiyah, Muhajirah Hasanudin, Peran Pemerintah Daerah dalam Pembinaan Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Enrekang. *Jurnal Administrasi Publik*, April 2017. Volume 3 Nomor 1. (Online) <http://journal.unismuh.ac.id/index.php/kolaborasi>. Diakses tanggal 25 Agustus 2018.
- Firdayanti Abbas, (2015). Pengaruh Marketing Mix terhadap Kepuasan Konsumen (pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda), *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 3, Nomor 1, 2015. (online) <http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id>. h. 244-258. Diakses 20 Agustus 2018
- Hafner, Katie (1997). "The Epic Saga of The Well". *Wired*. Retrieved February 28, 2012.
- Jenifer L. Haris 2016. *Contemporary Educational Technology*, Illinois State University, United State
- Keegan, W.J. *Global Marketing Management*, edisi bahasa Indonesia; Manajemen Pemasaran Global, Jakarta: Indeks.
- Kotler & Keller, (2000), *Marketing Management*. New York: Prentice Hall
- Kotler, Philip and Milton Kotler. 2013. *Market Your Way to Growth: Eight Ways to Win*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons, Inc. (Online) <http://www.philkotler.com/page2-2> diakses 30 April 2017.
- Kotler, Philip and Milton Kotler. 2015. *Winning Global Markets: How Businesses Invest and Prosper in the World's High Growth Cities*. Wiley.
- Kotler, Philip and Milton Kotler. 2015. *Winning Global Markets: How Businesses Invest and Prosper in the World's High Growth Cities*. Wiley.
- Kotler. P. & Keller. K.L. 2007 *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*, Jakarta: Indeks Prentice Hall.
- Kuntz, Tom (1995). "Tom Mandel and friends: A death on-line shows a cyberspace with heart and soul". *New York Times*. Retrieved 2012
- Linda. V. (2012) *Filsafat Teknologi dan Sains Yogyakarta: Canesius* (online) https://www.researchgate.net/publication/323676416_Merancang_Blended_Learning_yang_Membelajarkan. Diakses 10 Nop. 2018
- Loya S., Ismail S., & Khan M. Z, 2015. Impact of In-Store Display on Sales: A Comparative Study among New and Mature Product. *International Journal of Humanities and Social Science*. Vol. 5 No. 11 November 2015 (online) http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_5_No_11_November_2015/20.pdf diakses 12 Nop. 2018
- Reason, Peter & Bradbury, Hilary (2008a). Introduction. In Peter Reason & Hilary Bradbury (Eds.), *The Sage handbook of action research. Participative inquiry and practice* (2nd ed., pp.1-10). London: Sage
- Republika, co. Id. Dari 4 juta santri di Indonesia 10 persen Jadi Kader Ulama. 22-12018 <https://www.republika.co.id/berita/dunia-islam/islam-nusantara/18/01/22/p2yd63396-dari-4-juta-santri-di-indonesia-10-persen-jadi-kader-ulama>
- Rheingold, Howard (2000-11-01). *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier* (revised ed.). Cambridge, MA: The MIT Press. p. 326. ISBN 0262-68121-8.
- Santrock, 2007. *Educational Psychology*. 3rd edition. New York: McGraw-Hill Companies.
- Syukur, M. Amin, (2003) *Tasawuf Kontekstual Solusi Problem Manusia Modern*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar,
- Warren J. Keegan. (2007) *Global Marketing Management*. Edisi Bahasa Indonesia, Manajemen Pemasaran Global. Jakarta. Prehallindo.
- Winer, Russels. 2004. *Marketing management*. Second edition. Pearson education International. Upper sddle River New Jersey



- Zali Yager, 2011. Kealth Education and Teacher Education: evaluation of Learning design of Embedded Personal Wellness Learning and Assessment Focus. Australian Journal of Education Vol 36. 10 Okt 2011. (online) [https:// core.ac.uk /download/pdf/18533029.pdf](https://core.ac.uk/download/pdf/18533029.pdf). Diakses 12 Nop. 2018
- Zamakhsyari Dhofier, 1983 Tradisi Pesantren Studi tentang Pandangan Hidup Kyai, LP3S, Jakarta.
- Zarah Puspitaningtiyas, 2017. Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan manajemen Keuangan Bisnis terhadap Intensi Berwirausaha. jurnal Mikro skil, STIE, vol. 7 No. 2 (2017) (online) [325556841_Pengaruh_Efikasi_Diri_Dan_Penge_Tahuan_Manajemen_Keuangan_Bisnis_Terhadap_Inte Nsi_Berwirausaha](#), diakses 9 Nop 2018