

BAB IV

PEMBAHASAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Pondok Pesantren Al-Mashduqiah

Pondok Pesantren “Al-Mashduqiah” bertempat di Jalan Ir. H. Juanda No 370 Patokan Kraksaan, Probolinggo, didirikan pada tanggal 28 Juli 1998, lahir sebagai upaya partisipatif dalam mewujudkan cita-cita luhur “mengembalikan kejayaan Islam dan kaum Muslimin” (*Izzul Islam Wal Muslimin*). Ia berdiri di atas sebidang tanah wakaf seluas 5,6 ha, di kelurahan Patokan Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo. Suasana lingkungannya masih asri, tenang, aman, dan sejuk, sehingga mendukung terciptanya semangat belajar yang tinggi dan memungkinkan pengembangan potensi santri. Adanya pondok pesantren al-mashduqiah sangatlah banyak membantu bagi warga sekitar, dengan sistem pembelajaran, ekonomi, dan juga mengingatkan masyarakat yang kurang memperhatikan masalah ibadah bisa tertegur secara tidak langsung dengan adanya pondok pesantren di kawasan warga setempat.⁵³

a. Program Pengembangan

Pengembangan adalah proses yang menciptakan pertumbuhan, kemajuan, perubahan positif atau penambahan komponen fisik, ekonomi, lingkungan, sosial dan demografis. Tujuan pengembangan

⁵³Brosur Pondok Pesantren Al-Mashduqiah

adalah peningkatan tingkat dan kualitas hidup penduduk, dan penciptaan atau perluasan pendapatan daerah setempat dan peluang kerja, tanpa merusak sumber daya lingkungan. Dan hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan di Pondok Pesantren Al-Mashduqiah yaitu:

1) Diklat Kepemimpinan & Manajemen

2) Diklat Kewirausahaan

3) Praktek Mengajar

4) Diskusi Kelompok

5) Diklat Jurnalistik

6) Karya Ilmiah⁵⁴

b. Visi dan Misi Pondok Pesantren Al-Mashduqiah

1) Visi

- Terwujudnya Pondok Pesantren terkemuka yang mampu melahirkan generasi muda berakhlakul karimah mandiri, kreatif, handal, dan mampu berperan serta dalam pembangunan umat

2) Misi

- Menyelenggarakan pendidikan yang berkualitas (quality education) dengan bertumpu pada nilai-nilai keislaman dan keindonesiaan.

⁵⁴Brosur Pondok Pesantren Al-Mashduqiah

- Melaksanakan kegiatan-kegiatan keagamaan dan kemasyarakatan dalam upaya menegakkan nilai-nilai Islam sebagai *rahmatan lil'alamin*.
- Mengupayakan kemandirian Pondok Pesantren dengan melakukan berbagai kegiatan usaha produktif yang menguntungkan, baik dikelola sendiri maupun bersama pihak luar.

2. KOPPONTREN (Koperasi Pondok Pesantren) Al-Mashduqiah

KOPPONTREN adalah salah satu Badan Usaha Milik Pondok Pesantren Al-Mashduqiah. Alhamdulillah di usianya yang ke sepuluh tahun koppontren telah mengembangkan sayapnya dengan membuka unit-unit usaha. Pada awal berdirinya sekitar tahun 2011 koppontren Al-Mashduqiah hanya bergerak di bidang toko putra putri dan simpan pinjam, namun seiring berjalannya waktu kini Koppontren Al-Mashduqiah mengepaskan sayapnya mulai dari pabrik roti, pabrik tahu dan tempe, grosir dan konveksi.⁵⁵

Koppontren Al-Mashduqiah yang berpayung hukum dibawah naungan pondok pesantren Al-Mashduqiah kini telah resmi beroperasi dan telah mendapatkan Badan Hukum pada tanggal 21 Februari 2011

⁵⁵Laporan Pengawas KOPPONTREN Al-Mashduqiah.

dengan Nomer: 518/BH/XVI.22/322/426.110/2010 dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kab. Probolinggo.⁵⁶

a. Visi, Misi dan Motto KOPPONTREN Al-Mashduqiah

1) Visi

Menjadi koperasi yang terpercaya dan professional untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat (KTP-PEM)

2) Misi

- Menerapkan tata kelola yang sehat dan terakreditasi secara nasional.
- Memperkokoh jaringan kerja sama dengan koperasi yang berbasis anggota.
- Meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat.

3) Motto

"Kesejahteraan anggota adalah tujuan utama kami"

b. Susunan Organisasi

Penasihat:

- KH. Mukhlisin Sa'ad
- Nyai Hj. Zulfah Bahri
- H. Samsul Ma'arif

Pengawas:

- Hj. Fatimah Al-Zahra
- Moh. Affan, Q.R

⁵⁶Laporan Pertanggungjawaban Pengurus KOPPONTREN Al-Mashduqiah.

- H. Imam Zarkasyi

Pengurus:

- Ketua : Syifaudin
- Wakil Keua : Hasan Basri
- Sekretaris 1 : Fathur Rosi
- Sekretaris 2 : Dwi Endah
- Bendahara 1 : Ira Yeni Ratnadewi
- Bendahara 2 : Siti Nikmah
- Anggota : Ahmad Taufik, Suryati

3. Unit Usaha Pabrik Roti Izzii Bakery

Izzii Bakery merupakan salah satu produsen roti di Kraksaan khususnya di sekitar kelurahan Patokan. Usaha ini didirikan oleh PP. Al-Mashduqiah pada tahun 2016 bersama rekan kerja dengan bermodalkan resep yang dimiliki oleh karyawan asal Desa Prasi, Kecamatan Gading, yang sebelumnya telah lumayan lama kerja di roti Jannah Bakery yang bertempat di dekat terminal Besuki, Situbondo⁵⁷. Kemudian usaha ini mengalami perkembangan yang cukup pesat dan tidak heran banyak masyarakat sekitar ketika ingin mengadakan sebuah acara besar-besaran selalu memesan ke pabrik roti ini. Untuk mendukung pemasaran produk Izzii Bakery, khususnya dalam meyakinkan pembeli bahwa produk yang

⁵⁷Wawancara dengan Bapak Muhammad Yasin selaku Pengelola Pabrik Roti Izzii Bakery, 20 April 2021.

dijualnya (roti izzi bakery) tersebut aman dikonsumsi, pihak Izzi Bakery nomor: 518/288/426.615/2016.⁵⁸

Jenis roti yang diproduksi oleh Izzi Bakery termasuk dalam kategori roti sobek manis. Saat ini jenis roti yang diproduksi oleh Izzi Bakery ada berbagai bentuk, ukuran, dan rasa yang berbeda. Disamping jenis roti yang diproduksi oleh Izzi Bakery semakin beragam, maka saat ini Izzi Bakery juga telah memiliki beberapa agen atau sales untuk memasarkan produknya. Selain itu, berbeda dengan saat awal berdirinya Izzi Bakery yang masih menggunakan peralatan sederhana dan tradisional, maka saat ini untuk menunjang proses produksinya, Izzi Bakery telah menggunakan beberapa peralatan modern yang cara kerjanya tidak menggunakan tenaga manusia, misalnya mesin mixer untuk mengaduk adonan, serta oven yang memiliki kapasitas besar.⁵⁹

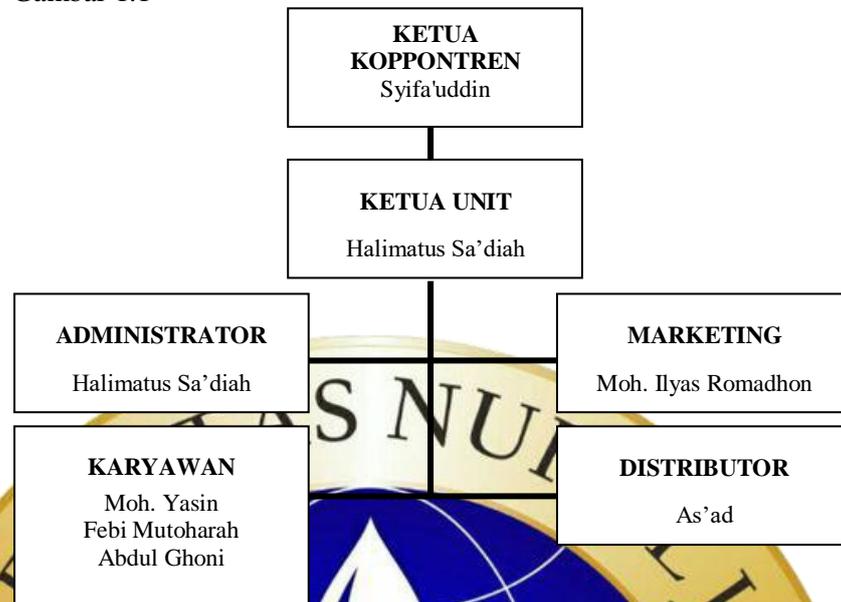
Adapun susunan Struktur Pabrik Roti Izzi Bakery Pondok Pesantren Al-Mashduqiah Krajan Probolinggo sebagai berikut:⁶⁰

⁵⁸ Surat izin Usaha Mikro dan Kecil "Izzi Bakery".

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Muhammad Yasin selaku Pengelola Pabrik Roti Izzi Bakery, 20 April 2021.

⁶⁰ Wawancara dengan Halimatus Sa'diah selaku Administrator Pabrik Roti Izzi Bakery, 20 April 2021.

Gambar 1.1



Pada struktur di atas, kepala unit adalah kepala karyawan yang sekaligus memonitoring pabrik roti Izzi Bakery.

B. Analisis Data

1. Strategi pengembangan ekonomi pondok pesantren melalui unit usaha

Sebagaimana seperti disebutkan dalam sejarah, pesantren merupakan sebuah institusi kelembagaan keagamaan yang syarat nilai dan tradisi luhur dimana telah menjadi karakteristik pesantren pada hampir seluruh perjalanannya. Secara potensial, karakteristik pesantren tersebut memiliki peluang untuk dijadikan sebagai dasar pijakan dalam rangka menyikapi persoalan-persoalan lain yang menghadang pesantren pada

khususnya dan masalah-masalah umat pada umumnya termasuk ekonomi.

Biasanya, dalam pesantren modern diterapkan adanya sistem berdikari terutama dalam hal ekonomi. Dikarenakan kemandirian ekonomi dapat memajukan pesantren dan memperkuat eksistensi pesantren, tanpa meninggalkan sistem yang lama. Sehingga akan tercipta pondok pesantren yang maju dan dapat memberdayakan santri serta ekonomi masyarakat disekitar pesantren.

Strategi yang dibangun dan disusun untuk mengembangkan ekonomi unit usaha pondok pesantren diantaranya sebagai berikut:

- a. Lingkup dari suatu perusahaan untuk diperluas dari domain strategik. Berdasarkan data yang diperoleh oleh penulis dari penelitian di pabrik roti dapat diketahui bahwa unit usaha pabrik roti memproduksi roti sobek dengan berbagai macam variasi, seperti: coklat blok, coklat keju, keping keju, keping coklat, pisang uduk, roti bluder dan masih banyak pilihan yang lain. Tentunya unit usaha ini akan terus berinovasi untuk memproduksi macam-macam roti seperti: roti tawar, roti baka. Hal ini bertujuan untuk mengembangkan unit usaha pabrik roti ini. Adapun lingkup pemasaran pabrik roti berfokus pada produksi masal, distribusi masal, dan promosi masal untuk produk yang sama dengan cara hampir sama ke seluruh konsumen. Jadi, tidak ada perbedaan terkait konsumen, produk dan harga.

Seperti yang telah disampaikan oleh pengurus koppontren Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi:

“Kami berusaha untuk menginovasi produk roti dengan bentuk yang variatif dengan rasa yang juga berbeda dengan komposisi yang sama”.⁶¹

- b. Tujuan dan sasaran pabrik roti Izzi Bakery adalah menciptakan tenaga kerja yang ahli dan kompeten serta memiliki imtaq dan imtek yang kuat, memuaskan konsumen, memperluas lapangan kerja untuk masyarakat sekitar pesantren dan dengan adanya pabrik roti Izzi Bakery dapat membantu dalam melaksanakan kegiatan yang telah berjalan di pondok pesantren.

Salah satu staf keuangan pondok pesantren Al-Mashduqiah Arni Kumala Sari berkata:

“Setiap bulan semua unit usaha yang ada di pondok menyetorkan laporan untuk mengetahui jumlah yang harus di suplay ke bagian keuangan untuk membantu kebutuhan pondok diantaranya membayar listrik, pembelian fasilitas pondok, dan lain-lain.”⁶²

Dan ditambahkan oleh ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa’diah, beliau mengatakan bahwa:

“Tujuan pabrik roti untuk menciptakan tenaga kerja yang memiliki akhlaq dan dapat memberi kepuasan terhadap konsumen kami serta membantu ekonomi pondok pesantren. Sasaran kami adalah warga pondok dan masyarakat di sekitar pondok pesantren serta pesantren lain”.⁶³

⁶¹Wawancara dengan pengurus KOPPONTREN Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi waktu: 18.30 WIB Tanggal: 04 Juli 2021.

⁶²Wawancara dengan staf keuangan Arni Kumala Sari waktu: 09.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.

⁶³Wawancara dengan ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa’diah waktu: 10.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.

Islam menempatkan bekerja sebagai ibadah untuk mencari rezeki dari Allah guna menutupi kebutuhan hidupnya. Bekerja untuk mendapatkan rezeki yang *halalan thayiban* termasuk kedalam jihad di jalan Allah yang nilainya sejajar dengan melaksanakan rukun Islam. Dengan demikian bekerja adalah ibadah dan menjadi kebutuhan setiap umat manusia. Bekerja yang baik adalah wajib sifatnya dalam Islam.

Sebagai seorang muslim, tentu saja penerapan kaidah etika juga tak terlepas dari kaidah-kaidah akhlak dalam penerapan kehidupan berprofesi. Sebagai khalifah di muka bumi, manusia berkewajiban untuk memandu dunia menuju arah yang lebih baik. Salah satunya adalah dengan menggunakan dan mendayagunakan ilmu pengetahuan juga profesi yang dimiliki sesuai dengan akhlak al karimah yang diajarkan dalam Islam. Seorang muslim hendaknya tidak hanya *concern* pada apa yang menjadi bidang kajiannya saja tapi juga peduli terhadap kehidupan lingkungannya. Tidak bisa hanya egois memikirkan diri sendiri namun juga harus memiliki moral dan etika yang patut sebagai konsekuensi sebuah profesi.

- c. Penyebaran dan pengalokasian sumber daya. Setiap perusahaan akan menghadapi keterbatasan sumber daya manusia dan keuangan sehingga perlu disiapkan suatu strategi untuk menetapkan keputusan mengenai bagaimana dapat dicapainya dan dialokasikannya sumber daya tersebut di antara bisnis, produk pasar, bagian-bagian

fungsional dan kegiatan atau aktivitas di dalam setiap bisnis atau produk pasar. Dalam menjalankan suatu bisnis, pasti telah melakukan segmentasi dan kemudian menentukan segmen pasar tertentu bagi produk atau jasa perusahaan. Segmen pasar yang dipilih tentunya menjadi fokus perusahaan dalam mempersiapkan segala strategi untuk memenangi persaingan.

Seperti yang telah disampaikan oleh ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa'diah, beliau mengatakan bahwa:

"Seperti kita tahu, sumber daya yang kita miliki pasti terbatas, baik itu berupa dana, aset, maupun sumber daya manusia. Kita perlu melakukan suatu strategi pengalokasian secara efektif yang berarti perusahaan kita harus mampu menempatkan sumber daya yang kita miliki sesuai dengan tujuan yang jelas".⁶⁴

Dalam menjalankan suatu bisnis, pasti telah melakukan segmentasi dan kemudian menentukan segmen pasar tertentu bagi produk atau jasa perusahaan. Segmen pasar yang dipilih tentunya menjadi fokus perusahaan dalam mempersiapkan segala strategi untuk memenangi persaingan.

Hakikatnya, targetting adalah menentukan segmen-segmen pasar yang potensial bagi perusahaan. Sebelumnya, perlu memetakan atau menyegmentasi pasar secara kreatif, sehingga dengan begitu Anda akan benar-benar mengenal potensi segmen pasar yang akan menjadi target perusahaan Anda.

⁶⁴Wawancara dengan ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa'diah waktu: 10.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.

Namun, targeting merupakan strategi dalam mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif. Strategi ini perlu dilakukan untuk mempermudah proses penyesuaian sumber daya-sumber daya yang dimiliki (*fitting*) ke dalam segmen-segmen pasar yang telah dipilih. Karena itu, targeting biasa disebut juga sebagai *fitting strategy*.

Seperti kita tahu, sumber daya yang kita miliki pasti terbatas, baik itu berupa dana, asset, maupun sumber daya manusia. Untuk itu, perusahaan perlu melakukan suatu strategi pengalokasian secara efektif. Efektif disini berarti perusahaan harus mampu menempatkan sumber daya yang dimiliki sesuai dengan tujuan yang jelas. Hal ini dimaksudkan agar sumber daya dapat memberikan hasil yang menguntungkan perusahaan secara nyata.

Setelah melakukan proses setara efektif, perlu menerapkan efisiensi dalam proses pengalokasian sumberdaya. Maksudnya, dalam menjalankan strategi ini sebisa mungkin harus menekan anggaran pengeluaran atau melakukan strategi itu dalam waktu yang sesingkat mungkin. Dengan demikian, tujuan dapat tercapai secara efektif dan efisien.

Namun, harus hati-hati. Jangan sampai bermaksud menekan anggaran tapi malah mengakibatkan proses yang berlangsung menjadi tidak efektif, karena efektif lebih penting daripada efisien. Tidak apa-apa mengeluarkan biaya lebih tetap hasilnya bisa lebih

bagus. Semakin efektif kinerja perusahaan, semakin mudah dalam mewujudkan sebuah visi.

Karena itu, dalam proses targeting ini, tidak sembarang segmen bisa dibidik. Bila segmen yang dipilih belum jelas, tentu akan menyebabkan kinerja perusahaan menjadi tidak efektif. Segmen-segmen pasar itu perlu dievaluasi dan ditentukan berdasarkan kriteria yang jelas.

d. Pengidentifikasian keunggulan bersaing yang berkelanjutan, dengan penetapan strategi yang menspesifikasikan bagaimana perusahaan akan bersaing dalam setiap bisnis dan produk pasar di dalam bidang bisnisnya, terutama dengan mengembangkan dan mempertahankan keunggulan yang berbeda di atas atau melebihi para pesaing yang ada dan pesaing potensialnya. Keunggulan bersaing yang berkelanjutan merupakan kunci keberhasilan perusahaan untuk dapat eksis dan terus menciptakan posisi ketidak-seimbangan dengan pesaingnya. Untuk dapat mengidentifikasi dan menciptakan keunggulan bersaing yang berkesinambungan, perusahaan dituntut untuk dapat mengidentifikasi berbagai sumber daya strategis yang dimiliki (*strategic resources: tangible-intangible*) sehingga formulasi strategi dapat dirumuskan menuju perusahaan yang unggul di pasar.

Seperti yang telah disampaikan oleh ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa'diah, beliau mengatakan bahwa:

“Keunggulan dari kami itu adalah harga lebih murah dan pesanan sesuai dengan permintaan konsumen, baik berupa bentuk dan ukuran roti”⁶⁵

Keunggulan bersaing yang berkelanjutan merupakan kunci keberhasilan perusahaan untuk dapat eksis dan terus menciptakan posisi ketidak-seimbangan dengan pesaingnya. Untuk dapat mengidentifikasi dan menciptakan keunggulan bersaing yang berkesinambungan, perusahaan dituntut untuk dapat mengidentifikasi berbagai sumber daya strategis yang dimiliki (*strategic resources: tangible intangible*) sehingga formulasi strategi dapat dirumuskan menuju perusahaan yang unggul di pasar.

Manajemen perusahaan berubah mengikuti strategi produksi dan berbagai kebutuhan pelanggan. Kunci untuk memahami, menganalisis dan merekomendasikan logika dan dinamika perusahaan, diwakili justru oleh proses strategis, yaitu dari semua kegiatan dan operasi seluruh perusahaan, mengubah sumber daya menjadi hasil. Mengidentifikasi tiga aspek strategis yang berbeda akan mencoba untuk memahami, untuk masing-masing, faktor apa yang paling berpengaruh dan bagaimana kita dapat mempengaruhi kehidupan perusahaan.

- e. Sinergi, yang dilakukan perusahaan yang saling melengkapi bisnisnya, produk pasar, penyebaran atau pengalokasian sumber daya dan saling melengkapi kompetensi serta saling memperkuat

⁶⁵Wawancara dengan ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa’diah waktu: 10.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.

satu dengan yang lainnya. Dengan demikian perusahaan mampu meningkatkan kinerja keseluruhan guna meningkatkan kinerja bisnis yang terkait dan pada akhirnya keseluruhan bisnis perusahaan akan menjadi lebih besar lagi. Sinergi adalah suatu bentuk dari sebuah proses atau interaksi yang menghasilkan suatu keseimbangan yang harmonis sehingga bisa menghasilkan sesuatu yang optimum. Ada beberapa syarat utama penciptaan sinergi yakni kepercayaan, komunikasi yang efektif, feedback yang cepat, dan kreativitas.

Untuk menuju keberhasilan dalam membangun budaya perusahaan salah satunya dengan membangun solidaritas serta komitmen tim. Seperti halnya sebuah persahabatan, akan kuat jika selalu dipupuk dengan kebersamaan.

Seperti yang telah disampaikan oleh pengurus koppontren Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi bahwa:

“Saling mengingatkan, sharing bersama dengan mengadakan rapat internal. Jadi kita disini terutama di pabrik roti itu bekerja semua, termasuk ketua unit ikut bekerja, saling membantu, saling bahu-membahu. Sinerginya adalah semua unit usaha yang ada di pondok mengambil produk kami untuk dijual ke tempat masing-masing unit”⁶⁶

Sinergi adalah dasar dari merger, akuisisi, atau aliansi strategis. Tindakan strategis semacam itu menciptakan ruang lingkup ekonomi dengan mengeksplorasi sumber daya dan kemampuan masing-masing pihak.

⁶⁶Wawancara dengan pengurus KOPPONTREN Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi waktu: 18.30 WIB Tanggal: 04 Juli 2021.

Sinergi sering melibatkan dua entitas atau bagian dengan sumber daya atau kemampuan yang saling melengkapi. Ini kemudian membawa manfaat timbal balik, terutama ketika kerja sama atau kegiatan mendukung tujuan yang sama.

Secara umum, sinergi menciptakan nilai tambah dan memungkinkan pengembalian yang lebih tinggi dari:

Penghematan biaya. Misalnya, produsen dapat mengurangi biaya membangun jaringan distribusi dengan mengakuisisi distributor.

Peluang pertumbuhan. Perusahaan-perusahaan internasional sering berkolaborasi dengan perusahaan lokal untuk meraih peluang pertumbuhan. Mereka kemudian membentuk usaha patungan.

Posisi pasar yang lebih kuat. Perusahaan mengakuisisi perusahaan yang memproduksi produk pelengkap. Akuisisi ini memungkinkannya untuk memperluas penawaran produknya. Akibatnya, itu bisa menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada yang bisa mereka lakukan secara mandiri.

Meningkatkan posisi tawar. Merger menghasilkan ukuran bisnis yang lebih signifikan. Itu meningkatkan posisi tawar, tidak hanya untuk pemasok tetapi juga untuk pelanggan.

Kompetensi yang diperkuat. Ambil, misalnya, pembentukan tim dari divisi pemasaran, produksi, dan penelitian dan pengembangan. Pembentukan tim meningkatkan efektivitas dengan berbagi persepsi dan pengalaman, wawasan, dan pengetahuan.

Pengambilan keputusan yang lebih baik. Membentuk tim dengan beragam pengetahuan akan menghasilkan lebih banyak ide, solusi lebih kreatif, peningkatan penerimaan keputusan oleh anggota kelompok

Manfaat finansial. Menjadi lebih besar mengurangi biaya modal karena, ketika meminjam uang, perusahaan membayar premi yang lebih kecil daripada perusahaan kecil.

2. Kendala dan solusi dari strategi pengembangan ekonomi unit usaha pondok pesantren

Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan Islam tradisional di Indonesia yang tumbuh dan berkembang di tengah masyarakat. Saat ini beberapa pondok pesantren telah menyadari potensi dan perannya sebagai institusi sosial dan ekonomi. Pengembangan ekonomi dilakukan untuk memberi keterampilan dan kemampuan bagi santri agar kelak keterampilan itu dapat dimanfaatkan selepas keluar dari pesantren. Selanjutnya juga memperkuat biaya operasional dan memenuhi kebutuhan pesantren, sehingga pondok pesantren tersebut bisa menjadi mandiri secara ekonomi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pondok Pesantren Al-Mashduqiah memiliki potensi ekonomi yang dapat dikembangkan terutama di unit usaha pabrik roti. Kendala saat ini di pabrik roti Izzi Bakery adalah:

1. Kurangnya karyawan

Masalah yang terjadi di lingkungan kerja akan berdampak buruk baik bagi perusahaan maupun bagi karyawan. Salah satunya adalah dapat membuat hubungan antar karyawan menjadi renggang, muncul rasa ketidakpercayaan, dan mudah curiga. Sehingga komunikasi yang berhubungan dengan pekerjaan menjadi sulit dan mengalami banyak hambatan. Akibatnya, pekerjaan menjadi tidak maksimal. Di sisi lain, masalah atau konflik di tempat kerja juga dapat berimbas terjadinya ketidakseimbangan hidup karyawan.

Ketidakseimbangan tersebut antara lain berupa ketidakseimbangan individu dan sosial (hati dan batin) Karyawan yang terlibat konflik biasanya akan menjadi pribadi yang egois, tidak bisa bekerja sama dengan orang lain, mementingkan diri sendiri, serta tidak mempunyai semangat dan hidupnya penuh dengan tekanan. Dengan adanya dampak tersebut, maka sangat jelas merugikan suatu perusahaan karena membuat kinerja perusahaan secara keseluruhan akan menurun.

Adapun solusi dari kendala diatas adalah saling membantu, bahu-membahu antar karyawan, bahkan ketua unit usaha pabrik roti ikut bekerja dalam produksi roti.

Seperti yang telah disampaikan oleh pengurus koppontren Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi bahwa:

“Kita disini terutama di pabrik roti itu bekerja semua, termasuk ketua unit ikut bekerja, saling membantu, saling bahu-membahu.”⁶⁷

2. Kurangnya pemasukan keuangan.

Permasalahan yang dihadapi oleh izzi bakery adalah sulitnya melakukan pengelolaan keuangan di masa pandemi *covid-19*. Hal ini disebabkan karena kurangnya pemasukan tetapi dengan kebutuhan yang semakin tidak terbatas. Kurangnya pemasukan merupakan permasalahan yang banyak dihadapi. Izzi bakery berusaha untuk bertahan di tengah pandemi *covid-19* dengan melakukan pengurangan gaji karyawan. Oleh karena itu, bagian keuangan izzi bakery harus pandai dalam mengelola keuangan agar kebutuhan tetap akan terpenuhi dengan baik.

Seperti yang telah disampaikan oleh ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa’diah, beliau mengatakan bahwa:

“Kalau sekarang itu pemasukan dari pabrik roti itu lebih sedikit dari sebelumnya, karena dampak dari adanya *Covid-19*, jadi penjualannya itu menurun. Kalau sebelumnya kita bisa menjualnya keluar pesantren, seperti di rumah sakit Graha yang tiap harinya memesan produk kami terkdanag dua hari sekali dan di toko-toko sekitar pesantren dan ke pesantren-pesantren yang lain, tapi sekarang mereka tidak bisa mengambil produk dari kita dikarenakan minimnya konsumen dari mereka.”⁶⁸

3. Produk (roti) yang tidak bisa tahan lama.

Roti menjadi salah satu makanan yang telah dikenal sejak lama dan memiliki sejarah panjang. Roti disukai karena mampu

⁶⁷Wawancara dengan pengurus KOPPONTREN Al-Mashduqiah Usth. Ira Yeni Ratnadewi waktu: 18.30 WIB Tanggal: 04 Juli 2021.

⁶⁸Wawancara dengan ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa’diah waktu: 10.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.

mengenyangkan dan memiliki kualitas rasa yang nikmat dan lezat, sehingga banyak kalangan yang suka dengan cita rasa roti yang lembut dan enak ini. Dahulu kala roti ini dibuat dari bahan gandum yang dihaluskan dengan cara ditumbuk kemudian diolah menggunakan air sampai berbentuk adonan selanjutnya adonan ini dibakar pada tunggu sehingga menghasilkan roti bertekstur keras dan bisa tahan lama. Semakin lama roti pun telah banyak berkembang dipasaran dengan cita rasa yang nikmat dan lezat. Roti pun banyak disukai terutama di Indonesia yang suka roti bertekstur lembut dan manis. Roti bercita rasa manis dan gurih digandrungi di Indonesia sebab rasanya sangat cocok untuk lidah masyarakat Indonesia dan mengenyangkan. Terdapat banyak sekali jenis roti, apalagi saat ini banyak kalangan yang telah menjalankan usaha bakery dan membuat aneka jenis bakery untuk memenuhi permintaan masyarakat.

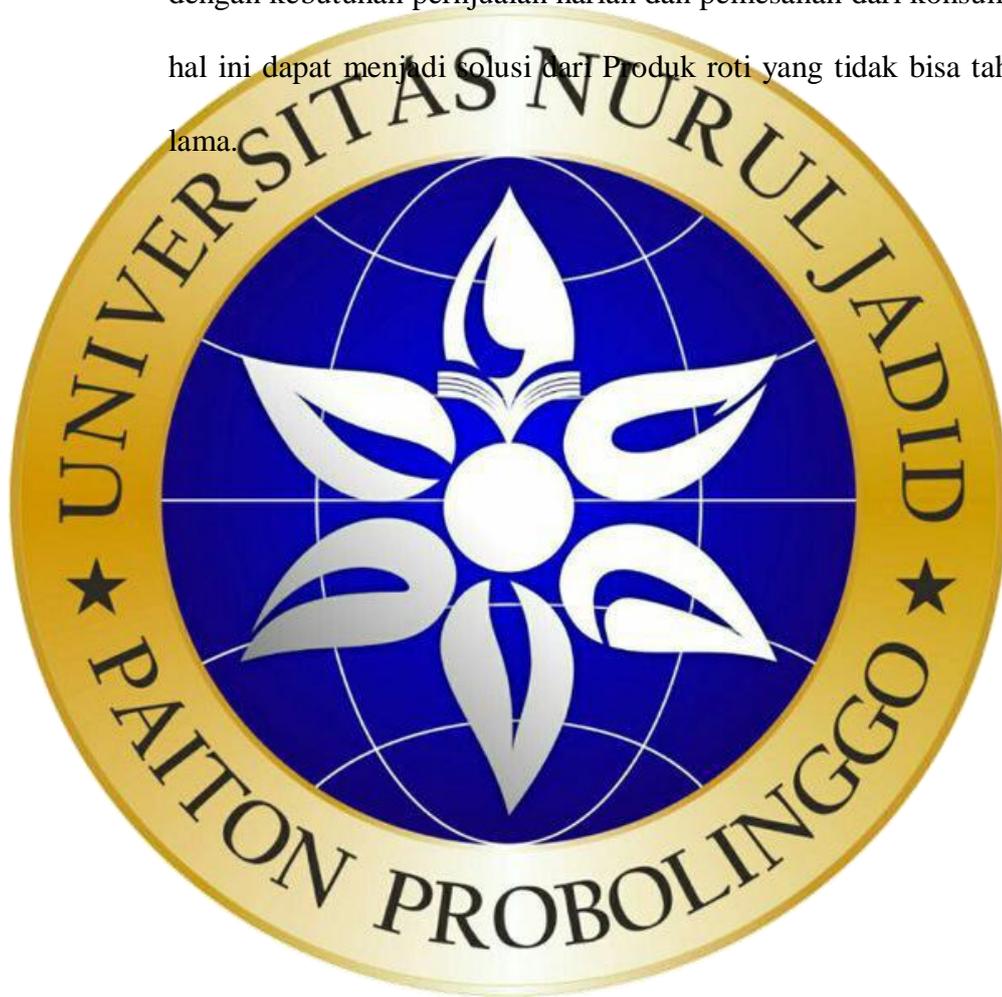
Produk adalah faktor utama yang harus diperhatikan ketika mengembangkan sebuah bisnis. Tercapainya target penjualan suatu produk adalah tujuan utama dalam menjalankan bisnis.

Adapun solusi dari kendala diatas adalah melakukan pemesanan dengan kuantitas tepat dan tepat waktu pemesanan dalam mengelola stok barang, yang bertujuan untuk mengurangi kelebihan produk roti tidak terjual yang bisa berdampak pada pendapatan unit usaha izzzi bakery.

Seperti yang telah disampaikan oleh ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa'diah, beliau mengatakan bahwa:

“Setiap harinya kita membuat roti sesuai dengan kebutuhan unit usaha dan konsumen yang memesan kepada kami.”⁶⁹

Jadi setiap hari unit usaha pabrik roti memproduksi roti sesuai dengan kebutuhan penjualan harian dan pemesanan dari konsumen hal ini dapat menjadi solusi dari Produk roti yang tidak bisa tahan lama.



⁶⁹Wawancara dengan ketua unit usaha pabrik roti Halimatus Sa'diah waktu: 10.00 WIB Tanggal: 05 Juli 2021.