

IMPLEMENTASI MANAJEMEN RANTAI NILAI HALAL DIMASA KENORMALAN BARU: STUDI PADA BADAN USAHA MILIK PESANTREN AL MUMTAZ KABUPATEN GUNUNGGKIDUL

Indra Gunawan^{1*}, Maryono²

Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga,
Indonesia

*Corresponding Author:

Nama Penulis: Indra Gunawan

Alamat Email: goenawanindra59@gmail.com

ARTICLE INFO

ABSTRAK

Keywords:

Industri Halal,
Manajemen Rantai Nilai
Halal,
Pesantren.

Submitted: 22-11-2021

Accepted: 30-06-2022

Penelitian ini bertujuan menguraikan penerapan manajemen rantai nilai halal berbasis pesantren pada BUMP Al Mumtaz Kabupaten Gunungkidul di masa kenormalan baru dan menganalisa keunggulan dan kendala manajemen rantai nilai halal pada BUMP Al Mumtaz Kabupaten Gunungkidul. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field-research*) yang bersifat kualitatif deskriptif. Sumber data berupa hasil interview, buku, jurnal, majalah, foto dokumentasi, dan dokumen sejenisnya yang relevan dengan penelitian. Uji keabsahan data penelitian ini yaitu kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas. Teknik analisis data menggunakan analisis interaktif dengan pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian pertama, adanya sinergi antara aktivitas pendukung (sekunder) yang secara optimal menunjang aktivitas utama (primer) dalam rantai pasokan (*supply chain*). Penjaminan ekosistem halal telah teroptimalkan dengan adanya aktivitas halal dalam manajemen rantai nilai yang diimplementasikan dari proses produksi, distribusi, dan konsumsi. Hal tersebut dapat menciptakan efektifitas produksi pada unit-unit usaha BUMP Al Mumtaz dari hulu hingga hilir khususnya di masa kenormalan baru. Kedua, Keunggulan dapat diidentifikasi dari optimalnya pengelolaan sumber daya pesantren dalam mendukung aktivitas rantai nilai halal dan kendala yang dihadapi karena terbatasnya sumber daya yang dimiliki PPT Al Mumtaz.



ABSTRAK

Keywords:
Halal Industry,
Halal Value Chain
Management,
Islamic Boarding
School

The purpose is to analyze the benefits and management of the halal value chain at BUMP Al Mumtaz, Gunungkidul Regency, and to describe the use of halal value chain management at Islamic boarding schools in the new normal. This research is qualitative descriptive field research. Data sources for the study include interviews, books, journals, magazines, photo documentation, and other similar records. Test the validity of the research data, namely dependability, transferability, dependability, and confirmability. The data analysis technique used interactive analysis with data collection from observation, interviews, and documentation. The results study of the first is a synergy between supporting activities that optimally support the main activities in the supply chain. The guarantee of the halal ecosystem has been optimized with the existence of halal activities in value chain management implemented from the production, distribution, and consumption processes. Thus, it can create production effectiveness in Al Mumtaz BUMP business units from upstream to downstream, especially during the new normal. Second, the advantages can identify from the optimal management of pesantren resources in supporting halal value chain activities and the constraints faced due to the limited resources owned by PPT Al Mumtaz.

Pendahuluan

Industri halal saat ini banyak dikembangkan negara-negara di dunia, termasuk Indonesia. Berdasarkan laporan Departemen Komunikasi Bank Indonesia (2018) dalam beberapa tahun terakhir laju pertumbuhan industri halal mengalami peningkatan. Pendapatan global untuk sektor industri halal tahun 2015 menunjukkan kisaran angka 7,5 % dan tahun 2016 menjadi lebih dari 8%. Hal ini sebagaimana laporan *Compound Annual Growth Rate* yang memproyeksikan tahun 2018 hingga 2024 akan mengalami peningkatan kisaran 6,2% dengan besar konsumen mencapai USD 3,4 triliun di tahun

2024 (Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional, 2018). Berdasarkan data tersebut, prospek industri halal terus mengalami peningkatan kedepannya.

Meningkatnya kesadaran masyarakat muslim untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup halal (*halal lifestyle*), menyebabkan peningkatan daya beli produk halal. Tingginya permintaan tersebut dapat diidentifikasi dari pengeluaran global konsumen muslim untuk sektor pangan dan *halal lifestyle* pada tahun 2019 mencapai 3,7 triliun (Adinugraha & Sartika, 2019). Fakta tersebut secara global menunjukkan adanya potensi peningkatan kebutuhan makanan halal dan *toyyib*. Begitu pula dengan kebutuhan produk halal lain seperti fesyen, kualitas dan *style* yang *fashionable* tanpa melanggar ketentuan syariat akan menjadi satu kesatuan dalam memilih. Konsumen produk halal bukan hanya hadir dari kalangan muslim, tetapi juga non-muslim. Karena konsep halal dimaknai sebagai sesuatu yang bersih, sehat, dan aman untuk dikonsumsi (Arif, 2019).

Menurut World Population Review (2021), Indonesia termasuk negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia yang mencapai 231 juta jiwa di tahun 2021, setara 13% dari total populasi umat muslim dunia. Kebutuhan akan produk halal tersebut berbanding lurus dengan meningkatnya jumlah umat muslim (Riaz, 2004). Kondisi tersebut menjadi prospek komoditas strategis industri halal untuk dapat menciptakan peluang baru dalam pertumbuhan ekonomi syariah.

Namun, permasalahan terkait kehalalan produk masih banyak ditemukan di Indonesia. Seperti rendahnya kesadaran masyarakat mengenai sertifikasi produk halal dan kurangnya kehati-hatian dalam menyiapkan produk dari hulu hingga hilir. Haryono & Handayani (2018) dalam penelitiannya menemukan beberapa permasalahan terkait kehalalan produk

diantaranya; kasus pencampuran bahan baku makanan dengan lemak babi, jual beli daging hewan yang tidak layak konsumsi, dan kecurangan penggunaan label halal pada produk. Selain permasalahan tersebut, perusahaan juga harus memperhatikan penerapan manajemen rantai pasokan halal (*halal supply chain*) yang baik dan benar.

Industri halal di Indonesia hingga saat ini belum dapat dipastikan menerapkan manajemen *halal supply chain* yang sesuai standar. Zuhri (2019) dalam penelitiannya menyatakan bahwa, label halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan sebagian besar negara di Asia hanya menyentuh pada hasil produk. *Supply chain* di berbagai industri masih banyak yang belum sesuai standar kehalalan, dan berbagai potensi belum dikelola secara optimal.

Waharini & Purwantini (2018) menyebutkan, sektor industri halal di Indonesia meliputi keuangan, kosmetik, wisata, *travel*, pakaian, pendidikan, dan Kesehatan. Secara umum Indonesia memiliki potensi untuk mengembangkan industri halal, salah satunya melalui pengembangan program di Pondok Pesantren. Karena jumlahnya yang cukup besar mencapai 27.722 pondok pesantren (Kementerian Agama RI, 2020). Salah satu program yang dilakukan di pesantren adalah mendukung kemandirian ekonomi dan sosial melalui koperasi pondok pesantren (Nadzir, 2015). Sariati & Mutafarida (2019) mengatakan, adanya koperasi di pesantren berperan dalam pembelian barang dan jasa, pengelolaan keuangan, dan pertimbangan halal dalam berbagai aktivitas terkait lainnya. Beberapa aktivitas tersebut telah mencerminkan konsep halal dalam kehidupan sehari-hari, karena pesantren merupakan lembaga pendidikan berbasis Islam. Apabila dikelola dengan tepat, segala potensi tersebut akan menciptakan ekosistem industri halal yang besar di Indonesia.

Pondok Pesantren Terpadu Al Mumtaz (selanjutnya PPT Al Mumtaz) merupakan salah satu pondok pesantren yang berada di Kabupaten Gunungkidul. PPT Al Mumtaz melalui Badan Usaha Milik Pesantren (selanjutnya BUMP) telah mendirikan berbagai macam usaha baik barang maupun jasa dalam menunjang kemandirian pesantren. Industri yang dikembangkan BUMP Al Mumtaz merupakan salah satu industri berbasis pesantren terbesar di DI Yogyakarta. Pada umumnya, pesantren di DI Yogyakarta mengembangkan industri seperti simpan pinjam, toko kitab, dan minimarket. Namun, BUMP Al Mumtaz telah selangkah lebih maju, yaitu mengembangkan usaha yang menghasilkan produk barang dan jasa seperti pembuatan roti, air mineral, sabun, deterjen, *laundry*, batik tulis, kantin, minimarket, koperasi hingga lembaga pelatihan usaha (Heratamtama, Wawancara, 2021).

Keunggulan lain BUMP Al Mumtaz adalah penerapan rantai kegiatan ekonomi secara sempurna mulai dari penyediaan pasokan bahan baku, produksi, distribusi, hingga pemasaran pada konsumen. Seluruh aktivitas tersebut dikelola langsung oleh pihak pesantren melalui BUMP. Keberadaan BUMP Al Mumtaz dengan berbagai sektor industri tersebut tentunya sangat menunjang kompetensi sumber daya manusia di dalamnya. Karena *skill* berwirausaha menjadi prioritas dalam pembelajaran di PPT Al Mumtaz, selain bidang keagamaan yang menjadi ciri khas pendidikan di pesantren pada umumnya.

Namun, terdapat hambatan eksternal dan internal yang menghambat ekosistem halal di pesantren ini. Hambatan internal, seperti kurangnya sumber daya manusia profesional, kurangnya pengetahuan (*gap skill*) *halal supply chain*, hingga terkadang kapasitas dan kualitas menjadi tantangan utama memenuhi pangsa pasar secara luas (Heratamtama, Wawancara,

2021). Upaya mentransformasi kesiapan menghadapi perubahan ekosistem halal di pesantren dilakukan dengan cara menguatkan manajemen *halal supply chain*. Hambatan eksternal, perubahan situasi Indonesia di masa kenormalan baru yang terdiri atas beberapa fase ini menuntut seluruh sektor usaha untuk selalu berinovasi serta memperbarui strategi bisnisnya, termasuk usaha di lingkup pesantren.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas, perlu kiranya mengeksplorasi manajemen *halal supply chain* berbasis pesantren pada BUMPA Al Mumtaz Kabupaten Gunungkidul dan menganalisa keunggulan serta kendala penerapan manajemen *halal supply chain* di masa kenormalan baru.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field-research*) yang bersifat kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan dalam rangka memperluas dan menganalisis temuan lapangan mengenai penerapan manajemen rantai nilai halal di pesantren di masa kenormalan baru. Jenis penelitian ini juga digunakan dalam menganalisa fenomena-fenomena yang dialami oleh subjek secara holistik dengan cara mendeskripsikan (Moleong, 2014). Adapun tujuannya untuk mengembangkan suatu penerapan ilmu pengetahuan atau pengembangan analisis praktik. Penelitian ini menggunakan *snowball sampling* dalam pengambilan sampel. Adapun, sampel dalam penelitian ini bukanlah responden, tetapi narasumber atau informan, partisipan, dan lainnya (Sugiyono, 2009).

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan di lokasi Pondok Pesantren Terpadu Al Mumtaz Kabupaten Gunungkidul. Interview dengan

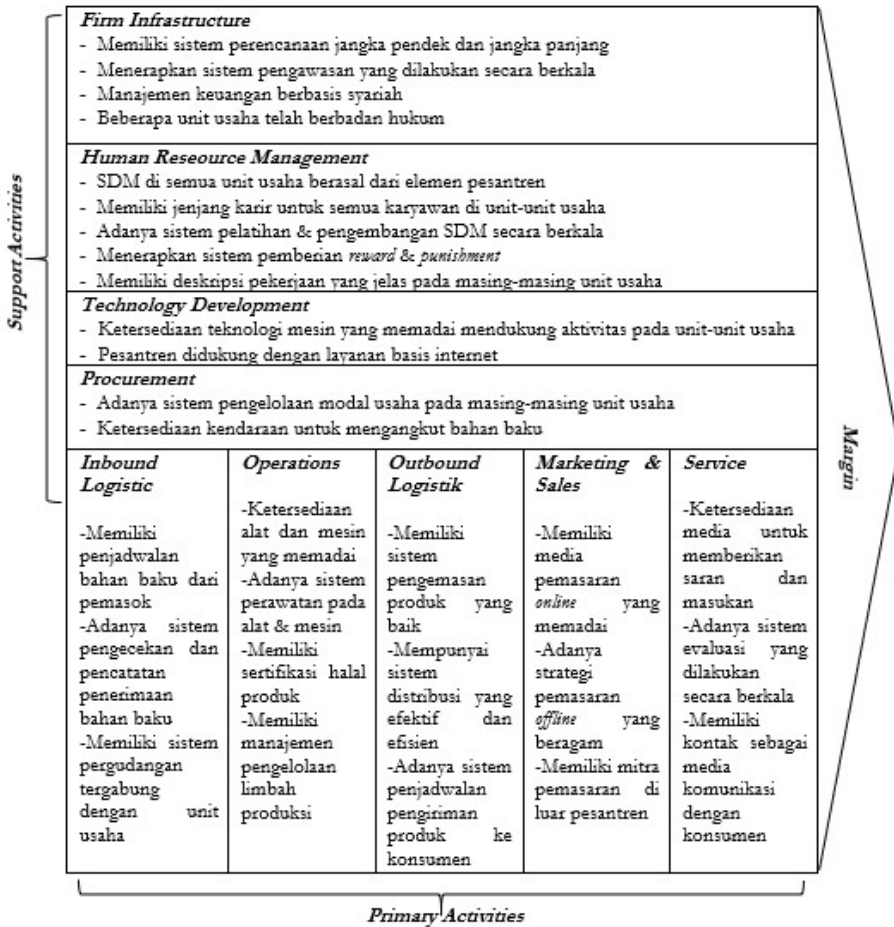
narasumber dilakukan kepada pelaksana tugas (Plt), Pengasuh Pondok Pesantren Terpadu Al-Mumtaz, Direktur BUMP, dan santri sebagai pelaku usaha. Selanjutnya dokumentasi yang diperoleh dari buku, majalah, jurnal, foto dokumentasi dan dokumen sejenisnya yang relevan dengan penelitian.

Upaya memenuhi keabsahan data penelitian dilakukan melalui uji kredibilitas (*credibility*) yang bertujuan menilai kebenaran dari hasil temuan penelitian, memperpanjang masa observasi, peninjauan data melalui triangulasi, dan melakukan klarifikasi data (*member check*). Sementara itu, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis interaktif, yaitu pengumpulan data (*data collection*), kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*) serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing and verification*) (Miles et al., 2014). Teknik analisis data secara kualitatif ini dilakukan dalam rangka pemaknaan dengan menganalisis data hasil. Peneliti melakukan analisis dengan temuan di lapangan berkaitan dengan penerapan manajemen *rantai nilai halal* di BUMP Al Mumtaz di masa kenormalan baru.

Hasil dan Pembahasan

Implementasi Manajemen Rantai Nilai Halal Pada BUMP Al Mumtaz

Perusahaan atau lembaga menggunakan manajemen rantai nilai halal sebagai metode penilaian yang digunakan dalam aktivitas yang mengubah *input* menjadi *output* dan menjamin halal produk yang bernilai bagi perusahaan. Analisis rantai nilai merupakan alat strategis yang digunakan pada kegiatan usaha BUMP Al Mumtaz selama masa kenormalan baru. Upaya dalam memahami serangkaian aktivitas yang dapat meningkatkan nilai tambah (*value added*) maupun penurunan biaya bagi unit-unit usaha. Mulai dari proses perencanaan kebutuhan bahan, mengorganisir proses pembuatan produk, pelaksanaan yang sesuai dengan SOP dan sistem kontrol melalui evaluasi yang dilakukan secara berkala. Semua itu bertujuan untuk meningkatkan keunggulan lembaga melalui aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang kemudian terintegrasi dengan aktivitas halal (A. S. Amir & Tjibtosubroto, 2019). Adapun manajemen rantai nilai halal pada BUMP Al Mumtaz sebagaimana gambar berikut.



Gambar 1. Value Chain Analysis

Aktivitas Utama (Primary Activities)

1. Logistik ke dalam (*Inbound Logistic*)

BUMPA Al Mumtaz sebagai lembaga pengelola usaha milik pesantren telah menyiapkan berbagai kebutuhan bahan baku dalam mendukung proses produksi. Seluruh unit usaha menggunakan sistem terintegrasi yang dipantau secara langsung oleh BUMPA Al Mumtaz. Kegiatan paling awal yang dilakukan yakni unit-unit usaha memastikan

ketersediaan bahan baku dari pemasok. Misalnya, pada unit usaha Bakpia Istana dan Roti Rotaz bahan baku yang digunakan seperti tepung, telur, gula dan lainnya dikirim pemasok langsung menuju tempat produksi roti. Namun, beberapa bahan baku terkadang juga diperoleh secara terpisah apabila ketersediaan bahan baku dari pemasok terbatas.

Selanjutnya, sebelum bahan baku tersebut diterima akan dilakukan pengecekan untuk menilai kelayakan bahan baku yang dikirim. Termasuk di dalamnya unit-unit usaha melakukan pencatatan secara manual, kesesuaian jumlah pesanan, kualitas bahan baku, dan memilah bahan baku apabila terjadi kerusakan selama masa pengiriman. Bahan baku tersebut kemudian disimpan pada gudang penyimpanan, dimana lokasinya rata-rata masih menyatu dengan produksi, kecuali pada unit usaha Roti Rotaz dan Bakpia Istana yang menyimpan secara terpisah. Kegiatan tersebut dilakukan dengan mengorganisir bahan baku sesuai dengan sifat barang yang digunakan (Rosyidah, 2019). Tahapan penyimpanan ini juga dilakukan pengecekan dan pencatatan secara berkala untuk meninjau ketahanan dan kelayakan bahan baku.

2. Operasi (Operations)

Kegiatan operasi dilakukan oleh masing-masing unit usaha di BUMP Al Mumtaz dalam rangka menciptakan produk baik berupa barang maupun jasa. BUMP Al Mumtaz memiliki jenis usaha yang dapat dikelompokkan menjadi dua macam tipe usaha, yaitu unit usaha yang menghasilkan barang dan menghasilkan jasa. Adapun, unit usaha menghasilkan produk barang seperti M-Klin (deterjen), Roti Rotaz, Bakpia Istana, Ataz Mineral, Batik Mumtaz, dan Mumtaz Catering. Sementara, untuk produk jasa yaitu minimarket dan Mumtaz Laundry.

BUMP Al Mumtaz telah menyediakan alat-alat dan mesin yang

menunjang kegiatan produksi dan perlengkapan pendukung lainnya, termasuk di dalamnya ketersediaan alat cadangan dan sistem pengontrolan harian. Hal tersebut menunjukkan kesiapan unit usaha dengan memiliki ketersediaan alat-alat yang memadai. Pada beberapa unit usaha telah diterapkan sistem pengelolaan limbah produksi yang memadai. Hal ini dengan cara pembuangan limbah pada tempat penampungan dan pengolahan limbah yang dapat digunakan kembali.

Produk olahan makanan dan minuman juga telah didukung dengan adanya sertifikasi halal (Heratamtama, Wawancara, 2021). Hal ini untuk menunjukkan kualitas produk adanya jaminan keamanan produk untuk dikonsumsi. Oleh karena itu, tidak dapat dipungkiri pangsa pasar terbesar dari produk yang telah tersertifikasi halal. Beberapa negara non-muslim, bahkan lebih percaya mengonsumsi makanan halal dari pedagang muslim yang memiliki sertifikasi halal (Omar et al., 2012). Hal ini menunjukkan pentingnya sertifikasi halal yang didukung penanganan *halal supply chain* yang memadai.

3. Logistik ke luar (*Outbound logistic*)

Logistik keluar BUMP Al Mumtaz melalui kegiatan yang memiliki peran fungsi dari masing-masing unit usaha. Sistem penyimpanan produk khususnya barang dilakukan secara langsung di minimarket. Pada beberapa unit usaha seperti Roti Rotaz, Bakpia Istana, Air Mineral produk yang sudah jadi langsung dikirim ke minimarket atau bila pesanan dari luar maka akan langsung dikirim ke konsumen. Artinya, sistem pergudangan barang tidak diterapkan oleh unit usaha di BUMP Al Mumtaz. Karena sasaran pasar BUMP Al Mumtaz menitik beratkan pada internal pesantren, sehingga tempat penyimpanan barang sekaligus pemasaran produk.

Proses packing dilakukan menggunakan perlengkapan khusus atau minimum menyesuaikan standar pasar untuk masing-masing unit usaha. Hal ini, dilakukan agar barang yang akan dijual ke konsumen tetap terjaga kualitasnya. Selanjutnya, sistem distribusi dilakukan dengan penjadwalan yang telah ditentukan. BUMP Al Mumtaz seringkali menjadi pemasok produk *entrepreneur* santri dari unit-unit usaha ke berbagai pondok pesantren yang menjadi mitra.

4. Pemasaran dan Penjualan (*Marketing and Sales*)

Pemasaran produk yang dilakukan oleh BUMP Al Mumtaz pertama menggunakan *platform online*. Misalnya, *marketplace* dan media sosial sebagaimana kutipan wawancara berikut “Kalau pemasaran ya ini berbasis sosial media, ada *WhatsApp*, *Website*, *Facebook*, *Instagram*, kemudian *YouTube*” (Heratamtama, Wawancara, 2021). Beberapa *platform* ini dikelola oleh admin pemasaran di minimarket sebagai media utama. Meskipun memiliki banyak unit usaha, akan tetapi pemasaran produk berfokus menjadi satu, dengan tujuan agar pemasaran terfokus dan memperkenalkan *brand image* PPT Al Mumtaz.

Pemasaran secara *offline* dilakukan BUMP Al Mumtaz melalui beberapa media, diantaranya; pemasaran menggunakan brosur, acara pasar pahing PPT Al Mumtaz, dan promosi lewat santri-santri PPT Al Mumtaz. Pemasaran pesantren juga didorong dengan adanya Himpunan Ekonomi Bisnis Pesantren (Hebitren) di DI Yogyakarta yang berjumlah 17 pesantren. Himpunan ini mewadahi pengembangan bisnis dan kewirausahaan antar pesantren. Selain menjadi pemasok untuk pesantren yang tergabung, PPT Al Mumtaz juga turut memasarkan produk ke pesantren lain.

5. Pelayanan (*Service*)

Upaya dalam memberikan layanan kepada konsumen menjadi prioritas di BUMP Al Mumtaz. Keberadaan layanan *Whats.App* minimarket misalnya, untuk memberikan informasi mengenai ketersediaan produk dan jumlah stok di minimarket, dan memfasilitasi komplain apabila produk yang diterima tidak sesuai dengan harapan atau rusak. BUMP Al Mumtaz juga menggunakan metode evaluasi dengan cara memberikan kuesioner kepada santri mengenai kekurangan dan kelebihan, layanan, dan hasil produksi. Kuesioner tersebut nantinya dikelola untuk menjadi evaluasi BUMP Al Mumtaz dengan unit-unit usaha sebagai prinsip kemaslahatan dan bentuk pelayanan prima kepada konsumen (Harnadi, 2017).

Aktivitas Pendukung (*Support Activities*)

1. Pengadaan (*Procurement*)

Sistem pengadaan BUMP Al Mumtaz dapat ditinjau dari mekanisme pembelian yang tersusun rapi. Awalnya, BUMP Al Mumtaz memberikan modal kepada masing-masing unit usaha. Dana tersebut nantinya dikelola masing-masing unit usaha. Sistem pembelian masing-masing unit usaha telah terjadwal karena sudah memiliki langganan bahan baku di pemasok. Kemudian, pada akhir bulan masing-masing unit usaha akan melaporkan keuangan pada BUMP Al Mumtaz. Dalam hal ini, segala bentuk pengeluaran akan dievaluasi termasuk juga mengenai perolehan omzet dan laba. Pada tahap ini, akan dilakukan analisis terhadap masing-masing unit usaha, termasuk sistem bagi hasil dan penggajian.

2. Pengembangan Teknologi (*Technology Development*)

Semua unit usaha yang ada di BUMP Al Mumtaz menggunakan dukungan teknologi yang dapat membantu proses produksi dengan baik. Meskipun, belum semua unit usaha memiliki teknologi memadai, tetapi BUMP Al Mumtaz memiliki perencanaan pengadaan secara bertahap. Misalnya, pada usaha air mineral yang didukung penyaring air secara otomatis. Akan tetapi masih perlunya filter air minum, sehingga masuk dalam rencana pengadaan. Minimarket sebagai ujung tombak pemasaran juga telah didukung dengan adanya mesin kasir komputer. Pengembangan teknologi juga dapat dilihat dengan adanya sistem *barcode* sebagai media pembayaran atau uang elektronik milik santri.

BUMP Al Mumtaz telah didukung dengan adanya pengguna internet. Adanya *website* PPT Al Mumtaz yang diisi berbagai macam informasi maupun kegiatan entrepreneur santri. Berbagai fasilitas teknologi yang tersedia tentunya masih perlu ditingkatkan, mengingat unit-unit usaha di PPT Al Mumtaz yang terus berkembang. Sejalan dengan keperluan terkait pemanfaatan teknologi yang dapat digunakan untuk mengefektifkan dan mengefisienkan waktu agar dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk BUMP Al Mumtaz.

3. Manajemen SDM (*Human Resource Management*)

Aktivitas untuk memajemen SDM yang dilakukan meliputi usaha dalam rangka peningkatan produktivitas SDM. Keadaan SDM dalam unit usaha di BUMP Al Mumtaz tentu cukup berbeda dengan kewirausahaan pada umumnya. Karena SDM dalam setiap unit usaha semua berasal dari elemen pesantren, baik itu santri maupun pengurus di pesantren. Manajemen SDM pada unit-unit usaha pada umumnya melewati berbagai tahapan, diantaranya;

a. Rekrutmen dan seleksi (*recruitment and selection*)

Proses pengadaan SDM di BUMP Al Mumtaz selama ini masih dilakukan dari sumber daya internal pesantren. Rekrutmen yang dilakukan umumnya berasal dari santri yang telah lulus dari Madrasah Aliyah (sekolah formal setingkat SMA). Seluruh santri yang telah lulus Aliyah wajib mengikuti program 1 tahun pengabdian. Berdasarkan hal tersebut, santri nantinya dipilih dan ditempatkan sesuai dengan bidang yang diminati sebagai siswa magang di unit-unit usaha BUMP Al Mumtaz.

b. Pelatihan dan pengembangan (*training and development*)

Upaya untuk meningkatkan *skill* SDM, BUMP Al Mumtaz mengadakan program pelatihan setiap satu bulan sekali secara bergantian pada unit-unit usaha. Kegiatan bertujuan agar semua unit usaha mendapatkan pelatihan *skill* dan wawasan baru. SDM Al Mumtaz juga dibekali dengan pengetahuan mengenai kehalalan produk. Pelatihan tersebut dilakukan sebagai edukasi mengenai pengelolaan pada ranah produksi agar terjamin kehalalannya.

4. Infrastruktur perusahaan (*Firm Infrastructure*)

Infrastruktur merupakan bagian penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi perusahaan atau lembaga. Dalam hal ini, infrastruktur mencakup berbagai macam hal yang terlihat secara fisik dalam mendukung pertumbuhan industri dari hulu hingga hilir. BUMP Al Mumtaz memiliki perencanaan jangka pendek dan jangka panjang. Perencanaan jangka pendek dibedakan menjadi harian, mingguan, dan bulanan. Kemudian perencanaan jangka panjang terbagi menjadi perencanaan triwulan dan semester yang dilakukan melalui mekanisme rapat di BUMP Al Mumtaz.

Sementara sistem pengawasan terhadap kinerja masing-masing unit usaha dilakukan secara manual oleh pengurus BUMP Al Mumtaz. Pengawasan ini, dilakukan dalam kurun waktu harian untuk mengecek jalannya roda produksi. Terciptanya infrastruktur yang baik tentunya didukung oleh sistem keuangan yang memadai. Dukungan perbankan sangat mempengaruhi jalannya roda keuangan BUMP Al Mumtaz. Selain itu, karena sistem perbankan dibedakan menjadi dua macam, yakni perbankan milik pesantren bernama Mumtaz mini bank dan perbankan eksternal sebagai *support system*.

Aktivitas Halal (*Halal Activities*)

1. Rantai nilai halal kegiatan produksi (*Halal value chain of production*)

BUMP Al Mumtaz dalam melakukan proses produksi telah memperhatikan setiap komponen kehalalan. Hal ini dibuktikan dengan adanya pengontrolan masing-masing unit usaha berkala yang dilakukan oleh pengurus BUMP Al Mumtaz. Perhatian kesesuaian tersebut dilakukan dari beberapa tahapan proses produksi. Adapun, beberapa tahapan yang diperhatikan dalam menjamin kehalalan produk dalam proses produksi diantaranya:

Pertama, pengadaan bahan baku yang dilakukan BUMP Al Mumtaz telah melakukan manajemen rantai pasok yang baik. Pengelolaan yang dilakukan mulai dari pemilihan pemasok yang mendatangkan bahan baku pada masing-masing unit usaha. Kemudian, perhatian pada kedatangan bahan baku dengan melakukan pengecekan untuk menyeleksi kualitas dan kuantitas (Nuraliyah, 2021). Penting kiranya untuk menjamin bahan baku yang datang tidak terkontaminasi unsur non-halal. Tentunya yang sesuai dengan standar halal, seperti bersih, selamat, dan tiada *syubhab* (M. Amir & Harun, 2016).

Kedua, pergudangan yang telah menggunakan sistem pemilihan tempat. Meskipun pada unit-unit usaha di BUMP Al Mumtaz tidak memiliki bangunan khusus untuk menyimpan bahan baku. Namun, unit-unit usaha telah melakukan manajemen penempatan bahan baku yang baik. Hal ini dapat dilihat adanya penempatan barang-barang yang diletakan terpisah dan telah dikelompokan.

Ketiga, proses produksi yang disesuaikan dengan kebutuhan jenis produk. Berdasarkan hasil observasi unit-unit usaha BUMP Al Mumtaz, proses produksi sangat memperhatikan detail bahan-bahan yang digunakan. Termasuk takaran dari kualitas bahan baku dan berbagai unsur mengenai kriteria pembuatan dari masing-masing produk, termasuk penjagaan agar terbebas dari berbagai komponen yang dilarang syariah. Hal ini, sesuai dengan prinsip halal yang terletak pada sesuatu yang aman dikonsumsi dan menyehatkan (Khan et al., 2019). Selain itu, produk makanan di BUMP Al Mumtaz didukung sertifikasi halal MUI yang tertera dalam kemasan produk.

Keempat, ketersediaan alat dan mesin yang memadai. BUMP Al Mumtaz telah mendukung produksi di setiap unit-unit usaha dengan ketersediaan alat dan mesin sesuai kebutuhan. Tidak dapat dipungkiri, untuk menciptakan kualitas produksi yang baik dan halal perlu didukung dengan alat-alat yang memadai. Hal ini menghindari kurangnya kebermanfaatan produk akibat tidak sempurnanya produksi dan ketersediaan alat mesin menjadi salah satu faktor yang mendukung.

2. Rantai nilai *halal* kegiatan distribusi (*Halal value chain of distribution*)

Distribusi halal dilakukan untuk menjamin kehalalan selama masa perpindahan produk sebelum nantinya sampai kepada konsumen. Karakteristik utama yang diperlihatkan BUMP Al Mumtaz adalah

menjaga kualitas produk melalui pengemasan yang baik. Hal ini, dilihat dengan adanya pengemasan mengikuti standar kehalalan. Pemilihan bahan yang digunakan untuk menjaga agar tidak terkontaminasi unsur non-halal selama masa distribusi produk. Pada kemasan produk tersebut terdapat logo halal yang didapatkan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Karena hal mendasar yang diangkat dalam kemasan produk halal adalah keberadaan sertifikasi pada kemasan produk tersebut (Talib et al., 2015). Upaya tersebut guna memaksimalkan kualitas produk halal pada BUMP Al Mumtaz.

Selanjutnya, BUMP Al Mumtaz juga menerapkan sistem penjadwalan pengiriman produk pada konsumen. Sebelum pengiriman barang maka akan dipersiapkan mengenai kualitas barang, proses *packing*, kendaraan, hingga waktu tempuh ke lokasi, sehingga barang akan dapat terdistribusi sesuai dengan permintaan. Saat ini PPT Al Mumtaz telah mempunyai satu mobil yang seringkali dimanfaatkan untuk mendukung kegiatan pesantren. Salah satunya ialah untuk keperluan pengiriman produk BUMP Al Mumtaz ke para konsumen.

3. Rantai nilai halal kegiatan konsumsi (*Halal value chain of consumption*)

Pemasaran produk yang dilakukan oleh BUMP Al Mumtaz telah menerapkan sistem ekonomi syariah. Hal tersebut, dapat diidentifikasi dari tidak menerapkannya sistem hutang piutang, kredit, dan jauh dari perkara yang riba. Sistem ekonomi tersebut biasanya ditemukan akibat dampak negatif dari sistem pemasaran ekonomi konvensional. Oleh karena itu, sistem pemasaran yang diterapkan BUMP Al Mumtaz telah menggunakan konsep yang digerakkan sebagai pemasaran syariah. Konsep yang membedakan pemasaran syariah dengan pemasaran konvensional adalah kejelasan mengenai etika dan moralitas dari

pemasaran syariah sendiri (Aji, 2019).

Pengelolaan keuangan BUMP Al Mumtaz juga diatur dengan prinsip keuangan syariah. Beberapa diantaranya dengan melibatkan perbankan syariah seperti BRI Syariah sebagai mitra kerjasama dalam pembuatan *e-money* santri (Heratamtama, Wawancara, 2021). Konsep ini agar selama perbelanjaan produk tidak terindikasikan adanya riba. Hal ini, sesuai dengan prinsip jual beli yang melarang adanya riba sesuai dengan QS. Al Baqarah ayat 275. BUMP Al Mumtaz juga menjalin hubungan baik dengan para konsumen. Hubungan yang dijalin ini tentunya sesuai dengan prinsip industri halal dalam *maqasid syariah*, dimana industri halal bertujuan untuk kesejahteraan umat.

Ekosistem Rantai Nilai Halal BUMP Al Mumtaz di Masa Kenormalan Baru

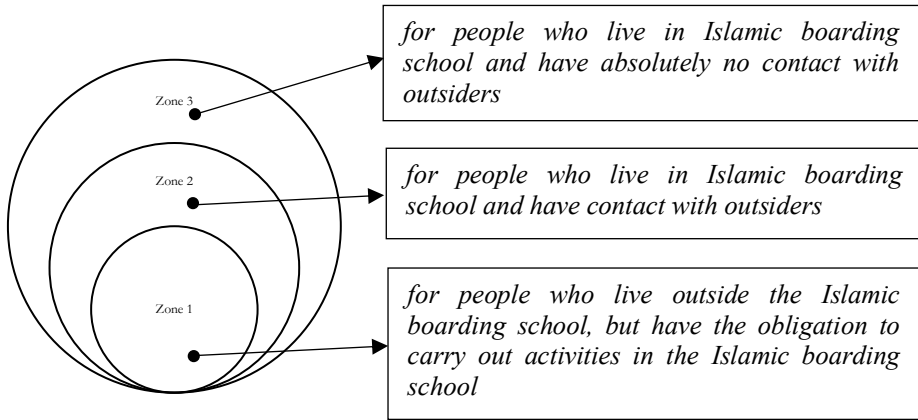
Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak ekonomi yang masih dirasakan hingga sekarang. Akibat pandemi, pertumbuhan ekonomi negatif semenjak pengumuman status darurat nasional oleh Presiden Joko Widodo pada Maret 2020 lalu. Upaya penanganan dan pemulihan ekonomi telah membuat pemerintah membuat berbagai kebijakan. Misalnya, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hingga masa kenormalan baru yang menjadi titik awal dimulainya aktivitas perekonomian. Hal tersebut juga berdampak pada PPT Al Mumtaz. Sebelumnya, kegiatan pesantren sangat dibatasi karena dikhawatirkan pesantren menjadi klaster penyebaran Covid-19. Aktivitas santri di pesantren dibatasi bahkan ditiadakan untuk beberapa waktu. Namun, memasuki masa kenormalan baru diberlakukan kembali kegiatan pendidikan hingga aktifnya unit-unit usaha pada BUMP Al Mumtaz yang menjadi penggerak sektor perekonomian.

BUMP Al Mumtaz menerapkan manajemen strategi pada unit-unit usaha dalam merespon adanya pandemi dengan mengambil peran aktif di masa kenormalan baru. Hal ini, dikarenakan pekerja sektor informal seperti UMKM menjadi pelaku ekonomi yang paling terancam akibat dampak resesi ekonomi. Beberapa unit usaha bahkan merasakan dampaknya karena keterbatasan pasokan bahan baku di masa pandemi Covid-19. Memasuki masa kenormalan baru ketersediaan bahan baku produksi di unit-unit usaha di BUMP Al Mumtaz mulai berjalan normal. Pada industri ini, proses pengadaan bahan baku, pengolahan, distribusi, dan marketing berada dalam satu kawasan yang dikelola oleh BUMP Al Mumtaz. Hal ini menyebabkan industri secara cepat dapat bergerak pulih kembali, sehingga dapat mendongkrak kebutuhan, khususnya di internal PPT Al Mumtaz.

BUMP Al Mumtaz sebagai pihak penyedia jasa layanan logistik memiliki peran sentral dalam memastikan unit-unit usaha mengontrol bahan mentah, bahan baku, pengemasan, penyimpanan, dan transportasi produk halal dilakukan secara benar sesuai standar agar tidak terkontaminasi unsur non-halal (Soon et al., 2017). Selain itu, untuk memastikan SDM di unit-unit usaha tidak terpapar virus dan meningkatkan rasa aman selama melakukan aktivitas industri. Desain industri halal berbasis pesantren ini, implementasinya di masa kenormalan baru memiliki kerangka kerja yang berkelanjutan, seperti adanya perencanaan berjangka, pembagian zona wilayah, dan adaptasi kebiasaan baru.

Upaya yang dilakukan oleh BUMP Al Mumtaz bekerjasama dengan Satgas Covid-19 yang dibentuk oleh pengurus PPT AL Mumtaz. Adapun kegiatan ini bertujuan untuk menjaga stabilitas kegiatan pesantren dan secara khusus kinerja yang dilakukan BUMP Al Mumtaz. Pembagian masing-masing zona telah memiliki batasan akses untuk orang-orang yang

berkegiatan di dalamnya. Adapun pembagian akses wilayah selama masa pandemi Covid-19 berdasarkan zona tersebut, sebagaimana gambar berikut.



Gambar 2. Pembagian Zona Wilayah di Masa Kenormalan Baru

1. Zona 1

Zona ini diperuntukan untuk orang-orang yang tinggal di pesantren dan sama sekali tidak mengalami kontak dengan orang luar. Artinya, selama masa pandemi Covid-19 orang-orang ini melakukan isolasi mandiri di dalam pesantren. Pada unit usaha orang di zona ini hanya turut membantu proses produksi dengan tetap melakukan isolasi secara umum, orang-orang ini tidak terkontaminasi dari pihak luar dengan tidak adanya kontak sama sekali. Oleh karenanya, PPT Al Mumtaz telah memfasilitasi segala kebutuhan dalam memenuhi keperluan harian. Zona ini diisi oleh santri PPT Al Mumtaz yang sejak awal memang berkegiatan di pondok pesantren.

2. Zona 2

Zona ini diisi oleh orang-orang yang tinggal di pesantren dan mengalami kontak dengan orang luar. Artinya orang-orang tersebut

berdomisili di PPT Al Mumtaz, namun tidak mengalami kontak dengan santri yang berada di zona 1. Mereka dalam hal ini menjalankan aktivitas di unit usaha membantu dalam tahap suplai bahan baku ke unit usaha di pesantren dan sesekali melakukan aktivitas di luar pesantren dengan menggunakan aturan yang ketat. Pada zona ini diisi oleh pengurus unit usaha yang memiliki kegiatan mengatur jalannya rantai pasok di unit-unit usaha dari luar pesantren.

3. Zona 3

Zona ini diisi oleh orang-orang yang tinggal di luar pesantren, namun memiliki kewajiban melakukan kegiatan di pesantren. Orang-orang yang berada di zona ini cenderung setiap harinya memiliki kontak dengan orang di luar pesantren. Oleh karenanya, pesantren memfasilitasi ruang khusus untuk menjalankan kegiatan untuk membatasi kontak secara langsung. Orang yang berada di zona ini merupakan komponen sumber daya manusia pesantren dari luar pesantren dan memiliki andil yang kecil di BUMP Al Mumtaz.

Selain itu, BUMP Al Mumtaz juga mewajibkan penggunaan protokol kesehatan secara ketat. Aktivitas penggunaan protokol kesehatan diterapkan BUMP Al Mumtaz selama masa kenormalan baru. Hal ini untuk memastikan pengelolaan, pemeliharaan, penggunaan biaya, dan optimalisasi sumber daya lainnya dalam manajemen rantai nilai halal. Selain itu, implementasi praktik yang baik dapat menjadi parameter penting untuk terwujudnya keberhasilan. Adapun penerapan protokol kesehatan tersebut, diantaranya;

Pertama, mencuci tangan menggunakan sabun atau *hand sanitizer*. Ketersediaan tempat mencuci tangan dan sabun diperlakukan BUMP Al Mumtaz pada unit-unit usaha, biasanya terletak di ruang terbuka dan *hand*

sanitizer digunakan dalam ruangan khususnya di tempat produksi. **Kedua**, menggunakan masker selama beraktivitas di masing-masing unit usaha. BUMP Al Mumtaz telah memberlakukan kewajiban bermasker sesuai anjuran *World Health Organization* (WHO) sejak diperbolehkannya kembali aktivitas berwirausaha. **Ketiga**, pengaturan jaga jarak yang diterapkan dalam aktivitas masing-masing unit usaha di BUMP Al Mumtaz. Himbauan agar membatasi minimal berjarak satu meter untuk tiap orang. Selain itu, masing-masing unit usaha membatasi jumlah orang agar tidak terjadi kerumunan di dalam aktivitas produksi (Heratamtama, Wawancara, 2021).

Keunggulan dan Kendala Manajemen Rantai Nilai Halal Pada BUMP Al Mumtaz di Masa Kenormalan Baru

Penerapan manajemen rantai nilai halal pada BUMP Al Mumtaz dapat menggambarkan seluruh rangkaian aktivitas dari hulu hingga hilir. Termasuk penerapannya menghadapi masa kenormalan baru. Pada tahapan ini, peneliti menganalisis mengenai keunggulan dan kendala pada rangkaian manajemen rantai nilai halal yang telah diterapkan. Melalui analisa ini, kedepannya dapat disesuaikan penerapan strategi pengembangan yang tepat. Berdasarkan penerapan di atas, keunggulan dan kendala sebagai berikut.

Keunggulan

1. Produk terstandarisasi sertifikat halal

BUMP Al Mumtaz telah memiliki sertifikat halal pada masing-masing produk yang berupa makanan dan minuman. Misalnya, produk Roti Rotaz, Bakpia Istana, dan Ataz Mineral. Tidak dapat dipungkiri sertifikasi halal saat ini menjadi salah satu prioritas dan hal penting dalam pengembangan industri halal. Karena sertifikasi menjadi syarat mutlak agar produk dapat dijamin kualitasnya. Serangkaian proses produksi yang

dilakukan oleh BUMP Al Mumtaz telah memenuhi syarat untuk kelayakan produk diterima pada pasar industri halal ke depan. Namun, penjagaan pada aktivitas rantai pasokan (*supply chain*) perlu ditingkatkan. Agar produk terjamin kehalalannya dari hulu hingga hilir.

2. Metode mempromosikan produk dilakukan secara optimal

BUMP Al Mumtaz mempromosikan produk menggunakan dua macam metode yaitu *offline* dan *online*. Pada promosi *offline* menggunakan brosur, pasar pahing, dan lewat santi. Bentuk pemasaran yang dilakukan sangatlah strategis untuk mengoptimalkan sasaran pasar secara internal pesantren dan masyarakat sekitar. Sementara promosi lewat *online* dioptimalkan menggunakan media sosial. Hal ini sejalan dengan tren perkembangan zaman dimana muncul banyak *e-commerce* yang menjadi strategi pemasaran yang baik.

3. Adanya sistem perencanaan BUMP Al Mumtaz yang berjangka

Pada program kerja yang telah dibuat oleh BUMP Al Mumtaz telah diklasifikasikan berdasarkan unit usaha. Berdasarkan hal itu telah digambarkan mengenai perencanaan jangka pendek yang terdiri dari program harian, mingguan, dan bulanan. Pada program kerja tahunan juga telah tertera rencana dari masing-masing unit usaha. Hal yang telah dilakukan oleh BUMP Al Mumtaz tentunya sangat penting, mengingat perencanaan merupakan bagian awal dari fungsi manajemen.

4. Penerapan zona wilayah dan protokol kesehatan

Pada masa kenormalan baru PPT Al Mumtaz telah melakukan berbagai tindakan untuk memutus rantai penyebaran Covid-19. Beberapa diantaranya pembagian zona wilayah yang terbagi menjadi 3 bagian dan penerapan protokol kesehatan seperti mencuci tangan menggunakan sabun, menggunakan masker, dan membatasi kerumunan. Upaya

tersebut telah sesuai dan dapat dikatakan telah optimal dalam menjalankan usaha masa kenormalan baru.

Kendala

1. Sasaran pemasaran produk masih terbatas

Berkembangnya pangsa pasar industri halal di Indonesia yang semakin besar belum dimaksimalkan oleh BUMP Al Mumtaz. Hal ini dapat diidentifikasi dari sasaran pasar yang masih didominasi pada internal pesantren. Berdasarkan wawancara justru hanya sekitar 5-6% pangsa pasar menyentuh aspek eksternal. Akan tetapi, bergabungnya PPT Al Mumtaz pada HIBITREN menjadi salah satu dalam membuka peluang BUMP Al Mumtaz agar memiliki pangsa pasar lebih luas.

2. Kurang mengoptimalkan potensi bank syariah

Upaya mendukung ekosistem industri halal diperlukan pengoptimalan pendanaan syariah. Salah satunya, dengan mengoptimalkan adanya bank syariah. Saat ini, BUMP Al Mumtaz masih hanya mengoptimalkan Mumtaz Mini Bank. Berdasarkan analisis dari peneliti sekiranya BUMP Al Mumtaz dapat mengoptimalkan fungsi perbankan syariah yang sudah ada, agar ekosistem industri halal di pesantren dapat teroptimalkan.

3. Keterbatasan SDM professional

Keterbatasan SDM professional di unit-unit usaha seringkali menjadi kendala. Karena terbatasnya waktu dan seringkali jadwal kegiatan yang bertabrakan. Belum lagi sulitnya mendapatkan SDM tetap di unit usaha, karena umumnya santri hanya bertahan saat masa pengabdian. Berdasarkan hal ini perlunya *stakeholder* untuk dapat memfasilitasi lembaga pelatihan khusus dan kurikulum *entrepreneur* yang mendukung.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dapat disimpulkan bahwa BUMP Al Mumtaz telah menerapkan manajemen rantai nilai halal yang efektif dan efisien. Hal ini diidentifikasi pada pembentukan kehalalan produk yang telah menerapkan sistem rantai nilai halal mulai dari proses produksi, distribusi, dan konsumsi. Adanya sinergi antara aktivitas pendukung yang optimal menunjang aktivitas utama dalam menciptakan produk halal di unit-unit usaha. Implementasi manajemen rantai nilai halal menunjukkan adanya kerangka kerja yang berkelanjutan. Oleh karenanya, di masa kenormalan baru dapat memajemen unit-unit usaha dalam mengontrol bahan baku, pengemasan, penyimpanan, dan transportasi produk halal sesuai standar agar tidak terkontaminasi unsur non-halal dan memastikan SDM di unit-unit usaha tidak terpapar virus dengan menerapkan zona wilayah dan protokol kesehatan. Penerapan manajemen rantai nilai halal pada BUMP Al Mumtaz memiliki keunggulan dari optimalnya pengelolaan sumber daya milik pesantren oleh BUMP Al Mumtaz dalam mendukung aktivitas rantai nilai halal di pesantren. Sementara itu, kendala yang dihadapi dikarenakan masih terbatasnya sumber daya yang dimiliki PPT Al Mumtaz serta kondisi pesantren yang masih dalam masa pertumbuhan dan perkembangan.

Referensi

- Adinugraha, H. H., & Sartika, M. (2019). Halal Lifestyle Di Indonesia. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 5(2), 57–81. <https://doi.org/10.21274/an.2019.5.2.layout>
- Aji, H. M. (2019). *Pemasaran Syariah: Apa yang berbeda dengan model konvensional?* <https://Fecon.Uii.Ac.Id/Blog/2019/09/27/Pemasaran-Syariah-Apa-Yang-Berbeda-Dengan-Model-Konvensional/>.

- Amir, A. S., & Tjibtosubroto, W. (2019). The Creating of Halal Value Chains : A Theoretical Approach. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 10(1), 14–22. <https://doi.org/10.9790/5933-1001011422>
- Amir, M., & Harun, W. (2016). Model Halal dan Tayyiban Berdasarkan Tafsiran Istilah Sarjana Mufasir al-Quran. *Sains Humanika*, 8(3), 13–20.
- Arif, S. (2019). Epistemologi Halal Dan Aplikasinya. *DIRASAT: Jurnal Studi Islam Dan Peradaban*, 14(02), 1–24. <https://dirasat.id/JSIP/article/view/82>
- Harnadi. (2017). Value Chain Analisis Berdasarkan Prinsip Syariah dalam Mewujudkan Good Corporate Governance. *Skripsi*, 122–123.
- Haryono, H., & Handayani, D. I. (2018). Pemodelan Sistem Traceability Halal Supply Chain dalam menjaga Integritas Produk Makanan Halal Dengan Pendekatan Interpretive Structural Modeling (ISM). *PROZIMA (Productivity, Optimization and Manufacturing System Engineering)*, 2(2), 70–79. <https://doi.org/10.21070/prozima.v2i2.2196>
- Indonesia, B. (2018). *Pengembangan Industri Halal Dukung Pertumbuhan Ekonomi Nasional- Bank Sentral Republik Indonesia*. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/Pengembangan-Industri-Halal-Dukung-Pertumbuhan-Ekonomi-Nasional.aspx>
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional. (2018). Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024. In Deputi Bidang Ekonomi (Ed.), *Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional*. PT Zahir Syariah Indonesia. https://knks.go.id/storage/upload/1573459280-Masterplan-Eksyar_Preview.pdf
- Khan, M. I., Khan, S., & Haleem, A. (2019). Analysing barriers towards management of Halal supply chain: a BWM approach. *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JIMA-09-2018-0178>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook. In T. R. Rohidi (Ed.), *Edition 3* (Terjemahan, p. 14). Sage Publication.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Nadzir, M. (2015). Membangun Pemberdayaan Ekonomi Di Pesantren. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), 37–56. <https://doi.org/10.21580/economica.2015.6.1.785>

- Nuraliyah, L. (2021). Wawancara. *Kepala Produksi Pada Unit Usaha Roti Rotaz*.
- Omar, E. N., Jaafar, H. S., & Osman, M. R. (2012). Assessing Halalan-Toyyiban Food Supply Chain in the Poultry Industry. *International Halal Conference 2012 (INHAC)*, 00(2011), 4–5.
- RI, K. (2020). *Pusat Data Pondok Pesantren (PDPP)*. <https://Ditpdpontren.Kemenag.Go.Id/Pdpp>.
- Riaz, M. N. M. M. C. (2004). *Halal Food Production*. CRC Press LLC.
- Rosyidah, A. T. (2019). Implementasi Manajemen Rantai Nilai Guna Meningkatkan Daya Saing Produk Kedai Kopi dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Kedai Kopi Nyala Coffe Roastery Bandar Lampung). In *FEBI*. UIN Raden Intan Lampung.
- Sariati, N. P., & Mutafarida, B. (2019). *Pesantren dan Konsumsi Halal Santri (Studi Kasus di Pesantren Syarif Hidayatullah Rejomulyo Kediri)*. 2(1), 193–212.
- Soon, J. M., Chandia, M., & Regenstien, J. Mac. (2017). Halal integrity in the food supply chain. *British Food Journal*, 119(1), 39–51. <https://doi.org/10.1108/BFJ-04-2016-0150>
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Talib, M. S. A., Hamid, A. B. A., & Zulfakar, M. H. (2015). Halal Supply Chain Critical Success Factor: A Literature Review. *Journal Islamic Marketing*, 24(5), 41–49.
- Waharini, F. M., & Purwantini, A. H. (2018). Model Pengembangan Industri Halal Food di Indonesia. *Jurnal Muqtasid*, 9(1), 1–13. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v9i1.1-13>
- World Population Review. (2021). Muslim Population by Country 2021. *World Population Review*. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-population-by-country>
- Zuhri, I. (2019). Pemanfaatan Teknologi Blockchain dalam Pemberdayaan Ekonomi Pesantren. *ISEF*.