

**PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI
PERAH UNTUK MENINGKATKAN PROFIT
DI PONOROGO**

TESIS



Diajukan Oleh:

**Desi Nur Safitri
NIM 501220006**

**PROGRAM MAGISTER
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PONOROGO**

2024

DEVELOPMENT OF DAIRY FARMER BUSINESS NETWORK TO INCREASE ISLAMIC PROFITS IN PONOROGO

ABSTRACT

This research was motivated by the difficulty of dairy farmers in Ponorogo to sell their dairy products high, the difficulty of dairy farmers to get concentrates in the dry season, and the less strategic distance to sell cow's milk. In this case, business networks become solutions to problems faced by breeders. Thus, conducting a business network with many parties makes it easier for dairy farmers in Ponorogo to sell dairy milk at high prices, ease of obtaining concentrates, and strategic to sell dairy milk.

The purpose of this study is to analyze the pattern of business network development carried out by dairy farmers to increase Islamic profits. Knowing the factors that support and hinder the development of business networks to increase Islamic profits of dairy farmers, and analyze the impact of developing business networks to increase Islamic profits

This research is a type of field research using a qualitative approach. The data collection techniques used by the researchers were through interviews with several dairy farmers, administrators of temporary milk shelter posts, administrators of the Bangun Lestari dairy cooperative as well as observation and documentation related to business networks by dairy farmers in Ponorogo. The data in this study consisted of primary words and secondary data. Data processing techniques start from data examination, classification, and conclusion. Data analysis techniques start from data redaction and data display. For data validity checking techniques, triangulation is carried out.

The result of this study is a business network carried out by dairy farmers in the form of partnerships in collaboration with the Bangun Lestari cooperative. The partnership business network established by dairy farmers with the Bangun Lestari cooperative is based on the principles of equality, openness, and mutual benefits. In the business network carried out by dairy farmers have also met the indicators of a successful business network, namely marketing networks, operational networks, and financing networks. Supporters in the business network of dairy farmers in Ponorogo are influenced by natural resources, connections and labor relations, and government policies. Obstacles in business networks include limited technological facilities, and limited creativity and innovation. The impact of the business network carried out by dairy farmers in Ponorogo has in fact had a positive impact and

Keywords: *Business network, dairy farmer, Islamic profit.*

PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI PERAH UNTUK MENINGKATKAN PROFIT ISLAMI DI PONOROGO

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh sulitnya para peternak sapi perah di Ponorogo untuk menjual hasil perahan susu sapi dengan harga tinggi, sulitnya para peternak sapi perah untuk mendapatkan konsentrat, jarak yang kurang strategis untuk menjual hasil perahan susu sapi, dan kebutuhan teknologi yang kurang memadai. Dalam hal ini jaringan bisnis menjadi solusi untuk masalah yang dihadapi oleh peternak. Dengan demikian, melakukan jaringan bisnis dengan banyak pihak memudahkan peternak sapi perah di Ponorogo untuk menjual susu perah dengan harga yang tinggi, kemudahan untuk mendapatkan konsentrat, dan kestrategisan untuk menjual susu perah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pola pengembangan jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah untuk meningkatkan profit Islami. Mengetahui faktor yang mendukung dan menghambat pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit Islami peternak sapi perah, dan menganalisis dampak dari pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh Peneliti yaitu melalui wawancara dengan beberapa peternak sapi perah, pengurus pos penampungan susu sementara, pengurus koperasi susu Bangun Lestari serta observasi dan dokumentasi terkait dengan jaringan bisnis oleh peternak sapi perah di Ponorogo. Data dalam penelitian ini terdiri dari kata primer dan data sekunder. Teknik pengolahan data dimulai dari pemeriksaan data, klasifikasi, dan kesimpulan. Teknik analisis data dimulai dari redaksi data dan display data. Untuk teknik pengecekan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi.

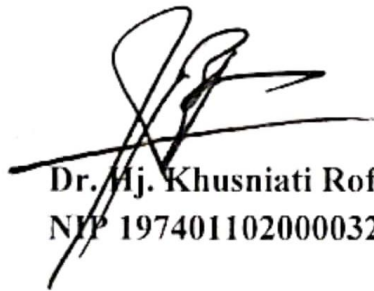
Hasil dari penelitian ini adalah dalam jaringan bisnis yang dilakukan peternak sapi perah juga telah memenuhi indikator suatu keberhasilan jaringan bisnis, yaitu jaringan pemasaran, jaringan operasional, dan jaringan pembiayaan. Pendukung dalam jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo dipengaruhi oleh koneksi dan hubungan kerja, serta kebijakan pemerintah. Penghambat dalam jaringan bisnis di antaranya adalah keterbatasan sarana teknologi, dan terbatasnya kreativitas dan inovasi. Dampak dari jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo ini nyatanya berdampak positif dan mampu meningkatkan profit peternak sapi perah, baik secara material maupun non-material.

Kata Kunci: Jaringan bisnis, peternak sapi perah, profit Islami.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah melalui pengkajian dan telaah mendalam dalam proses bimbingan intensif terhadap tesis yang ditulis oleh **Desi Nur Safitri**, NIM 501220006 dengan judul: **“Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo”**, maka tesis ini sudah dipandang layak diajukan dalam agenda ujian tesis pada sidang Majelis *Munafashah* Tesis.

Pembimbing I,



Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I.
NIP 197401102000032001

Ponorogo, 08 Mei 2024

Pembimbing II,



Dr. Shinta Maharani, S.E., M.Ak.
NIP 197905252003122002

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Desi Nur Safitri

NIM : 501220006

Fakultas : Pascasarjana Ekonomi Syariah

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Tesis : Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo

Menyatakan bahwa tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](https://theses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 11 Juni 2024
Penulis,



Desi Nur Safitri
NIM. 501220006

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Dengan ini saya, **Desi Nur Safitri**, NIM 501220006, Program Magister Studi Ekonomi Syariah menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis dengan judul: **“Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo”** ini merupakan hasil karya mandiri yang diusahakan dari kerja-kerja ilmiah saya sendiri kecuali beberapa kutipan dan ringkasan yang saya rujuk di mana tiap-tiap satuan dan catatannya telah saya nyatakan dan jelaskan sumber rujukannya. Apabila di kemudian hari ditemukan bukti lain tentang adanya plagiasi, saya bersedia mempertanggung jawabkannya secara akademik dan secara hukum.

Ponorogo, 08 Mei 2024

Pembuat Pernyataan,



Desi Nur Safitri
NIM 501220006

DAFTAR ISI

COVER	
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
KEPUTUSAN DEWAN PENGUJI	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Sistematika Penulisan	24
BAB II: JARINGAN BISNIS DALAM PENINGKATAN PROFIT	
A. Jaringan Bisnis	26
B. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Jaringan Bisnis.....	32
C. Profit dalam Islam	35
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	49
B. Kehadiran Peneliti.....	50
C. Lokasi Penelitian.....	50
D. Data dan Sumber Data	51
E. Teknik Pengumpulan Data.....	52
F. Teknik Pengolahan Data	55
G. Teknik Analisis Data.....	55
H. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	57

BAB IV: PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI PERAH DI PONOROGO	
A. Gambaran Umum Peternak Sapi Perah di Ponorogo	59
B. Data Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo	62
C. Analisis Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo	69
BAB V: FAKTOR PENDUKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS	
A. Data Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pengembangan Jaringan Bisnis	75
B. Analisis Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pengembangan Jaringan Bisnis	78
BAB VI: DAMPAK PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PROFIT PETERNAK SAPI PERAH	
A. Data Dampak Pengembangan Jaringan Bisnis untuk Meningkatkan Profit Peternak Sapi Perah	82
B. Analisis Dampak Pengembangan Jaringan Bisnis untuk Meningkatkan Profit Peternak Sapi Perah	87
BAB VII: PENUTUP	
A. Kesimpulan	95
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN	103
BIOGRAFI PENELITI	118

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah pemindahan tulisan dari teks Arab ke tulisan latin dengan mengacu pada standar *International Arabic Romanization*. Transliterasi tesis ini, baik pada keseluruhan kata, kalimat, dan ungkapan wajib mengacu dan memedomani standar tersebut secara baku dan konsisten demi menjadi tradisi akademik. Setiap kata, kalimat, dan ungkapan yang ditransliterasikan harus ditulis miring (*italic*). Teks Arab untuk nama orang, tempat, atau lainnya tetap dilakukan transliterasi tanpa ditulis miring ketika belum menjadi tren atau belum terserap ke dalam kamus bahasa Indonesia.

A. Penyesuaian Perubahan Huruf

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh	Transliterasi
ء	'	سأل	<i>sa'ala</i>
ب	<i>B</i>	بدل	<i>badala</i>
ت	<i>T</i>	تمر	<i>tamr</i>
ث	<i>Th</i>	ثورة	<i>thawrah</i>
ج	<i>J</i>	جمال	<i>jamâl</i>
ح	<u><i>H</i></u>	حديث	<i>hadîth</i>
خ	<i>Kh</i>	خالد	<i>khâlid</i>
د	<i>D</i>	ديوان	<i>dîwân</i>
ذ	<i>Dh</i>	مذهب	<i>madhhab</i>
ر	<i>R</i>	رحمن	<i>rahmân</i>
ز	<i>Z</i>	زمزم	<i>zamzam</i>
س	<i>S</i>	سلام	<i>salâm</i>

ش	<i>Sh</i>	شمس	<i>shams</i>
ص	<i>Ṣ</i>	صبر	<i>ṣabr</i>
ض	<i>Ḍ</i>	ضمير	<i>ḍamîr</i>
ط	<i>Ṭ</i>	طاهر	<i>ṭâhir</i>
ظ	<i>Ẓ</i>	ظهر	<i>ẓuhr</i>
ع	‘	عبد	<i>‘abd</i>
غ	<i>Gh</i>	غيب	<i>ghayb</i>
ف	<i>F</i>	فقه	<i>fiqh</i>
ق	<i>Q</i>	قاضي	<i>qâdî</i>
ك	<i>K</i>	كأس	<i>Ka’s</i>
ل	<i>L</i>	لبن	<i>laban</i>
م	<i>M</i>	مزمارة	<i>mizmâr</i>
ن	<i>N</i>	نوم	<i>nawm</i>
هـ	<i>H</i>	هبطة	<i>habata</i>
و	<i>W</i>	وصل	<i>waṣala</i>
ي	<i>Y</i>	يسار	<i>yasâr</i>

B. Vokal Pendek

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh	Transliterasi
اَ	A	فعل	<i>fa'ala</i>
اِ	I	حسب	<i>Hasiba</i>
اُ	U	كتب	<i>Kutiba</i>

C. Vokal Panjang

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh	Transliterasi
اِي, اِي	Â	كاتب, قضى	<i>kâtib, qadû</i>
يِي	î	كريم	<i>Karîm</i>
وُو	û	حروف	<i>Hurûf</i>

D. Diftong

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh	Transliterasi
وُو	<i>Aw</i>	قول	<i>Qawl</i>
يِي	<i>Ay</i>	سيف	<i>Sayf</i>
يِي	<i>iyy (shiddah)</i>	غني	<i>Ghaniyy</i>
وُو	<i>uww (shiddah)</i>	عدو	<i>'aduww</i>
يِي	<i>i (nisbah)</i>	الغزالي	<i>al-Ghazâlî</i>

E. Pengecualian

1. Huruf Arab ء (*hamzah*) pada awal kata ditransliterasikan menjadi a, bukan 'a. Contoh: أكبر, transliterasinya: *akbar*, bukan 'akbar.
2. Huruf Arab (tâ' marbûtah) pada kata tanpa (*al*) yang bersambung dengan perkataan lain ditransliterasikan menjadi 't'. Contoh: وزارة التعليم, transliterasinya: *Wizârat al-Ta'lim*, bukan *Wizârah al-Ta'lim*. Namun, jika ada kata yang menggunakan (*al*) pada perkataan tunggal atau perkataan terakhir, tâ' marbûtah ditransliterasikan pada 'h', contoh:

a.	المكتبة المنيرية	<i>al-Maktabah al-Muniriyyah</i>
b.	قلعة	<i>qal'ah</i>
c.	دار وهبة	<i>Dâr Wahbah</i>



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu usaha memiliki tujuan akhir penting yaitu memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Dalam setiap periode, usaha menentukan besar perolehan laba yang ditentukan dengan target yang harus dicapai. Maka dari itu, usaha dituntut untuk mengelola modalnya dan memanfaatkan asetnya sebaik mungkin agar tujuan usaha mendapatkan laba yang diharapkan dapat terwujud. Ketika perusahaan memperoleh target laba, maka laba tersebut dapat digunakan untuk menambah modal usaha. Besar kecilnya laba dipengaruhi oleh bagaimana pemilik usaha tersebut mengelola asetnya, menginvestasikan dan menggunakan biaya secara efisien. Tinggi rendahnya laba usaha tergantung dari jumlah modal atau jumlah aset yang digunakan untuk investasi, sehingga laba yang didapatkan akan dibandingkan dengan jumlah modal atau aset yang diinvestasikan untuk mendapatkan laba, itulah yang dimaksud dengan profit atau kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan.¹

Setiap usaha tentunya menginginkan laba yang maksimal, karena laba merupakan tujuan akhir dari suatu usaha. Jika suatu usaha mampu menghasilkan laba yang maksimal, maka akan meningkatkan kesejahteraan baik bagi pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk maupun melakukan investasi baru atau perluasan usaha baru. Maka dari itu, manajemen perusahaan harus bisa mengatur operasional dengan baik hingga bisa mencapai target yang diharapkan oleh suatu usaha. Artinya besarnya suatu keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan bahkan mampu melebihi target yang ditentukan. Dalam pengukuran tingkat

¹ Windari Novika and Tutik Siswanti, "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur-Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di BEI Periode Tahun 2017-2019)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 1 (2022): 43–56.

keuntungan tersebut dipakai rasio keuntungan atau disebut rasio profitabilitas.²

Profit dalam Islam merupakan keuntungan yang dicapai dengan tujuan akhirat. Profit dalam perspektif Islam berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadist yang menjadi acuan dalam mencapai sebuah profit tanpa meninggalkan orientasi akhirat. Banyak makna lain, selain keuntungan angka ataupun material. Karena sesungguhnya angka atau material tersebut hanya merupakan suatu alat guna mencapai tujuan akhirat. Profit atau keuntungan dalam Islam dianggap sebagai kelebihan modal. Untuk mencapai profit yang Islami maka harus diawali dengan dari modal yang Islami pula, seperti membangun jaringan sebagai modal silaturahmi, keakraban, saling percaya, saling jujur dan hal baik lainnya akan menghasilkan profit yang dimaksud.³

Kesejahteraan dapat diraih oleh siapa saja tanpa terkecuali. Kesejahteraan dalam kewirausahaan menjadi salah satu hasil yang dapat dirasakan dari laba keuntungan yang maksimal dari suatu usahanya. Mendapatkan laba keuntungan yang maksimal merupakan harapan dari semua pelaku usaha tak terkecuali seperti yang diharapkan oleh para peternak sapi perah di Ponorogo. Yang mana sebagian orang menganggap bahwa peternak hewan merupakan suatu pekerjaan rendah yang tidak dapat memberikan kesejahteraan. Ternak merupakan hewan yang dipelihara manusia dengan sengaja untuk mengambil diambil manfaatnya baik di konsumsi maupun untuk kebutuhan lainnya yang dapat menghasilkan sebuah keuntungan. Jika dilihat dari sudut pembangunan ekonomi, peternakan memiliki peranan yang strategis dalam upaya pemantapan ketahanan pangan hewani, pemberdayaan ekonomi masyarakat di pedesaan maupun dalam memacu pembangunan wilayah, terutama wilayah pedesaan. Paradigma pembangunan peternakan yang mampu memberikan

² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 5.

³ Putri Pratama dan Jaharuddin, "Rekonstruksi Konsep Profitabilitas Dalam Perspektif Islam," *Ikrath Humaniora* 2, no. 1 (2018): 101–8.

peningkatan pendapatan terhadap peternak rakyat yang mampu menciptakan daya saing global dalam paradigma pembangunan agribisnis berbasis peternakan.⁴

Usaha peternakan sapi perah merupakan usaha dengan tujuan utamanya adalah untuk memproduksi susu dengan hasil sampingan berupa daging, feses, dan lain-lain. Sedangkan menurut Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 940/kpts/OT. 210/10/97, usaha peternakan adalah suatu usaha pembibitan atau budidaya peternakan dalam bentuk perusahaan peternakan atau disebut peternakan rakyat, yang diselenggarakan secara teratur dan terus menerus pada suatu tempat dan dalam jangka waktu tertentu dengan tujuan untuk komersial atau sebagai usaha sampingan untuk menghasilkan bibit ternak atau ternak potong, telur, susu, serta menggemukan suatu jenis tersebut termasuk mengumpulkan, mengedarkan, dan memasarkan. Sudono, dkk. mengatakan bahwa peternakan sapi perah adalah usaha peternakan yang memelihara sapi-sapi perah dengan tujuan menghasilkan susu yang kemudian dijual kepada konsumen.⁵

Usaha peternakan sapi perah memiliki keuntungan-keuntungan yang lebih jika dibandingkan dengan peternakan lainnya. Keuntungan-keuntungan tersebut di antaranya adalah *pertama*, merupakan suatu usaha yang tetap, artinya produksi susu dalam suatu peternakan sapi perah tidak banyak bervariasi dari tahun ke tahun. *Kedua*, sapi perah sangat efisien mengubah makanan ternak menjadi protein hewani dan kalori. *Ketiga*, jaminan pendapatan yang tetap. *Keempat*, penggunaan tenaga kerja yang tetap. *Kelima*, sapi perah dapat memakan berbagai jenis rumput hijau yang tersedia dan juga dapat memakan sisa-sisa dari hasil pertanian, seperti jerami jagung, dedak, bungkil kelapa, bungkil kacang tanah, ampas tahu, ampas kecap, dan lain-lain. *Keenam*, kesuburan tanah dapat dipertahankan.⁶

⁴ Widyastutik, "Analisis Kesejahteraan Peternak Wilayah Perhutani Dengan Menggunakan Sustainable Livelihood Approach Di Kabupaten Bojonegoro," *Jurnal Ilmiah*, 2018, 5.

⁵ Adi Sudono, *Beternak Sapi Perah Secara Intensif* (Batam: Agromedia Pustaka, 2003).

⁶ Ulfa Indah Laela Rahma, "Analisis Tingkat Kesejahteraan Peternak Sapi Perah Di Provinsi Jawa Tengah," *Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan* 1, no. 2 (2018): 78–99.

Keuntungan bagi pengusaha seperti peternak sapi perah dapat diperoleh melalui transaksi perdagangan yang memberikan manfaat saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang menjual dan membeli. Melalui perdagangan akan dihasilkan surplus produsen dan konsumen. Produsen akan mendapatkan kesempatan menjual produk yang dihasilkannya ke lebih banyak konsumen. Begitu juga dengan konsumen dapat menikmati berbagai produk yang tidak dihasilkan oleh produsen lokal. Keunggulan komparatif dapat menjadi inti dari teori perdagangan dan spesialisasi, tetapi tidak selalu berhubungan erat dengan diskusi mengenai daya saing yang terjadi di dunia nyata. Hal tersebut dapat dilakukan salah satunya melalui penciptaan jaringan usaha yang saling menguntungkan.⁷

Jaringan usaha atau bisa disebut juga jaringan bisnis merupakan salah satu faktor penting dalam bisnis UMKM untuk meningkatkan skala ekonomi, pengelolaan bisnis yang efisien dan memperluas pangsa pasar. UMKM yang memiliki jaringan bisnis kuat akan menjadi modal untuk dapat melakukan kegiatan operasinya secara efektif dan efisien. Sehingga jaringan bisnis juga dapat menjadi modal daya saing perusahaan. Bahkan dalam perspektif rantai pasokan (*supply chain*), persaingan usaha terjadi bukan antar individu perusahaan tetapi antar rantai pasokan yang di dalamnya terdapat sekelompok perusahaan dari hulu ke hilir sebagai suatu tim yang secara bersama-sama menghasilkan atau menyampaikan produk dan layanan kepada konsumen. Dengan demikian berarti persaingan bisnis terjadi antar jaringan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa suatu usaha yang memiliki jaringan bisnis kuat, maka akan memiliki daya saing yang kuat.⁸

Dalam upaya meningkatkan profitnya, para pengusaha terkhusus bagi para peternak sapi perah dapat membangun jaringan bisnis. Agar dapat memberikan bantuan dan juga bertukar informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan ternak. Jaringan bisnis adalah suatu perkumpulan orang

⁷ Dandan Irawan, "Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha," *Jurnal Ilmiah Manajemen* 11, no. 2 (2020): 103–116.

⁸ Ibid.

dari relasi atau hubungan yang berlangsung pada elemen-elemen dalam satu unit. Jaringan yang terkecil jumlahnya tiga elemen, sementara link yang terbentuk antar nodes minimal dua. Dengan demikian, maka jaringan merupakan model organisasi dari sistem kompleks yang terbentuk secara ilmiah dalam suatu masyarakat.⁹ Jaringan bisnis juga diartikan sebagai kewirausahaan yang disosialkan dengan penciptaan pola-pola jejaring kegiatan ekonomi baru melalui relasi inovasi yang interaktif atau dengan menjembatani penawaran dan permintaan atau lebih umumnya melalui integrasi bidang-bidang kegiatan yang berbeda.¹⁰

Dari pengertian di atas dipahami bahwa jaringan bisnis merupakan suatu bentuk usaha di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerja sama antar individu dalam organisasi usaha. Organisasi yang dimaksud dapat berupa formal maupun informal. Dengan melibatkan diri dalam suatu jaringan bisnis, para pelaku usaha mempunyai kesempatan lebih besar memasuki pasar baru, melakukan penawaran untuk melakukan proyek besar, dan membentuk produk atau jasa baru. Sehingga jaringan bisnis dalam suatu usaha menjadi penting karena dapat memudahkan setiap individu untuk mengakses informasi, sumber daya, pasar, dan teknologi.¹¹

Dari observasi yang dilakukan oleh Peneliti diketahui bahwa saat ini para peternak sapi perah di Ponorogo sudah banyak yang menjalin hubungan kerja dengan pihak lain seperti kelompok penampung susu dan koperasi susu. Kerja sama yang peternak lakukan dengan pihak lain merupakan jenis kerja sama kemitraan. Kemitraan yang mereka jalin memberikan keuntungan bagi semua pihak. Untuk peternak, dengan menjalin kemitraan tersebut dapat memudahkan untuk memperoleh

⁹ Rahma, "Analisis Tingkat Kesejahteraan Peternak Sapi Perah Di Provinsi Jawa Tengah."

¹⁰ Nurul Huda dan Sri Syamsinirwati, "Pengembangan Jejaring Wirausaha Dalam Meningkatkan Kinerja Unit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Bima," *Jurnal Distribusi* 7, no. 2 (2019): 251–60.

¹¹ Devi Analia, "Modal Sosial (Network) Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Padang Sumatera Barat," *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis* 3, no. 1 (2019): 108–17.

konsentrat dan juga memudahkan peternak untuk menjual hasil perahan ternaknya. Sedangkan untuk pihak kelompok penampung susu ataupun perusahaan, dengan adanya kemitraan dengan para peternak menjadikan kelompok penampung maupun perusahaan memperoleh susu murni sesuai dengan target atau permintaan pasar.¹²

Dengan adanya jaringan bisnis yang dilakukan oleh para peternak, profit yang didapatkan peternak pun dapat meningkat. Tidak hanya profit materi saja yang meningkat, tetapi profit non-materi para peternak juga meningkat. Hal tersebut dibuktikan dengan semakin membaiknya tempat tinggal, kendaraan, dan pendidikan keluarganya. Setelah menjalin jaringan bisnis ibadah yang dilakukan oleh para peternak sapi perah meningkat. Hal ini dibuktikan dari para peternak sapi perah yang semula sering melakukan ibadah sholat shubuh kesiangan setelah menjalin jaringan bisnis para peternak sapi perah bisa melakukan sholat subuh di awal waktu. Hal ini disebabkan untuk pengambilan susu perah oleh pihak kelompok penampung susu ataupun perusahaan dilakukan di pagi hari sekitar jam 05.30-06.00, sehingga para peternak sapi perah diharuskan untuk bangun lebih pagi agar bisa pemerah sapi-sapi ternaknya.¹³

Sulitnya para peternak menjual hasil perahan susu sapi dengan harga yang tinggi, sehingga keuntungan yang didapatkan oleh para peternak sapi perah dirasa tidak sebanding dengan tenaga yang dikeluarkan para peternak. Tidak hanya itu saja, sulitnya para peternak sapi perah untuk mendapatkan konsentrat juga menjadi masalah bagi para peternak sapi perah. Terutama ketika musim kemarau, para peternak lebih mengandalkan memberikan makan ternaknya dengan konsentrat dibandingkan dengan rumput, karena sulitnya mendapat rumput ketika musim kemarau. Sehingga kebutuhan akan konsentrat lebih banyak dibandingkan ketika musim penghujan. Tidak hanya itu saja, jarak yang jauh untuk menjual hasil perahan susu sapi juga menjadi kendala bagi sebagai peternak sapi perah.

¹² Desi, "Observasi," 2023.

¹³ Herin, "Wawancara," 2023.

Selain itu alat teknologi untuk memudahkan peternak yang masih belum banyak peternak miliki.¹⁴ Belum lagi ketika sapi ternaknya mengalami sakit yang langka atau terkena wabah, peternak akan mengalami kesulitan untuk penanganannya dan pencegahannya dan tentu akan memerlukan biaya yang tidak sedikit.¹⁵

Dari kasus di atas, dapat disimpulkan bahwa melakukan jaringan bisnis sangatlah penting. Seperti jaringan bisnis yaitu bermitranya antara peternak sapi perah dengan koperasi susu yang kemudian koperasi bermitra dengan PT. Frisian Flag Indonesia dan juga bermitranya peternak sapi perah dengan kelompok penampung susu yang juga bermitra dengan salah satu perusahaan susu di Pasuruan. Karena baik koperasi susu atau kelompok penampung susu akan memberikan kemudahan kepada para peternak sapi perah, seperti membeli hasil susu perah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan pembeli perseorangan. Tidak hanya itu saja, koperasi susu juga menjual konsentrat dengan kualitas terbaik dengan harga yang lebih murah dibandingkan di toko-toko peternakan. Sehingga hal tersebut memudahkan dan memberikan keuntungan bagi peternak sapi perah. Selain itu, kelompok penampung susu juga menyediakan konsentrat dengan berbagai kualitas dan berbagai harga, sehingga para peternak bisa memilih konsentrat dan menyesuaikan dengan pendapatannya.

Selain hasil observasi diatas dengan belum banyaknya penelitian yang berfokus pada jaringan bisnis untuk meningkatkan profit Islami bagi para peternak, khususnya bagi peternak sapi perah menjadikan Peneliti ingin berfokus pada tema penelitian tersebut. Dari paparan latar belakang masalah di atas, Peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam terkait bagaimana kaitan antara jaringan bisnis dalam meningkatkan profit yang berdasarkan Islam bagi para peternak dengan mengangkat judul **“Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo”**

¹⁴ Desi, “Observasi.”

¹⁵ Ibid.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan profit di Ponorogo?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit peternak sapi perah di Ponorogo?
3. Bagaimana dampak dari pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit peternak sapi di Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari adanya penelitian ini yaitu:

1. Untuk menganalisis pola pengembangan jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah untuk meningkatkan profit.
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mendukung dan menghambat pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit peternak sapi perah.
3. Untuk menganalisis dampak dari pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini yang berjudul “Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo” diharapkan bermanfaat bagi semua khalayak dan dapat dijadikan sebagai rujukan atau referensi dalam ilmu pengetahuan dan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktisi

Secara praktis penelitian ini dengan judul “Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah untuk Meningkatkan Profit di Ponorogo” dapat bermanfaat sebagai berikut:

a. Bagi Peneliti

Bagi Peneliti, melalui penelitian ini diharapkan agar dapat menambah pengalaman dalam melakukan sebuah penelitian serta menambah pengetahuan tentang pola pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah yang dapat meningkatkan profit. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan dan memberikan pengalaman yang bermanfaat bagi kehidupan Peneliti.

b. Bagi Peternak Sapi Perah

Dengan data hasil penelitian ini diharapkan para peternak sapi perah di tempat penelitian yang dilakukan dapat mengetahui pola pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit peternak sapi perah dan diharapkan dari mereka mampu mempertahankan jaringan bisnis yang telah dilakukan dan mampu meningkatkan profit dari hasil ternaknya. Untuk para peternak sapi perah umumnya khususnya bagi peternak sapi perah yang masih menggunakan metode tradisional dalam menjalankan usahanya, diharapkan dengan adanya penelitian bersedia dan mampu untuk menjalankan usaha ternaknya dengan melakukan pengembangan jaringan bisnis.

c. Bagi Pembaca Umum

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi bagi pembaca terkait pengembangan jaringan bisnis dalam meningkatkan profit khususnya pada peternakan sapi perah dan semoga dapat dijadikan sebagai literatur dalam penelitian yang selanjutnya.

E. Penelitian Terdahulu

Studi penelitian terdahulu merupakan upaya yang dilakukan oleh Peneliti untuk mencari perbandingan dengan tujuan untuk menemukan inspirasi baru yang dapat membantu penelitian yang sedang dilakukannya. Selain itu, penelitian terdahulu juga dapat membantu Peneliti dalam

memposisikan penelitiannya dan menunjukkan orisinalitas dari penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, Peneliti tidak menemukan penelitian yang memiliki judul sama dengan judul penelitian Peneliti. Namun dalam penelitian ini Peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dan juga menambah bahan kajian. Berikut beberapa penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti:

1. Hasil penelitian Nurul Huda (2019)

Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Huda ini berjudul “Pengembangan Jejaring Wirausaha dalam Meningkatkan Kinerja Unit Usaha Mikro dan Menengah di Kota Bima”.¹⁶ Penelitian yang telah dilakukan oleh Nurul Huda memiliki tujuan untuk melihat seberapa pengaruhnya jejaring wirausaha terhadap kinerja UMKM di Kota Bima. Selain ini penelitian yang dilakukan Nurul Huda juga bertujuan untuk mengetahui seberapa pembelajaran Eksploratif berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Bima. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Nurul Huda adalah menunjukkan bahwa jejaring wirausaha berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Bima, sedangkan pembelajaran eksplorasi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Bima.

Adapun perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Nurul Huda dengan penelitian ini adalah metode penelitian yang digunakan oleh Nurul Huda adalah penelitian *explanatory research*, sedangkan metode yang digunakan Peneliti adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan lainnya yaitu, penelitian yang telah dilakukan oleh Nurul Huda menjelaskan tentang pengaruh jaringan bisnis terhadap kinerja UMKM, sedangkan penelitian ini menjelaskan tentang pengembangan jaringan bisnis dalam meningkat profit yang dikaji menurut perspektif ekonomi Islam.

¹⁶ Huda dan Syamsinirwati, “Pengembangan Jejaring Wirausaha Dalam Meningkatkan Kinerja Unit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Bima.”

2. Hasil penelitian Dandan Irawan (2020)

Penelitian yang dilakukan oleh Dandan Irawan yang berjudul “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha”.¹⁷ Penelitian yang telah dilakukan oleh Dandan Irawan memiliki tujuan adalah untuk mengetahui berbagai kondisi daya saing UMKM, sehingga perlu dibentuknya pembinaan yang berkesinambungan guna untuk meningkatkan taraf kehidupan bagi UMKM di tanah air. Adapun hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Dandan Irawan yaitu, UMKM yang memiliki jaringan usaha yang kuat akan menjadi modal untuk dapat melaksanakan kegiatan operasinya secara efektif dan efisien, sehingga jaringan usaha juga dapat menjadi modal daya saing perusahaan.

Adapun perbedaan yang dilakukan oleh Dandan Irawan dengan penelitian ini adalah fokus penelitian yang telah dilakukan oleh Dandan Irawan adalah peningkatan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah dengan menggunakan jaringan bisnis dalam menjalankan usahanya secara konvensional. Sedangkan peneliti ini fokus utamanya adalah peningkatan profit Islami pada usaha ternak sapi perah.

3. Hasil penelitian Daniel (2019)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Daniel ini berjudul “Pengaruh Jaringan Bisnis dan Optimisme Terhadap Kemampuan Menemukan Peluang Bisnis Pada *Cell Group* Pro M Gereja Mawar Sharon Surabaya”.¹⁸ Penelitian yang telah dilakukan oleh Daniel memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh jaringan bisnis dan optimisme terhadap kemampuan menemukan peluang bisnis

¹⁷ Irawan, “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha.”

¹⁸ Daniel, “Pengaruh Jaringan Bisnis Dan Optimisme Terhadap Kemampuan Menemukan Peluang Bisnis Pada *Cell Group* Pro M Gereja Mawar Sharon Surabaya,” *Agora* 7, no. 2 (2019): 121–31.

pada Komunitas Profesional Muda Surabaya. Adapun hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Daniel adalah jaringan bisnis berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap kemampuan menemukan peluang bisnis, sehingga semakin banyak jaringan yang dimiliki maka akan semakin tinggi kemungkinan menemukan peluang bisnis. Begitu pula dengan optimisme juga berpengaruh signifikan dan positif terhadap kemampuan menemukan peluang bisnis, sehingga semakin tinggi optimisme maka akan semakin tinggi juga kemungkinan menemukan peluang bisnis.

Adapun perbedaan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Daniel dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan Daniel menggunakan metode penelitian kausal dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian yang dilakukan oleh Daniel memiliki fokus penelitian pada pengaruh jaringan bisnis dan optimalisasi untuk menemukan peluang bisnis. Sedangkan penelitian ini fokusnya pada pengembangan jaringan bisnis yang dapat dilakukan oleh peternak sapi perah untuk meningkatkan profit perspektif ekonomi Islam.

4. Hasil penelitian Vadilla Mutia Zahara, dkk (2020)

Penelitian yang dilakukan oleh Vadilla Mutia Zahara ini berjudul “Pengembangan Jejaring Bisnis Berbasis Produk Lokal Kota Cilegon”.¹⁹ Adapun tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Vadilla adalah untuk memberikan pelatihan serta pencerahan kepada masyarakat Kota Cilegon akan cara mengembangkan usahanya dengan memperluas jejaring bisnisnya. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Vadilla adalah dengan kemudahan teknologi saat ini terutama internet dan media

¹⁹ Vadilla Mutia Zahara, dkk. “Pengembangan Jejaring Bisnis Berbasis Produk Lokal Kota Cilegon,” *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat* 1, no. 2 (2020): 168–77.

sosial dapat membantu pelaku usaha untuk memperluas jaringan pasar dan usahanya dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan media sosial dan internet.

Adapun perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Vadilla. dengan penelitian ini adalah penelitian yang telah dilakukan Vadilla dilakukan dengan metode memberikan pelatihan dan pendampingan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti menggunakan metode penelitian lapangan yang mana data-data yang dibutuhkan oleh Peneliti sudah ada, sehingga Peneliti cukup mempelajari, mendalami, dan mengkaitkan data di lapangan dengan teori yang ada. Tidak hanya itu saja, penelitian yang telah dilakukan oleh Vadilla meneliti pengembangan jaringan bisnis untuk UMKM tanpa adanya kaitan dengan Ekonomi Islam. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti adalah pengembangan jaringan bisnis guna untuk meningkatkan profit yang di tinjau berdasarkan ekonomi Islam.

5. Hasil penelitian Melinda Nur Fauziah (2022)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Melinda Nur Fauziah ini diberi judul “Pengembangan Jaringan Usaha dalam Perspektif Syariah pada UMKM Kriya Kayu untuk Menembus Pasar Ekspor”.²⁰ Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Melinda menunjukkan bahwa langkah strategis dan upaya dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi pasar ekspor, pada UMKM Evan Art Gallery adalah membangun jaringan usaha (*networking*) dalam menghadapi ekonomi globalisasi melalui meningkatkan kerja sama antara UKM, perusahaan besar, dan aliansi untuk memperkuat jaringan dalam menghadapi persaingan globalisasi, termasuk

²⁰ Melinda Nur Fauziah, “Pengembangan Jaringan Usaha Dalam Perspektif Syariah Pada UMKM Kriya Kayu Untuk Menembus Pasar Ekspor,” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* 1, no. 1 (2022): 31–41.

memenuhi kuota barang (jumlah pesanan), meningkatkan mutu produk, meningkatkan keunggulan kompetitif dan melakukan inovasi. Perlu adanya dukungan pemerintah pusat, pemerintah daerah, instansi terkait dan pengusaha agar dapat memenangkan persaingan pasar global. Jaringan bisnis dalam domain Teknologi informasi akan mendukung UMKM dalam menjalankan bisnis UMKM dan akan berkembang lebih pesat karena memperluas jaringan.

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh Melinda adalah untuk menganalisis terkait pengembangan jaringan usaha dalam perspektif syariah pada UMKM Kriya Kayu untuk menembus pasar ekspor. Adapun perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Melinda dengan penelitian yang dilakukan oleh Peneli adalah penelitian yang dilakukan oleh Melinda terfokus pada pengembangan jaringan bisnis guna untuk menembus pasar ekspor, sehingga cakupan jaringan bisnisnya lebih luas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti terfokus pada pengembangan jaringan bisnis guna untuk meningkatkan profit, sehingga cakupan jaringan bisnisnya lebih sederhana.

6. Hasil penelitian Munadi Idris dan Evie Sukma (2023)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Munadi Idris dan Evie Sukma ini berjudul “Pandangan Ekonomi Islam Mengenai Batasan Laba dalam Bisnis”.²¹ Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Munadi dan Evie adalah untuk menjelaskan dan menganalisis batasan keuntungan dalam pandangan ekonomi Islam yang berdasarkan hadist dan pendapat para ulama. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Munadi dan Evie ini yaitu menyatakan bahwa ekonomi Islam memandang bahwa laba atau keuntungan tidak memiliki batasan dalam menentukan nominalnya, selama

²¹ Munadi Idris dan Evie Sukma, “Pandangan Ekonomi Islam Mengenai Batasan Laba Dalam Bisnis,” *Robust (Research Business and Economics Studies)* 3, no. 2 (2023): 193–205.

dalam transaksi antara penjual dan pembeli sama-sama rela, maka pengambilan keuntungan dikatakan sah. Islam tidak memungkiri bahwa profit memiliki peran yang sangat penting dalam setiap transaksi bisnis, karena sebagian orang beranggapan bahwa profit atau keuntungan merupakan tujuan utama dalam suatu bisnis atau usaha. Akan tetapi dalam Islam profit atau keuntungan bukanlah menjadi tujuan utama, bahkan lebih dari itu ada aspek lain yang lebih utama dari profit itu sendiri, yaitu cara mendapatkan profit itu sendiri dan apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan prinsip Islam. Sehingga mendapatkan profit tersebut dapat menolong atau mendatangkan manfaat bagi orang lain.

Adapun perbedaan antara penelitian yang dilakukan Munadi dan Evie dengan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti yaitu penelitian yang telah dilakukan oleh Munadi dan Evie memiliki satu fokus penelitian yaitu pandangan ekonomi Islam mengenai batasan laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti berfokus pada ketentuan-ketentuan dalam meningkatkan keuntungan atau profit Islami dan bagaimana bisnis atau usaha dapat meningkatkan keuntungan atau profit Islami yang didasarkan pada profit materi dan profit non-materi.

7. Hasil penelitian Catur Wuri Wijayanti (2019)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Catur Wuri Wijayanti ini berjudul “Pengaruh Jaringan, *Resiprocity*, *Norm Of Trust*, dan Tindakan Proaktif Terhadap Keberlangsungan Usaha Peternakan Sapi Perah”.²² Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Catur adalah untuk mengetahui pengaruh jaringan, *resiprocity*, *norm of trust*, dan tindakan proaktif terhadap keberlangsungan usaha peternakan sapi perah di Desa Singosari, Kecamatan

²² Catur Wuri Wijayanti, “Pengaruh Jaringan, Resiprocity, Norm Of Trust, Dan Tindakan Proaktif Terhadap Keberlangsungan Usaha Peternakan Sapi Perah” (Surakarta: Universitas Negeri Surakarta, 2019).

Mojosongo, Kabupaten Boyolali. Diketahui hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Catur yaitu modal sosial berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha peternakan sapi perah, diharapkan dengan menanamkan unsur-unsur modal sosial berupa jaringan, *reciprocity*, *norm of trust*, dan tindakan proaktif yang dilakukan oleh para peternak sapi perah dapat menunjang keberlangsungan usaha peternakan sapi perah terutama dalam hal ekonomi.

Perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Catur dengan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti adalah, penelitian yang dilakukan oleh Catur tidak hanya membahas tentang jaringan saja tetapi juga membahas tentang *reciprocity*, *norm of trust*, dan tindakan proaktif terhadap keberlangsungan usaha peternak sapi perah. Sedangkan penelitian yang dilakukan Peneliti hanya fokus pada pengembangan jaringan bisnis saja dengan tujuan untuk meningkatkan profit. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Catur dikaji secara umum, sedangkan penelitian ini ditinjau menggunakan perspektif Ekonomi Islam.

8. Hasil penelitian Rita Anggraini (2021)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Rita Anggraini memiliki judul “Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk dan Persaingan Usaha terhadap Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kabupaten Boven Digoel”.²³ Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Rita yaitu untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh dari jaringan usaha, inovasi produk dan persaingan usaha terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Boven Digoel baik secara parsial maupun simultan. Dari penelitian yang telah dilakukan oleh Rita didapat hasil penelitian yaitu menunjukkan bahwa variabel jaringan usaha, inovasi produk, dan persaingan usaha

²³ Rita Anggraini, “Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kabupaten Boven Digoel” (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2021).

secara parsial berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Boven Digoel yang berarti ketika peningkatan jaringan usaha maka akan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM. Selanjutnya variabel jaringan usaha, inovasi produk, dan persaingan usaha secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Boven Digoel.

Adapun Perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Rita dengan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh Rita dilakukan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif karena untuk mengetahui pengaruh suatu variabel x terhadap variabel y. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan penelitian menggunakan metode penelitian lapangan sehingga tidak hanya terfokus untuk mengetahui pengaruh suatu variabel. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Rita tidak mengkaitkan pembahasannya dengan teori Ekonomi Islam. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengkaitkan dengan teori Ekonomi Islam.

9. Hasil penelitian Charlan Giawa (2021)

Penelitian yang dilakukan oleh Charlan Giawa ini berjudul “Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha terhadap Pengembangan Usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan)”²⁴ Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh Charlan ini adalah untuk mengetahui pemanfaatan jaringan usaha terhadap pengembangan usaha dengan menggunakan kinerja usaha sebagai perantara. Hasil dari penelitian ini adalah jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Jaringan usaha

²⁴ Charlan Giawa, “Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan,” *Journal Of Economics and Business* 02, no. 02 (2021): 1–17.

berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Pengembangan usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Dan jaringan usaha terhadap kinerja usaha berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengembangan usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli.

Adapun perbedaan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Charlan dengan penelitian ini adalah dari segi pendekatan penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Charlan menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik *purposive sampling* untuk mendapatkan data dari responden. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian lapangan untuk mendapatkan data dari narasumber. Penelitian yang telah dilakukan oleh Charlan fokus pada penggunaan jaringan bisnis untuk pengembangan usaha. Sedangkan penelitian ini fokus pada penggunaan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit. Penelitian yang dilakukan oleh Charlan juga tidak mengkaitkan dengan perspektif Islam. Sedangkan penelitian ini mengkaitkan dengan perspektif Islam.

10. Hasil penelitian Syamsu Rijal (2023)

Penelitian yang telah dilaukan oleh Syamsu Rijal ini berjudul “Peran Keunggulan Kompetitif, Inovasi Produk, dan Jaringan Usaha terhadap Kinerja Ekonomi Daerah”.²⁵ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi peran keunggulan kompetitif, inovasi produk, dan jaringan bisnis terhadap kinerja ekonomi. Adapun hasil dari penelitian ini adalah perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif lebih mungkin untuk terlibat dalam inovasi produk dan secara aktif berpartisipasi dalam jaringan bisnis. Tindakan-tindakan ini berkontribusi pada kinerja ekonomi yang

²⁵ Syamsu Rijal, “Peran Keunggulan Kompetitif, Inovasi Produk, Dan Jaringan Bisnis Terhadap Kinerja Ekonomi Daerah,” *Jurnal Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan* 01, No. 03 (2023): 173–185.

lebih baik dan posisi kompetitif di wilayah tersebut. Studi ini menggaris bawahi pentingnya membina lingkungan bisnis yang mendukung dan mendorong keunggulan kompetitif, dan memfasilitasi peluang jaringan.

Adapun perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Syamsu Rijal dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Syamsu Rijal menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Syamsu Rijal tidak hanya fokus pada jaringan bisnis saja, tetapi juga pada keunggulan kompetitif dan inovasi produk. Sedangkan penelitian ini hanya fokus pada pengembangan jaringan bisnis. Penelitian yang dilakukan Syamsu Rijal menggunakan perspektif secara umum, sedangkan penelitian ini menggunakan perspektif Ekonomi Islam.

11. Hasil penelitian Muhammad Yusuf (2022)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad Yusuf ini memiliki judul “Prospek Penggunaan *E-Commerce* Terhadap Profitabilitas dan Kemudahan Pelayanan Konsumen: *Literature Review*”.²⁶ Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad Yusuf ini adalah untuk mengetahui pengaruh penggunaan *e-commerce* oleh pelaku usaha terhadap profitabilitas yang dihasilkan dan pengaruh *e-commerce* tersebut terhadap kemudahan konsumen dalam berbelanja secara *online*. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Yusuf yaitu penggunaan *e-commerce* oleh pelaku usaha memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan profitabilitas yang diperoleh dalam kurun waktu tertentu. Penggunaan *e-commerce* oleh pelaku usaha

²⁶ Muhammad Yusuf, “Prospek Penggunaan E-Commerce Terhadap Profitabilitas Dan Kemudahan Pelayanan Konsumen: Literature Review,” *Jurnal Darma Agung* 30, no. 1 (2022): 786–801.

memiliki pengaruh positif terhadap kemudahan konsumen dalam mendapatkan produk yang diinginkan.

Adapun perbedaan antara penelitian yang dilakukan Muhammad Yusuf dengan penelitian ini adalah penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad Yusuf menggunakan metode *literature review*. Sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad Yusuf berfokus pada penggunaan *e-commerce* terhadap profitabilitas dan kemudahan pelayanan. Sedangkan penelitian ini berfokus pada pengembangan jaringan bisnis terhadap peningkatan profit Islami. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Yusuf, dkk ditinjau secara umum.

12. Hasil penelitian Supardi Rusdiana dan Soeharsono (2019)

Penelitian yang dilakukan oleh Supardi Rusdiana dan Soeharsono ini berjudul “Upaya Pencapaian Daya Saing Usaha Sapi Perah Melalui Kebijakan Pemerintah dan Peningkatan Pendapatan Peternak”.²⁷ Adapun tujuan dari penelitian ini adalah membahas mengenai tinjauan konseptual upaya pencapaian daya saing usaha sapi perah melalui kebijakan pemerintah dan peningkatan pendapatan peternak. Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Supardi Rusdiana dan Soeharsono adalah kebijakan pemerintah dengan meningkatkan tarif impor pada produk susu sapi perah akan berpengaruh positif terhadap daya saing usaha. Produksi susu sapi perah yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan pasar dan secara tidak langsung perekonomian peternak meningkat.

Adapun perbedaan penelitian yang telah dilakukan oleh Supardi Rusdiana dan Soeharsono dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Supardi dalam mencapai tujuan para

²⁷ Supardi Rusdiana dan Soeharsono, “Upaya Pencapaian Daya Saing Usaha Sapi Perah Melalui Kebijakan Pemerintah Dan Peningkatan Pendapatan Peternak,” *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian* 8, No. 1 (2019): 36–50.

yang diharapkan oleh para peternak sapi perah melibatkan kebijakan pemerintah. Sedangkan penelitian ini dalam rangka mencapai tujuan yang diharapkan oleh para peternak dilakukan dengan menjalin jaringan bisnis dengan pihak lain. Penelitian yang telah dilakukan oleh Supardi fokus pada upaya pencapaian daya saing para peternak sapi perah. Sedangkan penelitian ini lebih fokus pada pengembangan jaringan bisnis bagi para peternak sapi perah.

13. Hasil penelitian Ary Ridho Mustofa, Euis Dasipah (2022)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Ary dan Euis ini berjudul “Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi dan Manajerial Tatakelola Peternakan Terhadap Keberhasilan Usaha Ternak Sapi Perah (Studi Kasus pada Peternak Sapi Perah di Kecamatan Cipanas)”.²⁸ Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh Ary dan Euis adalah untuk mengetahui pengaruh faktor sosial ekonomi peternak dan manajerial peternak terhadap keberhasilan usaha peternakan sapi perah. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Ary dan Euis adalah keadaan faktor sosial ekonomi peternak sapi yang terdiri atas aspek atau indikator umur, pendidikan formal, pengetahuan, pengalaman, beban tanggungan, motivasi berusaha, skala usaha, dan modal menunjukkan kriteria baik.

Perbedaan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Ary dan Euis dengan penelitian ini adalah Ary dan Euis dalam melakukan penelitiannya menggunakan pendekatan kuantitatif dengan mengambil responden sebanyak 65 orang. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara dan observasi untuk mendapatkan data yang dibutuhkan oleh Peneliti. Penelitian yang telah dilakukan oleh Ary dan Euis fokus untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan

²⁸ Ary Ridho Mustofa dan Euis Dasipah, “Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Manajerial Tatakelola Peternakan Terhadap Keberhasilan Usaha Ternak Sapi Perah (Studi Kasus Pada Peternak Sapi Perah Di Kecamatan Cipanas),” *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 8, No. 2 (2022): 767–777.

usaha ternak sapi perah. Sedangkan penelitian ini fokus pada pengembangan jaringan bisnis untuk peningkatan profit.

14. Hasil penelitian Aman dan Pradiptya Ayu Harista (2019)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Aman dan Pradiptya ini berjudul “Pengembangan Usaha Ternak Sapi Perah: Evaluasi Konteks Kerentanan dan Dinamika Kelompok”.²⁹ Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh menemukan model pengembangan usaha ternak sapi perah berdasarkan konteks kerentanan dan dinamika kelompok. Adapun hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Aman dan Pradiptya adalah konteks kerentanan berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengembangan usaha ternak sapi perah. Dinamika kelompok berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengembangan usaha ternak sapi perah. Dan konteks kerentanan berpengaruh negatif secara signifikan terhadap dinamika kelompok peternak sapi perah.

Perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan oleh Aman dan Pradiptya dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Aman dan Pradiptya menganalisis pengembangan usaha ternak sapi perah menggunakan evaluasi kerentanan dan dinamika kelompok yang diteliti dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sedangkan penelitian ini menganalisis tentang pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit peternak sapi perah yang diteliti menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian yang dilakukan oleh Aman dan Pradiptya menggunakan perspektif umum. Sedangkan penelitian ini menggunakan perspektif Ekonomi Islam.

²⁹ Aman dan Pradiptya Ayu Harista, “Pengembangan Usaha Ternak Sapi Perah: Evaluasi Konteks Kerentanan dan Dinamika Kelompok,” *Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Peternakan* 22, No. 1 (2019): 23–34.

15. Hasil penelitian Resya Dwi Marselina, Hilman Al-Hafizh dan Triyana (2024)

Penelitian yang telah dilakukan oleh Resya, dkk. ini berjudul “Analisis Jaringan Bisnis untuk Meningkatkan dan Mengembangkan Fashion Sabhira”.³⁰ Tujuan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Resya, dkk ini adalah untuk mengetahui pentingnya menerapkan jaringan bisnis dalam usaha fashion sabhira. Adapun hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Resya, dkk adalah menunjukkan bahwa jaringan bisnis adalah kunci keberhasilan dan kemajuan dari perusahaan fakrot yang sangat berpengaruh pada sabhira terutama pada bagian pemasarannya yang menjadikan peran *e-commerce* dan *event fashion show* menjadi ujung tombak utama dalam peningkatan dan perkembangan usaha. Didukung dengan kualitas bahan dari pihak penyedia barang sebelum diberi label sabhira menjadikan kolaborasi beberapa faktor tersebut menjadi efektif dan efisien. Hal ini dibuktikan dengan dalam beberapa tahun produk sabhira sudah dikenal banyak orang secara luas.

Adapun perbedaan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Resya, dkk dengan penelitian yang dilakukan Peneliti adalah penelitian yang dilakukan Resya bertujuan untuk menganalisis pentingnya jaringan bisnis untuk keberhasilan dan kemajuan suatu usaha. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Peneliti bertujuan untuk menganalisis pengembangan jaringan bisnis untuk peningkatan keuntungan. Selain itu, penelitian yang dilakukan Peneliti bersinggungan dengan hukum Islam, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Resya, dkk tidak bersinggungan dengan hukum Islam.

³⁰ Resya Dwi Marselina, Hilman Al-Hafizh, dan Triyana, “Analisis Jaringan Bisnis Untuk Meningkatkan Dan Mengembangkan Fashion Sabhira,” *Jurnal Pendidikan Tambusai* 8, no. 1 (2024): 2615–22.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembahasan dan pemahaman dalam penelitian ini, maka peneliti menyusun kerangka dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisikan tentang penjelasan dan gambaran secara umum tentang penelitian yang dari: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II: JARINGAN BISNIS DALAM PENINGKATAN PROFIT

Bab ini berisi tentang penjelasan teoritik tentang pengertian jaringan bisnis, konsep jaringan bisnis, indikator jaringan bisnis, jenis-jenis jaringan bisnis, manfaat jaringan bisnis, faktor pendukung dan faktor penghambat jaringan bisnis, pengertian profit, profit dalam perspektif Islam, hukum *al-ribhu* (keuntungan), ketentuan-ketentuan keuntungan dalam Islam, bentuk keuntungan dalam Islam, dan faktor-faktor yang berhak mendapatkan keuntungan.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang penjelasan metode yang digunakan untuk melakukan penelitian dan sistematika pembahasan pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah yang bertujuan untuk meningkatkan profit Islami yang didalamnya mengulas tentang pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran Peneliti, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV: PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI PERAH DI PONOROGO

Bab ini berisi tentang penjelasan pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo yang didalamnya akan mengulas: gambaran umum peternak sapi perah di Ponorogo, paparan data

lapangan serta analisis data lapangan pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo.

BAB V: FAKTOR PENDUKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI PERAH DI PONOROGO

Bab ini berisi tentang penjelasan faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo yang didalamnya akan mengulas: paparan data lapangan dan analisis data lapangan tentang faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo.

BAB VI: DAMPAK PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PROFIT PETERNAK SAPI PERAH

Bab ini berisi tentang penjelasan dari dampak pengembangan jaringan bisnis dalam meningkatkan profit Islami yang didalamnya akan mengulas: paparan data lapangan, analisis data lapangan.

BAB VII: KESIMPULAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari setiap rumusan masalah, saran dan kata penutup yang juga dilengkapi dengan daftar pustaka.



BAB II

JARINGAN BISNIS DALAM PENINGKATAN PROFIT

A. Jaringan Bisnis

1. Pengertian Jaringan Bisnis

Jaringan bisnis/jaringan usaha (*Business Networks*) adalah kerja sama usaha, akses dan hubungan-hubungan dengan pihak ketiga (perusahaan lain, lembaga keuangan, lembaga lainnya) yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya secara efektif dan efisien, sehingga dapat dicapai produktivitas dan daya saing yang tinggi, sehingga perusahaan dapat mencapai profit dan perkembangan usaha yang diharapkan.¹ Jaringan bisnis adalah kegiatan sosial ekonomi dimana kelompok pengusaha seperti berpikiran mengenali, menciptakan atau bertindak atas peluang bisnis. Sebuah jaringan bisnis adalah suatu jenis jaringan sosial yang ada di kegiatan usaha.²

Jaringan bisnis merupakan kegiatan sosial ekonomi dalam bisnis, dimana para pembisnis bertemu untuk membentuk kerja sama bisnis yang bertujuan untuk saling mengenal, menciptakan atau bertindak berdasarkan peluang bisnis dan berbagai informasi terkait bisnis serta membuka relasi bisnis potensial. Tujuan lain dari jaringan bisnis adalah untuk memperluas hubungan dengan orang-orang yang memiliki kesamaan minat dan usaha atau mereka yang memiliki profesi berbeda. Melalui jaringan bisnis setiap orang dapat saling bertukar informasi dan ide terkait pekerjaan maupun segala hal dalam rangka pengembangan bisnis atau karir. Para profesional biasanya bergabung dalam satu jaringan bisnis untuk mendapatkan kenalan baru, menciptakan peluang

¹ Asep Suraya Maulana, *Kewirausahaan (Entrepreneurship) dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekonomi)* (Pekalongan: PT. NEM, 2020), 31.

² Irawati Endar Anjangmas, "Strategi Pengembangan Jaringan Usaha pada Pengusaha Agribisnis Sayuran Organik (Studi Kasus terhadap Perusahaan Citra Niyaga)", *Tesis* (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2019), 58.

baru dan mendapatkan informasi terbaru mengenai bisnis yang mereka jalankan.³

Ada beberapa organisasi jaringan bisnis termuka yang menciptakan model kegiatan jaringan, jika diikuti memungkinkan pelaku bisnis untuk membangun hubungan bisnis baru dan menghasilkan peluang bisnis pada waktu yang sama. Sebuah layanan jaringan profesional merupakan implementasi teknologi informasi untuk mendukung jejaring bisnis. Banyak pelaku bisnis berpendapat jaringan usaha adalah metode yang efektif biaya untuk menghasilkan bisnis baru dari usaha periklanan. Hal ini karena jaringan bisnis adalah kegiatan murah yang melibatkan komitmen lebih pribadi dari pada uang. Jaringan bisnis dapat dilakukan dalam sebuah komunitas bisnis lokal atau pada skala yang lebih besar melalui internet. Situs jaringan bisnis telah berkembang selama beberapa tahun terakhir karena kemampuan internet untuk menghubungkan orang-orang di seluruh dunia.⁴

Jaringan bisnis merupakan salah satu senjata yang cukup ampuh dalam mengembangkan bisnis, karena dengan membentuk jaringan bisnis informasi dapat cepat menyebar. Dengan cepatnya sebaran informasi, maka aspek lain pun akan cepat pula meluas. Dari kondisi seperti ini bisnis akan mudah dikembangkan. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk membentuk jaringan bisnis, salah satunya yaitu memanfaatkan informasi teknologi. Karena adanya informasi teknologi sangat dibutuhkan untuk kelangsungan produsen perusahaan, lembaga, maupun kemajuan instansi. Data dan informasi dibutuhkan untuk menunjang berjalannya sebuah proses bisnis. Mempromosikan produk dengan menggunakan kecanggihan teknologi saat ini lebih banyak menguntungkan, juga mempermudah proses pengembangan dan dapat menghemat biaya.⁵

³ Anwar, *Kewirausahaan Berbasis UMKM* (Lombok: Seval, 2023), 156.

⁴ Ibid, 160.

⁵ Maulana, *Kewirausahaan (Entrepreneurship) dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekonomi)*, 38.

2. Konsep Jaringan Bisnis

Menurut Prabatmodjo jaringan bisnis merupakan suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerja sama antar unsur dalam usaha. Unsur-unsur tersebut pada umumnya berupa unit usaha ataupun non-unit usaha, yang berupa unsur dalam rangkaian yang memfasilitasi penyelenggaraan unit usaha. Kotler menyebutkan bahwa jaringan bisnis melibatkan unit usaha lain dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh produsen, baik dalam kegiatan produksi maupun pemasaran produk. Produsen menggunakan perantara karena mereka menciptakan efisiensi yang lebih besar dalam menyediakan barang bagi pasar sasaran. Melalui kontak, pengalaman, spesialisasi dan skala operasi. Perantara biasanya menawarkan perusahaan lebih dari apa yang didapat oleh perusahaan itu sendiri.⁶

Menurut Sosiawan keterlibatan suatu usaha dalam jaringan bisnis akan memberikan kesempatan lebih besar untuk memasuki pasar baru, melakukan penawaran bersama untuk melakukan proyek atau kontrak yang besar, membentuk produk dan jasa baru, atau membangun keberadaan perusahaan pada pasar internasional dengan biaya secara individu lebih rendah. Lebih dari itu, suatu usaha yang terlibat dalam suatu jaringan bisnis akan mempunyai kesempatan lebih terbuka dalam mengkoordinasikan produk-produknya baik yang baru ataupun yang telah beredar di pasar, serta mempunyai kesempatan akses atau informasi dan pengetahuan penting tentang bisnis. Dengan terlibat dalam jaringan bisnis, suatu usaha mempunyai kesempatan mengurangi biaya produksi dan pemasaran barang, memperbaiki teknologi proses produksi, mampu membentuk jaringan pemasaran dan distribusi yang efektif serta efisien, juga memberikan alternatif solusi masalah.

⁶ Darmawan, "Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil Mitra PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Witel Makassar" (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2019), 15.

3. Indikator Jaringan Bisnis

Menurut Indarti suatu usaha membutuhkan suatu jaringan usaha untuk menambah informasi, modal, keterampilan, tenaga kerja untuk memulai suatu usaha. Jaringan usaha ini bisa berupa hubungan yang ada disekitar kita, seperti teman-teman, rekan kerja, ataupun keluarga. Menurut Suryana dan Bayu, seorang wirausaha tidak dapat hidup sendiri dalam menjalankan usahanya, sehingga akan selalu ada keterikatan dengan pihak luar baik sebagai pemasok, pelanggan, ataupun pedagang perantara. Menurut Dandan Indikator jaringan bisnis ada 3 sebagai dijelaskan pada tabel di bawah ini:⁷

Indikator Jaringan Bisnis	
a. Jaringan Pemasaran	Suatu keberhasilan dalam pemasaran produk dan layanannya, usaha perlu memiliki jaringan pemasaran yang handal, yang selalu siap menyerap produk dan layanan usaha dengan volume, harga dan waktu yang tepat atau membantu kegiatan pemasaran. Dengan demikian jaringan pemasaran ini dapat terdiri dari jaringan itu dan penunjang. Jaringan ini dapat terdiri dari para perantara pemasaran seperti grosir, pengecer, agen dan perantara pemasaran lainnya. Sedangkan jaringan penunjang, yaitu lembaga atau pihak ketiga yang berperan sebagai penunjang kesuksesan pemasaran, seperti perusahaan atau lembaga yang bergerak dalam bidang promosi, ekspedisi, transportasi, informasi pasar, pembiayaan kegiatan pemasaran, memberikan jaminan dalam pemasaran, dan lain-lain.

⁷ Irawan, "Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha."

	Lembaga-lembaga atau pihak ketiga tersebut dapat merupakan lembaga pemerintah, lembaga bisnis dan lembaga lainnya.
b. Jaringan Produksi dan Operasi	Jaringan produksi atau operasi meliputi kerja sama usaha dan hubungan-hubungan dengan berbagai pihak (produsen, pemasok dan pihak lainnya) yang dibutuhkan untuk menjamin proses produksi atau operasi dapat berjalan dengan baik. Dengan jaringan produksi yang kuat maka kapasitas produksi perusahaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan, dapat dilakukan pembagian tugas produksi sesuai dengan keunggulan anggota jaringan, sehingga proses produksi dapat dilakukan lebih efisien, dapat melakukan produksi yang besar melalui subkontak/maklun atau melakukan konsorsium (himpunan beberapa pengusaha), sehingga dapat memenuhi permintaan yang besar dengan cara yang ekonomis.
c. Jaringan Keuangan atau Pembiayaan	Jaringan keuangan terutama menyangkut kerja sama, hubungan-hubungan dan akses ke sumber pembiayaan, baik lembaga keuangan bank ataupun non bank. Jaringan keuangan atau pembiayaan ini tentunya diperlukan perusahaan terutama untuk pemenuhan kebutuhan modal perusahaan secara efektif dan efisien. Selain itu, jaringan dengan lembaga keuangan diperlukan untuk kemudahan dalam melakukan transaksi bisnis

4. Jenis-jenis Jaringan Bisnis

Jenis kerja sama dalam jaringan bisnis dapat dibedakan menjadi beberapa bentuk, seperti:⁸

- a. *Kemitraan (Partnership)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh dua atau lebih orang untuk membagi tanggung jawab, keuntungan, dan risiko dalam menjalankan sebuah usaha.
- b. *Aliansi Strategis (Strategic Alliance)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh dua atau lebih perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang sama, seperti memperluas pasar, meningkatkan kemampuan teknologi, atau mengurangi risiko bisnis.
- c. *Joint Venture*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh dua atau lebih perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis tertentu, seperti memperluas pasar, meningkatkan kemampuan teknologi, atau mengurangi risiko bisnis.
- d. *Kemitraan Vertikal (Vertical Partnership)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh perusahaan yang berada dalam rantai pasokan yang sama, seperti antara produsen dan distributor.
- e. *Kemitraan Horizontal (Horizontal Partnership)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh perusahaan yang berada dalam rantai pasokan yang berbeda, seperti antara produsen dan konsumen.
- f. *Kemitraan Antara UMKM (Partnership between SMEs)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh perusahaan kecil dan menengah (UMKM) untuk mencapai tujuan bisnis yang sama.
- g. *Kemitraan dengan Usaha Besar (Partnership with Large Enterprises)*: Kerja sama bisnis yang dilakukan oleh perusahaan kecil dan menengah (UMKM) dengan perusahaan besar untuk mencapai tujuan bisnis yang sama.

⁸ Mohammad Fajar Hafsa, *Kemitraan Usaha: Konsepsi Dan Strategi* (Jakarta: PT. Pustaka Sinar Harapan, 2000), 56.

5. Manfaat Jaringan Bisnis

Jaringan bisnis memberikan manfaat bagi perkembangan usaha, di antaranya yaitu:⁹

- a. Meningkatkan posisi tawar.
- b. Mencapai skala ekonomi yang efisien.
- c. Meningkatkan kinerja usaha/perusahaan.
- d. Membangun pengaruh dan kekuatan pasar.
- e. Membangun kemampuan daya saing.
- f. Menyusun kekuatan bersama untuk mengatasi keterbatasan dalam usaha/perusahaan.
- g. Memudahkan dalam mengakses jasa-jasa seperti konsultasi manajemen, akuntansi, dan penelitian pasar.
- h. Memudahkan dalam mendapatkan/memperluas informasi pasar.
- i. Memudahkan untuk mendapatkan tambahan modal usaha.
- j. Mengurangi biaya transaksi.
- k. Memudahkan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pasar atau kontrak-kontrak pasar yang lebih besar.
- l. Mengurangi beban resiko dengan cara tanggung renteng.
- m. Dapat menjaga kestabilan harga dari pesaing.
- n. Keberlanjutan usaha terjamin.

B. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Jaringan Bisnis

1. Faktor Pendukung Pengembangan Jaringan Bisnis

Faktor pendukung jaringan bisnis adalah elemen atau kondisi yang berperan dalam memperkuat atau mendukung suatu proses, kegiatan, dan sistem. Faktor pendukung merupakan hal-hal yang mempengaruhi sesuatu menjadi berkembang, memajukan, menambah, dan menjadi lebih dari sebelumnya. Dapat dikatakan faktor pendukung merupakan suatu keadaan yang dapat mendukung suatu usaha untuk mengimplementasikan tujuan dari usaha tersebut, seperti peran teman,

⁹ Ibid, 65.

lingkungan, keluarga atau bahkan kesadara pemilik usaha itu sendiri dalam melaksanakan sesuatu. Faktor pendukung dapat dikatakan juga sebagai motivasi untuk tetap konsisten dalam melaksanakan usaha.¹⁰ Adapun faktor pendukung dalam pengembangan jaringan bisnis di antara yaitu:

a. Kemitraan

Kemitraan dapat mendukung pengembangan jaringan dengan membuka pintu untuk akses ke sumber daya, pengetahuan, dan peluang baru melalui kolaborasi dengan mitra yang memiliki keahlian dan jaringan bisnis yang berbeda. Ini dapat meningkatkan visibilitas, pertumbuhan, dan inovasi bagi kedua belah pihak.

b. Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah dapat mendukung pengembangan jaringan bisnis melalui insentif pajak, pendanaan program pelatihan dan pendidikan, fasilitas akses pasar, infrastruktur yang memadai, serta regulasi yang mendukung inovasi dan pertumbuhan bisnis. Melalui langkah ini, pemerintah menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pengembangan jaringan bisnis yang kuat dan berkelanjutan.¹¹

2. Faktor Penghambat Pengembangan Jaringan Bisnis

Faktor penghambat adalah hal-hal yang berpengaruh sedikit atau bahkan menghentikan sesuatu menjadi lebih dari sebelumnya. Dapat diartikan bahwa faktor penghambat merupakan suatu faktor yang dapat mempengaruhi individu maupun kelompok dalam mengimplementasikan sesuatu, seperti pengaruh yang disebabkan dari dalam diri masing-masing individu atau perusahaan yang akan

¹⁰ Marselina, Al-Hafizh, dan Triyana, "Analisis Jaringan Bisnis Untuk Meningkatkan Dan Mengembangkan Fashion Sabhira."

¹¹ Rosi Setiawati, *Networking Dalam Pengembangan Manajemen Bisnis UKM dan Koperasi* (Bandung: Alfabeta, 2022), 157.

berdampak kurang baik.¹² Adapun faktor penghambat dalam pengembangan jaringan bisnis yaitu:

a. Keterbatasan modal

Keterbatasan modal bisa menjadi penghambat dalam berbagai usaha. Dengan keterbatasan modal maka suatu usaha sulit untuk mempeluas usahanya. Keterbatasan modal juga mempersulit usaha untuk membeli inventaris yang diperlukan. Selain itu keterbatasan modal juga mempersulit bisnis untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, menghalangi pengembangan produk dan layanan baru, dan sulit untuk biaya operasional lainnya.

b. Keterbatasan sarana teknologi

Keterbatasan sarana teknologi bisa menjadi penghambat pengembangan jaringan bisnis karena dapat menghambat komunikasi, kolaborasi, akses ke informasi yang diperlukan untuk pertumbuhan bisnis, dan membatasi adaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar. Sepertinya halnya teknologi atau alat tradisional yang tertinggal tentu tidak mampu menangani kebutuhan bisnis yang berkembang. Hal ini bisa memperlambat proses bisnis dan membuatnya kurang efisien. Selain itu, jika alat teknologi tidak kompatibel satu dengan yang lain atau tidak dapat diintegrasikan dengan mudah, hal ini dapat menghambat fleksibilitas dan skalabilitas jaringan bisnis.

c. Terbatasnya kreativitas dan inovasi

Keterbatasan kreativitas dan inovasi dapat menghambat jaringan bisnis dengan membatasi kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, menciptakan produk atau layanan baru, serta memperbaiki proses internal untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Ini bisa membuat

¹² Marselina, Al-Hafizh, dan Triyana, "Analisis Jaringan Bisnis Untuk Meningkatkan Dan Mengembangkan Fashion Sabhira."

perusahaan ketinggalan dari pesaingnya yang lebih inovatif dan adaptif.¹³

C. Profit dalam Islam

1. Pengertian Profit

Profit atau keuntungan merupakan tujuan utama seseorang dalam menjalankan usahanya. Menurut Nafarin profit adalah suatu perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu.¹⁴ Sedangkan menurut Supomo mengemukakan bahwa profit merupakan pusat pertanggung jawaban antara pemasukan dan pengeluaran yang diukur dengan cara menghitung selisih antara pendapatan dan biaya-biaya.¹⁵ Hanafi mengatakan bahwa profit atau keuntungan merupakan ukuran keseluruhan prestasi suatu usaha yang diukur dengan cara laba= penjualan–biaya.¹⁶ Berdasarkan beberapa pendapat para ahli tentang profit, maka dapat disimpulkan bahwa profit adalah seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya. Profit juga dapat dikatakan sebagai kelebihan pendapatan sebagai imbalan dari menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

Tujuan akhir dari suatu usaha adalah profit atau keuntungan, karena tingkat keuntungan yang berhasil diraih oleh pengusaha biasa dijadikan sebagai tolak-ukur keberhasilan usaha tersebut. Profit yang besar dapat memberikan semangat untuk pemilik modal agar memperbesar investasinya. Melalui profit tersebut, pemilik usaha dapat melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan teknologi, pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, dan dapat memperluas usaha serta menambah jumlah produksi. Dengan profit yang besar, maka suatu usaha dapat

160. ¹³ Setiawati, *Networking dalam Pengembangan Manajemen Bisnis UKM Dan Koperasi*, 139.

¹⁴ Muhammad Nafarin, *Penganggaran Perusahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), 88.

¹⁵ Abdul Halim dan Bambang Supomo, *Akuntansi Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 2005), 139.

¹⁶ Mahmud Hanafi, *Manajemen Keuangan*, Cetakan ke (Yogyakarta: BPEF, 2010), 32.

memberikan kepuasan untuk konsumen dan juga dapat menyesuaikan dengan perkembangan masyarakat sekitar. Sehingga usaha tersebut mampu untuk terus maju dan bertahan.

2. Profit dalam Perspektif Islam

Secara bahasa profit atau *al-Ribhu* atau keuntungan adalah sesuatu kelebihan yang dihasilkan dari beban produksi atau modal.¹⁷ Secara umum dimaksudkan atas semua keuntungan yang dihasilkan oleh pelaku usaha yang lebih dari modal dasar. Keuntungan murni adalah keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi segala beban produksi, upah dan pengelolaan. Sedangkan secara istilah menurut para ulama fikih ada beberapa definisi terhadap *al-Ribhu* (keuntungan), diantaranya sebagai berikut:

- a. Mazhab Hanafi Ulama mazhab hanafi mendefinisikan *al-Ribhu* (keuntungan): kelebihan dari modal, hasil dari usaha, mencari kelebihan pada jual beli
- b. Mazhab Maliki
Kelebihan harga atas harga awal suatu barang baik itu emas atau perak. Kelebihan atas harga suatu barang yang dibeli untuk diperjualbelikan dengan dijual kembali barang tersebut.
- c. Mazhab Syafi'i
Suatu kelebihan atas modal.
- d. Mazhab Hambali
Sesuatu yang lebih atas modal.

Dari berbagai definisi yang dikemukakan oleh para ulama fikih diatas dapat disimpulkan bahwa definisi *al-Ribhu* (keuntungan) menurut ulama fikih tidak terlepas dari makna yang dikandung secara bahasa bahwa *al-Ribhu* adalah sesuatu yang tumbuh berkembang, dan yang lebih dari modal yang digunakan dalam berbagai kegiatan perekonomian. Sebagaimana juga bahwa *al-Ribhu* itu dibatasi

¹⁷ Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam, Terj. Abu Umar Basyir* (Jakarta: Darul Haq, 2004),198.

cakupannya atas sesuatu yang dihasilkan dari kegiatan jual beli, perniagaan dengan pertimbangan biasanya itu dalam kegiatan perniagaan dan produksi.¹⁸

Keuntungan bisnis dalam pandangan ulama disimpulkan sebagai hasil dari suatu usaha dan modal. Jika keuntungan diperoleh bukan dari hasil dua unsur tersebut, maka itu bukan dinamakan keuntungan, melainkan hasil dari praktik riba. Dalam Ekonomi Islam hasil dari praktik riba tidak termasuk sebagai keuntungan. Peranan usaha dan kerja menjadi sangat penting untuk meraih profit. Ekonomi Islam memandang keuntungan dalam bisnis tidak hanya bersifat materi saja, tetapi juga pandangan tentang keuntungan non materi yang diterjemahkan dengan keberkahan. Sehingga keuntungan dalam Ekonomi Islam merupakan keuntungan materi ditambahkan keberkahan yang kemudian menghasilkan maslahat, sehingga menjadikan kesuksesan di dunia dan akhirat bagi pengusaha.¹⁹

3. Hukum *al-Ribhu* (Keuntungan)

Al-Ribhu (keuntungan) akan berbeda hukumnya mengikuti cara dalam memperoleh *al-Ribhu* (keuntungan) tersebut, adakala melalui jalan sesuai ketentuan Islam dan juga adakala melalui jalan yang tidak sesuai ketentuan Islam, ataupun diperselisihkan, sebagai berikut:²⁰

a. *Al-Ribhu* (keuntungan) sesuai Islam.

Dalam *al-Mausu'ah al-Fiqhiyah*: Bahwa *al-Ribhu* (keuntungan) yang sesuai syari'at itu adalah apa yang dihasilkan dari aktifitas yang diperbolehkan melalui akad-akad yang dibolehkan seperti jual beli, mudharabah, perkongsian dan lain-lain. Maka *al-Ribhu* (keuntungan) yang dihasilkan dari kegiatan yang diperbolehkan ini

¹⁸ Yusnaldi Kamaruzzaman, "Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam," *Jurnal El-Hadhanah: Indonesia Journal Of Family Law And Islamic Law* 2, No. 1 (2022): 79–92.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Fachri Fachrudin, *Konsep Laba Berdasarkan Fiqh Mu'amalah* (Bogor: Marwah Indo Media, 2012), 12.

dengan memperhatikan segala ketentuan syariat adalah halal menurut kesepakatan para ulama. Oleh karena itu, *al-Ribhu* (keuntungan) yang sesuai Islam itu adalah *al-Ribhu* (keuntungan) yang dihasilkan dari kegiatan yang diperbolehkan, dan itu melalui pengembangan harta dengan berniaga dan berinvestasi melalui tata cara yang diperbolehkan oleh Islam. Dalil diatas tersebut sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

Firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah Ayat: 16

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya:

Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.

Ayat Al-Qur'an diatas menyatakan *al-Ribhu* (keuntungan) dengan jelas dan maksudnya adalah perniagaan yang menghasilkan keuntungan.

Firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah Ayat: 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا

اللَّهِ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya:

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.

Ayat diatas menjelaskan bahwa tidak termasuk sesuatu yang berdosa ketika seseorang mencari rezeki dan karunia Allah dengan mencari keuntungan melalui perniagaan.

Firman Allah SWT dalam Sudat Al-Baqarah Ayat: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
 ذُلكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ
 جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
 عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kesurupan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

Makna dari ayat diatas adalah: Sesungguhnya Allah Subhanahu Wata'ala telah menghalalkan bagi kamu keuntungan dalam perniagaan dengan melakukan transaksi jual beli, dan Allah telah mengharamkan riba yang merupakan penambahan harta melalui jalan yang tidak benar.²¹

Firman Allah SWT dalam Surat Al Nisa' Ayat: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
 مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

²¹ Suci Ramadhana and Suci Ramadhini, "Konsep Profit Dalam Perspektif Islam," *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)* 4, no. 1 (2023): 1481–90.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.

Allah telah melarang dari memakan harta manusia dengan cara yang bathil, dan Allah telah membolehkan apa yang terjadi dalam perniagaan dengan keridhaan diantara pelakunya dan ini mencakup semua akad-akad transaksi yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan.

Dari penjelasan ayat-ayat diatas dapat diambil pemahaman bahwa setiap keuntungan yang diperoleh dari kegiatan ataupun transaksi yang halal hukumnya adalah halal, sebaliknya pula keuntungan yang dihasilkan dari kegiatan atau transaksi yang haram adalah hukumnya haram.²²

b. Sumber Hadist

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ أَخْبَرَنَا سُفْيَانُ حَدَّثَنَا شَيْبٌ بْنُ عُرْقَدَةَ قَالَ سَمِعْتُ
الْحَيَّ يُحَدِّثُونَ عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ
بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِنَّ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ
بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ قَالَ سُفْيَانُ كَانَ الْحَسَنُ بْنُ
عُمَارَةَ جَاءَنَا بِهَذَا الْحَدِيثِ عَنْهُ قَالَ سَمِعَهُ شَيْبٌ مِنْ عُرْوَةَ فَاتَّبَعْتُهُ فَقَالَ شَيْبٌ
إِنِّي لَمْ أَسْمَعُهُ مِنْ عُرْوَةَ قَالَ سَمِعْتُ الْحَيَّ يُخْبِرُونَهُ عَنْهُ وَلَكِنْ سَمِعْتُهُ يَقُولُ سَمِعْتُ
النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ الْخَيْرُ مَعْفُودٌ بِنَوَاصِي الْخَيْلِ إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ
قَالَ وَقَدْ رَأَيْتُ فِي دَارِهِ سَبْعِينَ فَرَسًا قَالَ سُفْيَانُ يَشْتَرِي لَهُ شَاةً كَأَنَّهَا أَضْحِيَّةٌ

Artinya:

²² Ibid.

Diriwayatkan dari 'Urwah bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing, dengan uang itu ia beli dua ekor kambing, kemudian salah satunya dijual seharga satu dinar, lalu dia menemui beliau dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. Maka beliau mendoa'akan dia keberkahan dalam jual belinya itu". Sungguh dia apabila berdagang debu sekalipun, pasti mendapatkan untung".

Dari terjemah hadis di atas menunjukkan bahwa keuntungan itu sesuatu yang disyariatkan dan dihalalkan dimana Rasulullah., Saw mendoakan atas orang tersebut dengan keberkahan, dan do'a Rasulullah., Saw tersebut merupakan pengakuan Rasul atas kebolehan perbuatannya.

c. Al-Ijma' (Kesepakatan Ulama)

Sebagaimana yang terjadi dalam mudharabah yang mana para pihak yang terlibat di dalamnya mereka berserikat di dalam keuntungan yang dihasilkan adalah merupakan sesuatu yang disyari'atkan secara ijma' ulama, dimana Imam Al Syarkhasi menyatakan: dan bahwa bolehnya hukum akad mudharabah ini adalah diketahui dari Sunnah dan Ijma'. Maka begitu juga hukumnya dengan keuntungan adalah sesuatu yang masyru' secara ijma'.

4. Ketentuan-Ketentuan Keuntungan dalam Islam

Islam telah menetapkan kaedah-kaedah dan ketentuan-ketentuan terhadap keuntungan dalam berbagai kegiatan perekonomian supaya para pelaku usaha dalam bekerja dan mengelola hartanya di berbagai kegiatan ekonomi tidak keluar dari ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh syariat, dengan menjaga prinsip-prinsip keadilan, berbuat baik, serta tidak merugikan orang lain, sehingga terwujud jaminan pemeliharaan atas harta dan perputarannya antara berbagai individu, yang kemudian kemamafaatan dari itu semua dapat dinikmati

dan menjamin keadilan sehingga benar-benar terwujud substansi dari makna bahwa manusia adalah merupakan pengelola dari harta-harta yang dititipkan oleh Allah SWT kepadanya.²³

Ketentuan-ketentuan dan kaedah-kaedah yang ditetapkan atas keuntungan tersebut akan terlihat jelas mana-mana keuntungan yang tidak sesuai dengan syariat, dimana tidak sesuai dengan ketentuan dan kaedah tersebut. Ketentuan-ketentuan tentang keuntungan tersebut terlihat pada dasar-dasar dan prinsip-prinsip yang mengatur keuntungan dalam syariat Islam, sehingga tampak jelas bentuk-bentuk yang sesuai dengan syariat dan yang tidak sesuai dengan syariat, dan ketentuan-ketentuan tersebut sebagai berikut:²⁴

- a. Ketentuan yang pertama dan utama adalah syariat Islam mensyaratkan keuntungan itu merupakan penghasilan yang diperoleh dari jalan sesuai dengan syariat. Dimana Islam menjelaskan sejumlah muamalah atau aktifitas perekonomian yang dibolehkan, serta berbagai sarana dan infrastruktur dalam rangka usaha memperoleh pendapatan yang halal, serta melarang berbagai bentuk keuntungan yang diperoleh melalui jalur yang tidak dibenarkan seperti keuntungan dari perniagaan barang-barang haram, riba, penipuan, perjudian, dan lain-lain.
- b. Islam menjadikan prinsip keadilan sebagai dorongan utama dalam mencari pendapatan dan keuntungan. Dengan memberi jaminan keuntungan dan harga yang berkeadilan, tidak ada penipuan, tanpa ada pihak yang dirugikan, baik konsumen, produsen ataupun pelaku usaha, pemilik modal ataupun pekerja, dengan menciptakan suasana saling pengertian toleransi, saling bantu membantu dalam memikul tanggung jawab sehingga tidak mengambil keuntungan dengan merugikan pihak lain.

²³ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2018), 120.

²⁴ Kamaruzzaman, "Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam."

- c. Mewujudkan keseimbangan antara berbagai kepentingan dan kemaslahatan para pihak pelaku dalam muamalah sesuai dengan kaedah atau dalam hal ini tidak boleh ada kerugian dan merugikan, dimana keuntungan itu semestinya menjadi perwujudan kemaslahatan dan kebaikan semua pihak dari konsumen, produsen, pedagang, investor, dan kemaslahatan serta kebaikan pemilik modal, pekerja. Semua pihak akan mendapatkan bagian dari keuntungan sesuai dengan apa yang mereka investasikan.
- d. Tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan, sebagaimana sabda Rasulullah SAW:
Telah menceritakan kepada kami 'Ali bin 'Ayyasy telah menceritakan kepada kami Abu Ghossan Muhammad bin Muthorrif berkata, telah menceritakan kepada saya Muhammad bin Al Munkadir dari Jabir bin 'Abdullah radliallahu 'anhu bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Allah merahmati orang yang memudahkan ketika menjual dan ketika membeli dan juga orang yang meminta haknya".
Dalam hadits tersebut jelas mengisyaratkan bahwa keuntungan itu tidak boleh dijadikan satu-satunya dasar pertimbangan dalam muamalat, akan tetapi juga harus diperhatikan aspek sosial dan aspek perekonomian, keperluan yang bersifat materi maupun keperluan yang bersifat bukan materi, oleh karena itu Islam telah mengaitkan dengan erat antara keuntungan materi dengan keuntungan yang bukan materi (Ruh). Oleh karenanya besaran keuntungan itu harus dalam ukuran yang bisa dimengerti akal sehat agar tidak terjadi kenaikan harga yang tidak terkendali, dan merugikan banyak pihak.
- e. Secara menyeluruh kita melihat Islam dalam menetapkan ketentuan-ketentuan dalam masalah keuntungan mengkaitkannya dengan kemaslahatan umum masyarakat, dimana yang menjadi dasar utama yang tidak berubah sepanjang masa dalam masalah keuntungan yang dibolehkan dan yang tidak dibolehkan adalah kemaslahatan

tertinggi, dengan mengutamakan kemaslahatan umum daripada kemaslahatan pribadi, kepentingan umum daripada kepentingan pribadi, baik itu dalam persoalan kepemilikan, keuntungan, perniagaan ataupun lainnya, bilamana ada kedhaliman, pemaksaan, mengambil harta orang secara tidak sah maka itu haram hukumnya, dan bilamana terbebas dari itu semua maka halal hukumnya.

5. Bentuk Keuntungan dalam Islam

Dalam Islam keuntungan memiliki dua bentuk yaitu materi dan non-materi. Adapun penjelasan tentang bentuk keuntungan dalam Islam tersebut adalah sebagai berikut:

a. Profit Materi

Pemaknaan profit materi sebagai harta, uang, dan sesuatu yang berharga. Hidup di dunia memang memerlukan materi. Allah SWT. pun memerintahkan manusia untuk bekerja. Perintah tersebut sebagai mana hadist berikut: *“Bekerjalah kamu untuk duniamu seakan kamu hidup selamanya, dan bekerjalah kamu untuk akhiratmu seakan kamu mati esok hari”* (Riwayat Ibnu Abdi Rabbih, *Al-‘Aqdul Farid*, 2/469. *Mawqi’ Al-Warraaq*). Bahkan di zaman Nabi Muhammad SAW, banyak sahabat-sahabat nabi yang merupakan saudagar kaya dengan harta melimpah. Profit materi dalam Islam memiliki perbedaan dengan profit materi konvensional. Perbedaan tersebut terletak pada kegunaan materi tersebut. Menjadi kaya secara materi untuk mendekati diri kepada Allah SWT., itulah yang dimaknai sebagai profit materi Islam.²⁵

Profit materi dapat menguatkan eksistensi manusia sebagai hamba Allah tergantung pada kegunaannya. Seperti halnya, dengan memiliki banyak profit materi maka seseorang dapat melaksanakan

²⁵ Heristiawati Sekar Widoretno dan Anita Wijayanti, “Makna Laba Dalam Perspektif Islam (Studi Pada Usaha Ekonomi Produktif ‘Q-Mas M’, Yayasan Islam Panti Asuhan K.H. Mas Mansyur Kota Malang),” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 4, No. 2 (2016): 1–11.

haji, umroh, menyantuni anak yatim, membangun masjid, dan lain sebagainya. Kesadaran bahwa profit materi, apapun yang dimiliki manusia adalah milik Allah dan tidak akan dibawa mati, menjadikan kegunaan profit materi sebagai penguat hubungan manusia dengan Sang Pencipta.²⁶

b. Profit Non-Materi

Dalam Islam tidak hanya profit materi saja yang mendapat perhatian, tetapi profit non-materi yang berkaitan erat dengan aspek spiritual seseorang juga mendapatkan perhatian, bahkan aspek spiritual sangat ditekankan dalam Islam. Sebagaimana terdapat pada hadist Nabi Saw. Yaitu: *“Dari Abu Hurairah ra. ia berkata: Nabi SAW bersabda: Sesungguhnya Allah tidak memandang kepada rupa kalian, juga tidak kepada harta kalian, akan tetapi Dia melihat kepada hati dan amal kalian”*. Hadist tersebut menjelaskan bahwa Islam sangat menekankan agar dalam aktivitas hidup termasuk aktivitas ekonomi untuk memperhatikan aspek spiritual. Karena ukuran penilaian Allah SWT. terhadap hambanya terletak pada kualitas spiritualnya, bukan pada kualitas materinya. Materi hanya menjadi salah satu jalan untuk memaksimalkan spiritual.²⁷

Penekanan untuk memperhatikan aspek spiritual juga terdapat dalam aktivitas ekonomi seperti mencari keuntungan atau profit. Suatu keuntungan akan terasa nilai hakikatnya ketika jiwa spiritual seseorang mengalami penambahan rasa terhadap Allah SWT. Hal ini terdapat pada hadis Nabi Saw. yaitu: *“Bukanlah kekayaan itu diukur dengan banyaknya harta, tetapi dari sisi jiwa”*. Dalam ekonomi Islam keuntungan spiritual menjadi salah satu ukuran kesuksesan seseorang. Dalam profit non-materi, aspek spiritual dimaknai sebagai rasa. Wujud dari aspek spiritual ini

²⁶ Ibid.

²⁷ Ihwan Wahid Minu, “Fleksibilitas Profit Dalam Ekonomi Islam,” *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah* 1, No. 1 (2019): 102–113.

adalah rasa yang akan terbentuk ketika seseorang melakukan amal atau ibadah kepada Allah SWT. Pada dasarnya manusia senantiasa mencari rasa bahagia, tentram, aman, dan damai dalam hidupnya dan yang merasakan hal tersebut adalah hati.²⁸

6. Faktor-Faktor Yang Berhak Mendapatkan Keuntungan

Setelah kita menjelaskan ketentuan-ketentuan serta kaedah-kaedah yang mengatur tentang keuntungan yang halal seduai dengan syariat dan keuntungan yang haram yang tidak sesuai dengan syariat, sebagaimana konsep syariat Islam bahwa keuntungan itu harus sesuai dengan ketentuan syariat Islam, sehingga bisa dikatakan halal apabila terpenuhi seluruh syarat yang ditetapkan. Demikian pula berhaknyanya atau tidak berhaknyanya seseorang untuk dapat memiliki keuntungan itu juga syariat Islam menetapkan ketentuan-ketentuan sebagaimana dijelaskan oleh para ulama fikih. Maka kita disini akan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap berhaknyanya seseorang untuk mendapatkan atau memiliki keuntungan sebagaimana dijelaskan oleh ulama fikih ada 3 (tiga) yaitu:²⁹

a. Berhak mendapatkan keuntungan karena *al-Mâl* (harta/modal)

Bahwa keuntungan itu dapat diperoleh dan berhak dimiliki dengan harta atau modal, apabila seseorang menggunakan harta atau modalnya dalam kegiatan ekonomi dan berinvestasi maka orang itu berhak untuk mendapatkan keuntungan dari keuntungan harta atau modal tersebut. Seseorang yang memberikan harta atau modal pada suatu akad mudharabah, maka orang tersebut berhak mendapatkan keuntungan dari keuntungan mudharabah tersebut dikarenakan orang tersebut telah mengeluarkan modal pada akad mudharabah tersebut, dan itu disebut dengan berhak atas keuntungan karena harta atau modal. Oleh karena itu pemilik modal berhak mendapatkan keuntungan pada mudharabah tersebut.

²⁸ Ibid.

²⁹ Kamaruzzaman, "Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam."

b. Berhak mendapatkan keuntungan karena *al- 'amal* (kerja)

Keuntungan dalam Islam sangat berkaitan dengan kerja dan usaha yang dilakukan oleh setiap orang, sebagaimana keuntungan itu merupakan hasil dari harta, begitu juga keuntungan itu merupakan hasil dari usaha atau kerja, pekerja pada investasi berhak mendapatkan keuntungan dari keuntungan investasi tersebut karena dia sudah bekerja dalam mengelola harta pada investasi tersebut. seperti orang yang bekerja dalam jual beli pada perniagaan, atau pada perkongsian mudharabah maka orang yang bekerja tersebut berhak mendapatkan bagian keuntungan dari keuntungan yang diperoleh dari investasi atau mudharabah tersebut karena dia telah bekerja pada pengelolaan modal, karena kerja memiliki peran yang utama dalam usaha mewujudkan keuntungan pada mudharabah. Investasi dan produksi tidak akan terwujud tanpa ada kerja. Al Kasani mengatakan: Adapun ketetapan berhaknya keuntungan karena pekerjaan, bahwa orang yang melakukan mudharabah berhak atas keuntungan yang dihasilkan karena kerjanya pada mudharabah tersebut.

c. Berhak mendapatkan keuntungan karena *al-Daman* (Jaminan)

Al-Daman adalah memikul tanggung jawab dalam berbagai akad, tanggung jawab tersebut dikenal dalam bahasa para ulama fikih sebagai *al-Daman*. Sebagian ulama Fikih menjadikan *al-Daman* itu sebagai satu sebab untuk memperoleh keuntungan, sebagaimana pemilik modal berhak mendapatkan keuntungan karena modalnya, orang yang bekerja berhak mendapatkan keuntungan karena pekerjaannya, adapun orang yang memikul tanggung jawab berhak mendapatkan keuntungan karena tanggung jawab yang dia tanggung yaitu ketika modal dalam mudharabah sudah menjadi tanggung jawab salah seorang mudharib maka orang tersebut berhak mendapatkan keuntungan karena jaminannya, jadi keuntungan itu

adalah karena tanggung jawab atau jaminan terhadap modal, sebagaimana sabda Rasulullah SAW.³⁰



³⁰ Ibid.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh Peneliti yaitu penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field reseach*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada di lapangan.¹ Penelitian lapangan (*field research*) bertujuan untuk mengungkap fakta dan kenyataan yang ada di masyarakat.² Sedangkan untuk pendekatan yang digunakan oleh Peneliti yaitu pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang memahami tentang fenomena dalam kontek natural yang mana Peneliti tidak memanipulasi fenomena yang diamati.³ Penelitian kualitatif dapat digunakan untuk meneliti kondisi objek alamiah di mana Peneliti merupakan instrument kunci.⁴ Tujuan dari penelitian kualitatif yaitu menjelaskan suatu fenomena secara detail dengan cara pengumpulan data yang detail juga, yang menunjukkan pentingnya kedalam data yang diteliti.⁵

Jenis penelitian ini dikatakan penelitian lapangan karena Peneliti terjun ke lapangan untuk melakukan penelitian secara langsung terkait dengan fenomema yang ditelitinya. Adapun alasan Peneliti memilih menggunakan pendekatan kualitatif karena menganggap permasalahan yang diteliti cukup kompleks dan dinamis sehingga data yang diperoleh dari narasumber dapat didapat dengan metode yang alamiah seperti, observasi, wawancara secara langsung dengan narasumber sehingga jawaban yang didapatkan merupakan jawaban yang alamiah. Tidak hanya itu saja, Peneliti juga bermaksud untuk mengetahui situasi sosial secara mendalam dan juga ingin mengetahui teori yang sesuai dengan data yang diperoleh di lapangan.

¹ Suharsimi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung: Tarsoto, 1995), 58.

² Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Harus Berkarya, 2009), 354.

³ Samiaji Sarosa, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Erlangga, 2001), 208.

⁴ Rijal Arifin, *Mengenal Jenis Dan Teknik Penelitian* (Jakarta: Erlangga, 2001), 288.

⁵ Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial* (Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019), 76.

B. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, kehadiran peneliti merupakan instrumen utama yang bertujuan untuk pengumpulan data. Salah satu ciri penelitian kualitatif yaitu proses pengumpulan data dilakukan sendiri oleh peneliti. Menurut Sugiono dalam penelitian kualitatif peneliti akan terjun langsung ke lapangan, baik untuk melakukan wawancara, pengumpulan data, analisis data, dan membuat kesimpulan.⁶ Kehadiran peneliti merupakan hal yang sangat diperlukan, karena dengan kehadiran peneliti ini akan diperoleh data yang sebenarnya tanpa adanya penambahan dan rekayasa. Di dalam penelitian ini Peneliti akan datang langsung ke lokasi penelitian dengan maksud untuk menggali informasi yang berkaitan dengan pengembangan jaringan bisnis yang dilakukan oleh beberapa peternak sapi perah di beberapa desa di Ponorogo. Untuk itu kehadiran Peneliti sangat penting untuk mendapatkan data yang valid dan lengkap.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat di mana peneliti dapat memperoleh informasi mengenai data yang diperlukannya. Selain itu, lokasi penelitian juga dapat diartikan sebagai tempat dilakukannya suatu penelitian. Dalam memilih lokasi penelitian harus didasarkan pada kemenarikan, keunikan, kesesuaian tempat penelitian dengan tema yang dipilih.⁷ Setelah pemilihan lokasi penelitian, diharapkan Peneliti menemukan hal-hal yang bermanfaat dan baru. Pentingnya menentukan lokasi penelitian adalah untuk menghindari melebarnya permasalahan yang akan dikaji oleh peneliti. Selain itu dengan menentukan lokasi penelitian, maka objek dan tujuan penelitian sudah diketahui sehingga dapat mempermudah Peneliti

⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 307.

⁷ Eko Sudarmanto, *Desain Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 207.

dalam melakukan kegiatannya.⁸ Mengingat penelitian ini adalah penelitian kualitatif, maka penelitian dilakukan secara langsung. Sehingga Peneliti menyatakan lokasi yang dijadikan sebagai objek penelitian. Adapun lokasi yang dipilih oleh Peneliti untuk melakukan penelitian ini yaitu di beberapa peternakan sapi perah yang ada di Kabupaten Ponorogo. Pemilihan lokasi penelitian tersebut berawal dari adanya suatu masalah yang timbul berdasarkan pengamatan sementara yang dilakukan oleh Peneliti.

D. Data dan Sumber Data

Data dapat disebut juga sebagai materi mentah yang membentuk semua laporan penelitian.⁹ Data bisa berbentuk suatu keadaan, gambar, suara, huruf, angka, matematika, bahasa ataupun simbol-simbol lainnya yang bisa digunakan untuk melihat lingkungan atau suatu konsep.¹⁰ Dalam penelitian kualitatif sumber data utamanya adalah kata-kata dan tindakan.¹¹ Data berdasarkan sumbernya juga ada dua yaitu, data primer dan data sekunder.

Dalam penelitian ini, Peneliti berfokus pada data-data mengenai pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan probabilitas Islami di Ponorogo. Data dalam penelitian ini dikategorikan data berdasarkan sumbernya, yang mana data berdasarkan sumbernya terdapat dua macam yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang dapat diperoleh langsung dari pihak yang diperlukan datanya. Dalam penelitian ini yang termasuk dalam data primer yaitu, hasil wawancara yang dilakukan oleh Peneliti terhadap narasumber yang berkaitan dengan pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan profit. Selain itu, hasil

⁸ Iwan Hermawan, *Teknik Menulis Karya Ilmiah Berbasis Aplikasi Dan Metodologi* (Karawang: Hidayatul Quran, 2019), 131.

⁹ Mamik, *Metodologi Kualitatif* (Sidoarjo: Zifatama, 2015), 77.

¹⁰ Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 65.

¹¹ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 65.

observasi tempat, suasana, dan tugas yang dikerjakan oleh para peternak sapi perah juga termasuk data primer. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari para peternak sapi perah dan sekretaris koperasi yang menjadi mitra dari peternak sapi perah.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh Peneliti dari berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, laporan, dan jurnal.¹² Data ini diambil dari membaca buku, jurnal, dan literatur lainnya yang berkaitan dengan pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan profit yang datanya masih relevan digunakan sebagai bahan acuan Peneliti dalam menyusun tesis.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu proses yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang dibutuhkan oleh peneliti.¹³ Menurut Sugiyono teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data. Sugiyono juga mengatakan bahwa pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada *natural setting* atau pada kondisi yang alamiah, sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak menggunakan observasi dan wawancara.¹⁴ Pada penelitian ini Peneliti menggunakan tiga teknik penelitian, di antaranya:

1. Wawancara

Wawancara merupakan proses percakapan yang dilakukan oleh peneliti dengan narasumber dengan tujuan mendapatkan informasi yang dibutuhkan, dengan pedoman, dan bisa dilakukan secara langsung maupun melalui alat komunikasi.¹⁵ Penelitian dengan menggunakan

¹² Nurdin dan Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, 91.

¹³ Mamik, *Metodologi Kualitatif*, 103.

¹⁴ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 225.

¹⁵ Fandi Rosi Sarwo Edi, *Teori Wawancara Psikodiagnostik* (Yogyakarta: PT. Leutika Nouvalitera, 2016), 3.

teknik wawancara ini, Peneliti berperan aktif untuk bertanya dan memancing narasumber agar memberikan informasi yang dibutuhkan oleh Peneliti. Penggunaan teknik wawancara ini ditujukan untuk mencari kelengkapan data yang diperlukan oleh Peneliti. Dalam penelitian ini wawancara akan dilakukan dengan pemilik sapi perah.

2. Observasi

Teknik *observasi* adalah cara pengambilan data yang dilakukan oleh peneliti dengan cara melakukan pengamatan atau pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang akan diteliti.¹⁶ Teknik observasi digunakan ketika seorang peneliti hendak mengetahui tentang fenomena objek yang diamati. Salah satu kelebihan dari metode observasi adalah data yang diperoleh lebih dapat dipercaya karena peneliti terjun langsung untuk melakukan pengamatan.¹⁷ Dalam penelitian dengan teknik observasi, Peneliti datang langsung ke beberapa peternakan sapi perah yang ada di Ponorogo untuk melihat dan mengamati peristiwa yang ada di peternakan sapi perah tersebut secara langsung dan mencatat hal-hal yang diperlukan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik memperoleh data langsung dari tempat penelitian yang meliputi, buku-buku yang relevan, peraturan, laporan kegiatan, dan foto-foto yang relevan.¹⁸ Dengan teknik dokumentasi peneliti dapat memperoleh informasi data dari berbagai macam sumber tertulis atau dari dokumen yang ada pada informan yang berbentuk peninggalan budaya. Karya seni, dan karya pikir.¹⁹ Teknik dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik observasi dan wawancara. Data dokumentasi yang diperoleh akan ditelaah secara mendalam sehingga dapat mendukung dan kepercayaan pembuktian

¹⁶ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 157.

¹⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 66.

¹⁸ Ridwan, *Metode & Teknik Penyusunan Tesis* (Bandung: Alfabeta, 2006), 105.

¹⁹ *Ibid.*, 106.

suatu kejadian.²⁰ Teknik ini digunakan oleh Peneliti untuk mengetahui gambaran umum yang meliputi peningkatan jumlah ternak sapi perah serta dokumen-dokumen lain yang berkaitan dengan fokus penelitian

F. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data merupakan teknik yang menjelaskan prosedur dari analisis data yang sesuai dengan pendekatan penelitian. Karena penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, maka teknik pengolahan data dilakukan dengan cara menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, baku, runtut, logis, dan efektif sehingga memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Terdapat beberapa tahap dalam teknik pengolahan data di antaranya yaitu:

1. *Editing* (Pemeriksaan Data)

Editing merupakan proses meneliti data-data yang telah diperoleh mulai dari kelengkapan jawaban, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, dan relevansinya dengan data yang lain.²¹ Dalam penelitian ini, Peneliti melakukan proses *editing* terhadap hasil wawancara dengan para narasumber terpilih.

2. *Classifying* (Klasifikasi)

Klasifikasi merupakan proses dalam pengelompokan semua data baik yang bersasal dari hasil wawancara, hasil observasi atau dokumentasi. Data yang didapat akan dibaca dan ditelaah kembali sehingga mendapatkan data yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan.²² Menurut penjelasan tersebut peneliti harus mengelompokkan data yang peneliti peroleh. Memilih dan memilah mana yang mudah dipahami dan mana yang sulit untuk dipahami. Hal ini bertujuan agar mudahnya dalam memberikan informasi yang jelas kepada orang lain.

²⁰ Ibid., 108.

²¹ Abu Achmad and Cholid Nakubo, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005).

²² Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 104.

3. *Verifying* (Verifikasi)

Verifying atau verifikasi merupakan proses memeriksa data dan informasi yang telah diperoleh agar data tersebut valid sehingga dapat diakui dan digunakan dalam penelitian. Pada penelitian ini Peneliti akan mengkonfirmasi ulang dengan menyerahkan data yang sudah didapat subjek penelitian. Hal ini bertujuan untuk menjamin bahwa data yang didapat benar-benar valid dan tidak ada manipulasi.

4. *Concluding* (Kesimpulan)

Concluding atau kesimpulan merupakan teknik terakhir dalam proses pengolahan data. *Concluding* adalah keputusan atas proses pengolahan data yang terdiri dari tiga proses sebelumnya. Dari kesimpulan inilah nantinya akan menjadi suatu data yang berkaitan dengan objek penelitian.²³

G. Teknik Analisis Data

Menurut Dey menyatakan: “*Analysis is process of resolving data into its constituent component to reveal its characteristic elements and structure*”. Analisis merupakan proses pemecahan data menjadi komponen-komponen yang lebih kecil berdasarkan elemen dan struktur tertentu.²⁴ Dari penjelasan tersebut diketahui bahwasannya peneliti menganalisis data melalui beberapa proses pemecahan data. Analisis data yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh baik data hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun dalam pola, menentukan mana yang penting dan mana yang harusnya dipelajari, dan membuat kesimpulan sampai mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²⁵

²³ Nana Saudjana dan Ahwal Kusuma, *Proposal Penelitian Di Perguruan Tinggi* (Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002), 34.

²⁴ Ahmad Zaki, *Metode Pengumpulan Dan Teknik Analisis Data* (Yogyakarta: Andi, 2018), 194.

²⁵ Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffary, 2020), 86.

Disini peneliti berperan mengembangkan dari apa yang didapat dan menyusun seluruh informasi kemudian dijadikan data yang ringkas. Tujuannya adalah agar mudah dipahami, mudah dibaca, dicerna dan mudah untuk diterima oleh semua orang apa yang akan peneliti sampaikan dalam penelitiannya. Proses analisis data kualitatif peneliti akan menjelaskan proses dari analisis data kualitatif sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemfokusan, dan penyederhaan data-data yang diperoleh di lapangan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam reduksi data adalah menajamkan analisis, mengelompokkan ke dalam setiap permasalahan melalui penjelasan singkat, dan membuang data yang tidak dibutuhkan.²⁶ Hal ini dilakukan karena data yang diperoleh di lapangan tentang pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan profit Islami di Ponorogo masih kompleks.

2. Display Data

Menurut Miles dan Huberman bahwa penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Penyajian data dilakukan untuk mengetahui gambaran dari keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan. Pada penyajian data peneliti berupaya untuk mengklasifikasikan dan menyajikan data yang sesuai dengan pembahasan.²⁷ Setelah merangkum seluruh data tentang pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah dalam meningkatkan profit Islami di Ponorogo kemudian menarik kesimpulan dari penyusun informasi tersebut.

²⁶ Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV. Jejak, 2018), 244.

²⁷ Umrati and Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, 89.

H. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian untuk menghindari kesalahan terhadap data yang telah terkumpul, maka dilakukanlah pengecekan keabsahan data. Pengecekan keabsahan data didasarkan pada derajat kepercayaan dengan menggunakan triangulasi, ketekunan pengamatan, pengecekan teman sejawat.²⁸ Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk pengecekan keabsahan data yaitu menggunakan triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan berbagai sumber di luar data sebagai perbandingan.²⁹ Triangulasi dibedakan menjadi tiga macam yaitu:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber merupakan cara untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber.³⁰ Data yang telah diperoleh dari narasumber kemudian ditanyakan kepada informan lain yang masih memiliki terikatan satu sama lain.³¹

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik merupakan cara yang dilakukan untuk mengecek data kepada sumber yang sama, tetapi menggunakan teknik yang berbeda. Jika dengan teknik ini menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti harus melakukan penelitian lebih lanjut dengan sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.³²

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara menjalankan pengecekan ulang terhadap data yang telah diperoleh di waktu atau situasi yang berbeda. Terkadang hasil wawancara pada suatu waktu atau situasi jika

²⁸ Abdul Rahman Rahim, *Cara Praktis Penulisan Karya Ilmiah* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020), 133.

²⁹ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 330.

³⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 369.

³¹ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 335.

³² Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 374.

diulang kembali dapat memberikan informasi data yang berbeda, sehingga perlu adanya pengecekan ulang. Bila hasil dari pengecekan ulang berbeda, maka harus dilakukan berulang-ulang hingga ditemukan data yang valid.³³



³³ Ibid, 376.

BAB IV
PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS PETERNAK SAPI PERAH
DI PONOROGO

A. Gambaran Umum Peternak Sapi Perah di Ponorogo

1. Letak Geografis dan Topografi

Kabupaten Ponorogo merupakan salah satu Kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Timur yang berjarak 200 Km sebelah barat daya ibu kota provinsi. Kabupaten Ponorogo terletak pada $111^{\circ}07'$ - $111^{\circ}52'$ Bujur Timur dan $7^{\circ}49'$ - $8^{\circ}20'$ Lintang Selatan. Luas wilayah Kabupaten Ponorogo mencapai 1.371.780 km² terbagi menjadi 21 kecamatan yang terdiri dari 279 desa dan 26 kelurahan dengan batas wilayah sebagai berikut:

Sebelah utara : Kabupaten Magetan, Madiun, dan Nganjuk

Sebelah timur : Kabupaten Tulungagung dan Kabupaten
Trenggalek

Sebelah selatan : Kabupaten Pacitan

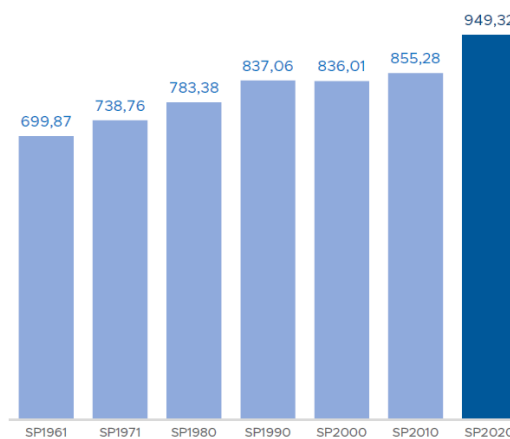
Sebelah barat : Kabupaten Pacitan dan Kabupaten Wonogiri

Keadaan Topografi Kabupaten Ponorogo bervariasi mulai dataran rendah hingga dataran tinggi. Berdasarkan data yang ada, sebagian besar wilayah Kabupaten Ponorogo yaitu 79% terletak pada ketinggian kurang dari 500 m di atas permukaan laut, 14,4% berada di antara 500 sampai 700 m di atas permukaan laut dan sisanya 5,9% berada pada ketinggian di atas 700 m. Kabupaten Ponorogo merupakan dataran rendah dengan iklim tropis yang mengalami dua musim yaitu musim penghujan dan musim kemarau dengan suhu udara 18° s/d 31° Celcius. Kabupaten Ponorogo dilewati oleh 14 sungai dengan panjang antara 4 sampai dengan 58 km sebagai sumber irigasi bagi lahan pertanian dengan produksi padi maupun hortikultural. Sebagian besar dari luas

yang ada terdiri dari area kehutanan dan lahan sawah sedang sisanya digunakan untuk tegal pekarangan.¹

2. Gambaran Kependudukan

SP2020 mencatat penduduk Kabupaten Ponorogo pada bulan September 2020 sebesar 949,32 ribu jiwa. Dibandingkan dengan hasil sensus sebelumnya yang dilaksanakan pada bulan Mei 2010, jumlah penduduk Kabupaten Ponorogo terus mengalami peningkatan. Dalam jangka waktu sepuluh tahun yaitu tahun 2010 hingga 2020, dengan catatan adanya perbedaan referensi waktu pencacahan sekitar 4 bulan jumlah penduduk Kabupaten Ponorogo mengalami penambahan sekitar 94 ribu jiwa.



Gambar 1. Jumlah Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2020

Hasil dari Survei menunjukkan bahwa di Kabupaten Ponorogo terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 474,26 ribu orang, atau 49,96 persen dari penduduk Kabupaten Ponorogo. Sementara jumlah penduduk perempuan di Kabupaten Ponorogo hasil SP2020 sebanyak 475,06 orang, atau 50,04 persen dari penduduk Kabupaten Ponorogo. Total 949,32 ribu orang.²

¹ Pemerintah Kabupaten Ponorogo, “Kabupaten Ponorogo,” BPK Perwakilan Provinsi Jawa Timur, n.d., <https://jatim.bpk.go.id/kabupaten-ponorogo/>. (Diakses pada Kamis, 25 April 2024. Pukul 10:36)

² Ni Made Ratmini, Tatik Khoiyriyah, and Wahyu Tri Mulatsih, “Hasil Sensus Penduduk 2020 Kabupaten Ponorogo,” Badan Pusat Statistika Kabupaten Ponorogo, 2021,

3. Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Usaha ternak sapi perah di Ponorogo terus mengalami peningkatan yang pesat sehingga menjadi sentra susu. Hal ini didukung oleh kemudahan-kemudahan yang diperoleh para peternak sapi perah di Ponorogo untuk terus mengembangkan ternaknya. Kemudahan dalam mendapatkan modal, kemudahan mendapatkan rumput alam dan sumber air bersih, serta kemudahan-kemudahan lainnya. Sehingga peternak sapi perah di Ponorogo terus bertambah. Dari data BPS Jawa Timur diketahui bahwa dari tahun 2021 sampai tahun 2022 populasi ternak sapi perah di Ponorogo mengalami peningkatan hingga 500 ekor lebih.³ Usaha ternak sapi perah di Ponorogo memang dianggap menjadi salah satu usaha yang memiliki pendapatan menjanjikan, utamanya bagi masyarakat pedesaan. Dengan berbagai sumber alam yang mendukung, masyarakat pedesaan di Ponorogo banyak yang tergiur untuk beternak sapi perah.

Kabupaten/Kota Regency/Municipality	Sapi Perah/Dairy Cattle		Sapi Potong/Beef Cattle	
	2021	2022*	2021	2022*
Kabupaten/Regency				
Pacitan	839	897	95 954	98 153
Ponorogo	9 348	9 905	85 716	86 259
Trenggalek	6 619	6 795	38 840	40 034
Tulungagung	25 499	25 836	144 801	152 539
Blitar	19 640	20 209	153 829	155 944
Kediri	10 813	11 189	234 177	240 852
Malang	87 943	90 237	246 734	252 930

Gambar 2. Pertambahan Populasi Ternak Sapi Perah di Kabupaten Ponorogo Tahun 2021-2022

<https://ponorogokab.bps.go.id/pressrease/2021/01/22/33/hasil-sensus-penduduk-2020-kabupaten-ponorogo-.html>. (Diakses pada Kamis, 25 April 2024. Pukul 11.04).

³ BPS Provinsi Jawa Timur, "Populasi Ternak Sapi Perah Dan Sapi Potong Menurut Kabupaten/Kota Dan Jenis Ternak Di Provinsi Jawa Timur (Ekor), 2021 Dan 2022," Badan Pusat Statistika Provinsi Jawa Timur, 2023, <https://jatim.bps.go.id/statictable/2023/03/21/2590/-populasi-ternak-sapi-perah-dan-sapi-potong-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-ternak-di-provinsi-jawa-timur-ekor-2021-dan-2022.html>.

B. Data Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Jaringan bisnis merupakan suatu hubungan yang diperlukan oleh setiap usaha, hal ini pula yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo. Jaringan bisnis yang berbentuk kemitraan ini dijalin oleh peternak sapi perah di Ponorogo dengan koperasi susu Bangun Lestari. Hal ini diungkapkan oleh Pak Wahid sebagai sekretaris koperasi Bangun Lestari. Beliau berkata:

“Kalau bentuk kerja sama yang kita jalin dengan para peternak ini adalah kemitraan Mbak. Jadi kita akan memberikan bantuan untuk operasional peternakan anggota mitra kita, yang kemudian koperasi akan mendapatkan susu untuk kemudian diteruskan kepada PT. Frisian Flag Indonesia yang merupakan perusahaan penampung susu untuk koperasi Bangun Lestari ini Mbak”.⁴

Hal yang sama juga dikatakan oleh Bapak Purnomo yang merupakan salah satu peternak sapi perah yang menjadi narasumber dalam penelitian ini. Beliau mengatakan: “Saya bermitra dengan koperasi Bangun Lestari sudah dari 2018 Mbak”.⁵

Peternak sapi perah yang bermitra dengan koperasi Bangun Lestari mendapatkan kemudahan dalam banyak hal, seperti tersedianya pos penampung susu yang merupakan tempat untuk menampung susu sementara yang disediakan oleh koperasi Bangun Lestari. Hal ini diungkapkan oleh peternak sapi perah lainnya yaitu Pak Hadi. Beliau mengatakan: “Setelah saya menjadi anggota koperasi, saya lebih dekat untuk menjual susunya Mbak, karena sudah ada tempat penampungnya susu yang disediakan koperasi”.⁶

Adanya pos penampungan susu sementara untuk para peternak yang menjadi anggota dari koperasi Bangun Lestari juga dibenarkan oleh Bapak Wahid, beliau berkata: “Disediakan pos penampungan susu sementara di setiap daerah Mbak. Kita usahakan dalam pembuatan pos penampungan

⁴ Muhammad Wahid Komarudin, “Wawancara,” 2023.

⁵ Purnomo, “Wawancara,” 2023.

⁶ Suhadi, “Wawancara,” 2023.

susu itu yang berada di tengah-tengah, jadi tidak terlalu jauh para peternak untuk mengantarkan susunya”.⁷

Dengan adanya pos-pos penampungan susu sementara yang disediakan oleh koperasi Bangun Lestari memberikan kemudahan baik untuk para peternak sapi perah maupun bagi koperasi. Dengan adanya pos penampungan susu menjadikan lebih efektif dan efisien baik untuk peternak sapi perah maupun untuk koperasi.

Kemudahan lain yang didapatkan oleh para peternak sapi perah setelah bermitra dengan koperasi Bangun Lestari yaitu bisa mendapatkan harga jual susu yang lebih tinggi. Hal ini diungkapkan oleh Pak Purnomo dalam wawancaranya dengan Peneliti. Beliau mengatakan:

“Semenjak saya ikut gabung anggota koperasi Bangun Lestari, *Alhamdulillah* bisa mendapatkan harga jual susu yang lebih tinggi Mbak. Lebih mudah juga menjual susunya, tidak perlu kesana-kesana, tidak perlu takut kalau basi. Kalau dulu sebelum saya ikut anggota koperasi ini sering *nombok* saya Mbak untuk beli *sentrat* sama vitamin-vitamin itu. Hampir saya menyerah ternak sapi ini Mbak. *Alhamdulillahnya* ada saudara yang menawari saya untuk ikut ke bermitra dengan koperasi”.⁸

Hal serupa juga dikatakan oleh Pak Hadi sebagai berikut:

“Setelah ikut koperasi itu tentu jadi lebih mudah Mbak juga harga beli yang diberikan oleh koperasi tinggi. Kalau langsung ke koperasi itukan *ibarate* tidak kebanyakan pelantara Mbak, jadi harga belinya pasti tinggi. Dulu awal-awal saya ternak tahun 2010 itu, saya lewat tengkulak Mbak, karena belum *tau* informasi tentang-tentang koperasi susu *jaman* itu. Ya pendapatan dari hasil perah *cuma* cukup buat beli *sentratnya* saja, istilahnya *yo pas* gitu Mbak, *nggak* untung juga *nggak* rugi.”⁹

Harga susu murni saat ini mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Jika pada tahun 2022 harga susu murni berkisar antara 6.000-6.500 per liter, maka saat ini susu murni dihargai sekitar 7.500-8.000. Hal ini tentu memberikan peningkatan pendapatan bagi para peternak.

⁷ Muhammad Wahid Komarudin, “Wawancara,”

⁸ Purnomo, “Wawancara.”

⁹ Suhadi, “Wawancara.”

Dengan rata-rata per hari setiap satu ekor sapi perah dapat menghasilkan sekitar 18 liter susu. Rata-rata peternak sapi perah di Ponorogo memiliki 5-10 ekor sapi. Sehingga dalam sehari peternak sapi perah bisa mendapatkan sekitar Rp. 720.000-Rp.1.500.000.

Tidak hanya itu saja, kemudahan dirasakan oleh para peternak sapi perah juga untuk mendapatkan konsentrat dengan kualitas baik dan harga yang cocok serta mendapatkan vitamin dan obat-obat yang diperlukan oleh peternak. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Tohari selaku ketua pos penampung susu. Beliau mengatakan:

“Adanya kemitraan dengan koperasi ini kan memang tujuannya untuk memudahkan para peternak ya Mbak. Jadi menyediakan *sentrat*, vitamin untuk nambah nafsu makan ternak, obat-obatan untuk ternak yang sakit itu termasuk juga dalam tanggung jawab koperasi. Karena makanan, vitamin, dan obat-obatan yang diberikan ke sapi-sapi itu juga mempengaruhi banyaknya susu. *Nah*, adanya koperasi ini adalah sebagai tim yang membantu menyediakan hal-hal tersebut.”¹⁰

Hal yang sama juga dikatakan oleh Pak Rendi selaku salah satu peternak sapi perah. Beliau mengatakan:

“Semenjak saya ikut koperasi *stok sentrat* aman Mbak, karena sudah dijadwal sama koperasinya. Langsung diantar juga sampai rumah. Untuk pembayarannya pun sudah diatur oleh pihak koperasi Mbak. Kalau sistem di koperasi itu hasil dari penjualan susu sapi kita akan diberikan setiap 1 bulan sekali Mbak, itu diberikan dengan pendapatan bersih, sudah dipotong untuk pembelian *sentrat* itu.”¹¹

Dengan bermitranya peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari memberikan kemudahan peternak untuk mendapatkan konsentrat dan vitamin, dan obat-obatan untuk ternaknya. Konsentrat, vitamin, dan obat-obatan untuk ternak telah disediakan oleh koperasi yang kemudian akan dibagikan kepada peternak sesuai dengan kebutuhan masing-masing peternak. Pendistribusian konsentrat, vitamin, dan obat-obatan dikoordinasi dan dilakukan melalui pos penampungan susu. Model pembayaran konsentrat, vitamin dan obat-obatan tersebut pun diambil dari hasil penjualan

¹⁰ Tohari, “Wawancara,” 2023.

¹¹ Rendi Susanto, “Wawancara,” 2023.

susu dari peternak. Sehingga setiap bulannya peternak sudah mengantongi pendapatan bersih.

Dalam pembagian pendapatan kepada peternak sapi perah yang menjadi anggota koperasi Bangun Lestari, pihak koperasi menyertakan bukti struk yang berisikan rincian penjualan susu dan rincian pembelian kebutuhan lain seperti konsentrat, vitamin, dan obat-obatan oleh peternak sapi perah. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk menjaga kepercayaan peternak kepada koperasi dan juga sebagai bukti jika ada masalah yang timbul terkait pembagian pendapatan. Hal ini diungkapkan oleh Pak Wahid sebagai berikut:

“Pembagian pendapatan itu dilakukan setiap 1 bulan sekali Mbak. Sistem pembagian pendapatan itu hasil dari penjualan susu perah peternak berapa dikurangi untuk pembelian konsentrat dan pembelian lain-lain seperti obat dan vitamin rutin untuk ternak Mbak. Itu semua nanti dirinci dalam satu nota. Jadi semua pemasukan dan pengeluaran peternak di koperasi jelas Mbak, *biar* sama-sama percaya dan jaga-jaga kalau ada masalah di kemudian hari ada buktinya Mbak”.¹²

Berjejaring bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari juga memudahkan peternak sapi perah untuk mendapatkan informasi mengenai lingkup peternakan. Informasi tersebut bisa didapatkan dari berbagai sumber, seperti pada tahun 2022 adanya kegiatan penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan pembuatan konsentrat mandiri guna meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha peternak sapi perah dari Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya (Fapet UB). Kegiatan tersebut diselenggarakan oleh koperasi Bangun Lestari yang bekerja sama dengan Universitas Brawijaya. Hal ini diterangkan oleh Pak Wahid sebagai berikut:

“Pada 2022 lalu pernah mengadakan pelatihan Mbak untuk peternak yang menjadi anggota koperasi Bangun Lestari. Pelatihan itu kami bekerja sama dengan dosen dan aktivis-aktivis Fakultas Peternakan UB Mbak, pelatihannya yang tahun 2022 itu tentang pembuatan *sentrat* secara mandiri. Rencananya kegiatan seperti pelatihan-pelatihan ini akan menjadi kegiatan rutin setiap tahunnya

¹² Muhammad Wahid Komarudin, “Wawancara.”

Mbak, untuk menambah kreativitas peternak sapi perah dan ini masih dikaji oleh koperasi”.¹³

Informasi-informasi lain juga bisa didapatkan oleh para peternak sapi perah dari sesama peternak sapi baik ketika sesama peternak bertemu langsung ataupun melalui media sosial, seperti group whatsapp. Karena para peternak sapi perah disetiap daerah memang disarankan untuk memiliki group whatsapp untuk memudahkan berbagi informasi terkait dengan ternaknya. Hal ini sesuai ungkapan Mbak Herin dalam wawancaranya dengan Peneliti, yaitu: “Kalau ada info-info biasanya dishare di group Whatsapp Mbak. Kalau yang di group Whatsapp itu biasanya orang-orangnya itu yang sama-sama anggota koperasi dan satu daerah. *Kan* anggota koperasi itu per daerah punya pos penampungan susu sendiri-sendiri Mbak”.¹⁴

Informasi-informasi yang bisa didapatkan oleh peternak sapi perah di antaranya adalah peningkatan dan penurunan harga beli susu, perubahan jam pengambilan susu, pengiriman konsetrat, dan informasi seputar kesehatan peternakan. Hal ini disampaikan oleh Bu Sutini dalam wawancarnya sebagai berikut:

“Banyak Mbak informasi yang bisa saya dapat dari koperasi itu, baik lewat group *wa* atau pas arisan itu. Seperti kenaikan atau penurunan harga susu, info kesehatan sapi, pencegahan jika ada wabah *kayak* wabah PMK tahun lalu itu, sama perubahan jam pengambilan susu, sama pas kiriman *sentrat* mau datang Mbak”.¹⁵

Jaringan bisnis yang dibangun peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari nyatanya juga memberikan keuntungan bagi koperasi Bangun Lestari. Dengan bekerja sama dengan para peternak, koperasi Bangun Lestari memiliki pemasok susu murni tetap. Hal ini diungkapkan oleh Pak Wahid sebagai berikut: “Dengan bekerja sama dengan peternak sapi perah kita diuntungkan salah satunya bisa mendapatkan pemasok susu

¹³ Ibid.

¹⁴ Herin, “Wawancara.”

¹⁵ Sutini, “Wawancara,” 2023.

tetap Mbak. Dan kebetulan susu sapi di daerah sini memiliki kualitas yang baik. Dengan adanya pemasok susu tetap ini kita bisa memenuhi target permintaan susu dari PT. FFI”.¹⁶

Dengan bermitranya peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari memiliki nilai manfaat yang sama. Peternak sapi perah menjadi lebih mudah memenuhi kebutuhan ternaknya dan juga bisa mendapatkan harga jual susu perah yang lebih tinggi. Sedangkan untuk koperasi Bangun Lestari bermitra dengan peternak sapi perah menjadikan koperasi memiliki pemasok susu tetap sekaligus didukung dengan kualitas susu yang baik, sehingga koperasi Bangun Lestari selalu mampu memenuhi target permintaan susu murni dari perusahaan mitranya yaitu PT. Frisian Flag Indonesia (FFI).

Kemitraan yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo dengan koperasi Bangun Lestari ini memiliki kegiatan arisan rutin setiap satu bulan sekali. Hal ini bertujuan untuk mengumpulkan para peternak sapi perah yang menjadi anggota koperasi Bangun Lestari agar bisa menyampaikan kritik, saran, dan saling berbagi informasi. Hal ini diungkapkan oleh Pak Wahid sebagai berikut:

“Ada Mbak, kegiatan bulanan kami adalah arisan kelompok Mbak. Tujuan dari arisan itu sebenarnya untuk mengumpulkan peternak-peternak anggota kita agar mau ikut kumpul dan bisa diskusi bareng Mbak. Karena kalau *cuma* acara kumpul-kumpul saja kami rasa itu kurang efektif. Jadi kami kemas dalam kegiatan arisan itu. Dalam kegiatan arisan itu *ya* layaknya arisan pada umumnya, setelah arisan selesai baru kita selipkan diskusi-diskusi ringan Mbak untuk menanggapi keluhan kesah peternak, memberikan saran, dan menerima kritikan untuk perbaikan kedepannya Mbak”.¹⁷

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Pak Purnomo dalam wawancaranya dengan Peneliti, yaitu sebagai berikut: “Kegiatan bulanannya itu arisan Mbak. Arisan di pos penampungan susu sana.

¹⁶ Muhammad Wahid Komarudin, “Wawancara.”

¹⁷ Ibid.

Biasanya setelah arisan itu ada diskusi Mbak, seperti *mbahas* minta pengadaan alat-alat untuk *mbantu* peternakan Mbak”.¹⁸

Pola jaringan bisnis kemitraan yang dilakukan antara peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari yaitu peternak sapi perah berperan menyediakan modal utama, kandang, dan tenaga kerja. Sedangkan koperasi Bangun Lestari berperan menyediakan pos penampungan susu, penyediaan konsentrat, vitamin, dan obat-obatan untuk ternak serta pasar penjualan susu sapi perah.¹⁹

Dalam penyediaan modal utama banyak para pengusaha yang menjalin hubungan kerja dengan lembaga-lembaga pembiayaan untuk biaya operasional usahanya. Hal ini juga berlaku bagi para peternak sapi perah di Ponorogo, meskipun rata-rata peternak sapi perah di Ponorogo memulai usahanya menggunakan uang pribadinya untuk modal ternak sapi perah ini. Salah satunya yaitu Bu Sutini, dalam wawancaranya dengan Peneliti beliau berkata sebagai berikut:

“Kalau untuk modal awal saya dulu ya dari uang pribadi saya Mbak. Dulu saya punya sapi jawa biasa itu, *terus* saya jual ganti tak belikan sapi perah ini. Awalnya sapi perah saya hanya 2 ekor Mbak, *alhamdulillah* dari hasil penjualan susu yang sapi perah 2 ekor itu juga *tak* tambah uang pribadi saya dan suami, akhirnya bisa nambah, nambah gitu Mbak.”²⁰

Memang ada beberapa peternak sapi perah yang modal utamanya mengajukan pinjaman ke bank. Hal ini seperti ungkapan Bu Herin dalam wawancara, yaitu: “Dulu saya awal usaha sapi perah ini modalnya pinjam bank Mbak, seperti beli sapi perahnya. Awalnya *pakek* uang hasil pinjam bank itu Mbak”.²¹

Rata-rata para peternak sapi perah di Ponorogo dalam menjalankan usaha ternaknya menggunakan uang pribadi. Karena kebanyakan peternak memulai ternaknya dari jumlah kecil yang kemudian semakin bertambah.

¹⁸ Purnomo, “Wawancara.”

¹⁹ Desi, “Wawancara.”

²⁰ Sutini, “Wawancara.”

²¹ Herin, “Wawancara.”

C. Analisis Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Peneliti diketahui bahwa peternak sapi perah di Ponorogo telah berjejaring bisnis dengan banyak pihak lain. Dalam jaringan bisnis terdapat indikator yang mencakup segala jenis jaringan bisnis. Indikator jaringan bisnis menunjukkan bahwa suatu jaringan bisnis dikatakan berhasil jika indikator jaringan bisnis ini dapat terlaksana dengan baik. Adapun indikator yang dalam menjalin jaringan bisnis adalah sebagai berikut:

1. Jaringan Pemasaran

Dalam pemasaran dikatakan berhasil ketika memiliki jaringan pemasaran yang siap untuk menyerap produk atau layanan yang dihasilkan oleh produsen. Jaringan pemasaran terdiri dari perantara pemasaran dan penunjang pemasaran. Dalam pemasaran produk sapi perah peternak yaitu, susu murni. Peternak bermitra dengan koperasi Bangun Lestari. Dalam jaringan bisnis antara peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari, pemasaran susu sapi perah dikategorikan dalam perantara pemasaran. Koperasi Bangun Lestari berperan sebagai perantara pemasaran dalam jaringan bisnis kemitraan ini. Lantaran koperasi Bangun Lestari merupakan pembeli perantara dari PT. Frisian Flag Indonesia. Pemasaran susu perah itu sendiri telah terjalin dengan baik. Karena pihak perantara pemasaran mampu menyerap susu perah yang dihasilkan oleh peternak sapi perah di Ponorogo dengan volume, harga, dan waktu yang tepat. Hal ini dibuktikan dari data-data di atas, bahwa koperasi susu Bangun Lestari selalu menerima perolehan susu dari peternak yang menjadi anggotanya.

Jaringan bisnis yang dijalin oleh peternak sapi perah di Ponorogo dengan koperasi susu Bangun Lestari menjadikan para peternak memiliki pasar terjamin untuk susu hasil dari ternaknya. Hal ini lantaran koperasi Bangun Lestari telah menjadi mitra tetap

dari PT. Frisian Flag Indonesia yang siap untuk membeli perolehan susu di koperasi Bangun Lestari. Dengan adanya jalinan jaringan bisnis kemitraan tersebut para peternak tidak perlu mencari pangsa pasar untuk menjual susu hasil perahannya.

Jaringan pemasaran dalam jaringan bisnis juga meliputi jaringan penunjang. Jaringan penunjang ini berperan sebagai penunjang kesuksesan pemasaran. Dalam jaringan bisnis antara peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari menjelaskan bahwa koperasi Bangun Lestari menjadi pihak yang memasarkan sekaligus menunjang jalannya jaringan pemasaran. Hal ini karena tahap-tahap kegiatan pemasaran dijalankan oleh koperasi Bangun Lestari, seperti penjualan susu, pendistribusian, transportasi, dan penunjang lainnya dilakukan oleh koperasi Bangun Lestari.

2. Jaringan Produksi dan Operasi

Dalam jaringan produksi atau operasi ini meliputi kerja sama dan hubungan kerja dengan berbagai pihak yang dibutuhkan untuk menjamin proses produksi atau operasi berjalan dengan baik. Kerja sama yang dijalin oleh peternak sapi perah untuk mendukung proses produksi dan operasi ternaknya dijalin dengan banyak pihak. *Pertama*, kerja sama peternak sapi perah dengan sesama peternak sapi perah. *Kedua*, hubungan kerja antara peternak sapi perah di Ponorogo dengan dokter hewan setempat. *Ketiga*, kerja sama antara peternak sapi perah di Ponorogo dengan warga yang menjual rumput. *Keempat*, kerja sama antara peternak sapi perah di Ponorogo dengan aktivis-aktivis yang memberikan pelatihan. *Kelima*, hubungan kerja antara peternak sapi perah dengan penampung susu sementara. *Keenam*, kerja sama antara peternak dengan Koperasi Bangun Lestari.

Hubungan kerja antara sesama peternak sapi perah ini meliputi pertukaran informasi terkait peternakan. Para peternak saling membagikan pengalaman dan pengetahuan juga memberikan

informasi yang berkaitan dengan kejadian-kejadian yang dirasa berbeda pada peternakannya. Selain itu, hubungan antara sesama peternak sapi perah ini juga bisa terjalin untuk informasi penanganan pada penyakit yang mungkin diderita oleh sapi.

Berikutnya adalah hubungan kerja antara peternak sapi perah di Ponorogo dengan dokter hewan setempat. Hubungan kerja antara peternak sapi perah dengan dokter hewan ini biasanya untuk memeriksa dan menangani sapi yang sakit serta perkawinan sapi. Di zaman modern seperti saat ini, perkawinan sapi sudah jarang yang menggunakan cara perkawinan tradisional seperti langsung melakukan perkawinan antara sapi jantan dengan sapi betina. Cara tradisional tersebut dirasa lebih sulit prosesnya. Sehingga para peternak sapi perah di Ponorogo kebanyakan memilih metode perkawinan ternak dengan cara modern, yaitu melalui inseminasi buatan atau kawin suntik. Metode kawin suntik ini dirasa lebih mudah oleh para peternak karena peternak tidak perlu mencari sapi jantan yang memang untuk sekarang ini sapi perah pejantan sudah mulai susah untuk ditemukan.

Peternak sapi perah di Ponorogo juga bekerja sama dengan warga yang menjual rumput. Ketika musim kemarau tiba rumput-rumput yang dimiliki oleh peternak sendiri menjadi berkurang. Sehingga rumput yang dimiliki tidak bisa mencukupi kebutuhan pakan untuk ternak. Hal ini menjadikan para peternak harus membeli rumput kepada tetangga yang memiliki persediaan rumput banyak atau kepada orang yang menjual memang menjual rumput. Dengan pentingnya pemenuhan kebutuhan rumput untuk ternak dan berkaitan kuat dengan susu yang dihasilkan sapi ternaknya menjadikan pemenuhan akan kebutuhan rumput sangatlah penting. Sehingga keberadaan orang-orang yang menjual rumput sangat membantu peternak sapi perah di Ponorogo, utamanya ketika

musim kemarau tiba dan peternak kesulitan untuk mendapatkan rumput.

Peternak sapi perah di Ponorogo juga berjejaring bisnis dengan para dosen dan aktivis untuk menambah pengetahuan. Hal ini seperti adanya kegiatan pelatihan, penyuluhan, dan pendampingan dari Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya untuk pembuatan konsentrat mandiri. Adanya pelatihan dari dosen dan aktivis Universitas Brawijaya merupakan kegiatan yang diadakan oleh koperasi Bangun Lestari. Dengan demikian, peternak sapi perah mendapatkan pengetahuan tentang pembuatan konsentrat secara mandiri. Meskipun peternak sapi perah lebih memilih untuk tetap membeli konsentrat dibandingkan membuat konsentrat secara mandiri, tetapi pelatihan yang pernah dilakukan oleh dosen dan aktivis fakultas peternakan UB telah memberikan ilmu yang mungkin bisa digunakan oleh peternak sapi perah dikemudian hari.

Dalam operasional peternakan yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo, mereka juga bekerja sama dengan penampung susu sementara yang ada di bawah naungan koperasi susu Bangun Lestari. Peternak sapi perah mendistribusikan susu hasil perahannya tidak langsung ke koperasi susu, tetapi disalurkan melalui penampungan susu sementara. Hal ini lantaran jauhnya jarak antara peternak sapi perah dengan koperasi susu Bangun Lestari. Sehingga koperasi susu menyediakan penampungan susu sapi sementara di setiap daerah peternakan yang menjadi anggotanya. Dengan adanya penampungan susu sementara memudahkan dan memberikan efisiensi peternak sapi perah dalam pendistribusian susu. Peternak sapi perah lebih hemat waktu dan biaya untuk pendistribusian susu.

Jaringan produksi dan operasional peternakan sapi perah di Ponorogo juga melibatkan koperasi susu Bangun Lestari. Dalam hal ini koperasi susu Bangun Lestari berkontribusi untuk menyediakan

konsentrat, vitamin, dan obat-obatnya yang dibutuhkan oleh peternak sapi perah. Dengan menjadi anggota mitra koperasi susu Bangun Lestari menjadikan peternak lebih mudah untuk mendapatkan konsentrat, vitamin, dan obat-obatan untuk ternaknya, karena semua itu sudah disediakan oleh koperasi susu Bangun Lestari. Sehingga kebutuhan akan konsentrat, vitamin, dan obat-obat ternak tidak akan kehabisan. Dengan fasilitas pengantaran konsentrat sampai rumah juga mengurangi beban biaya yang harus dikeluarkan peternak.

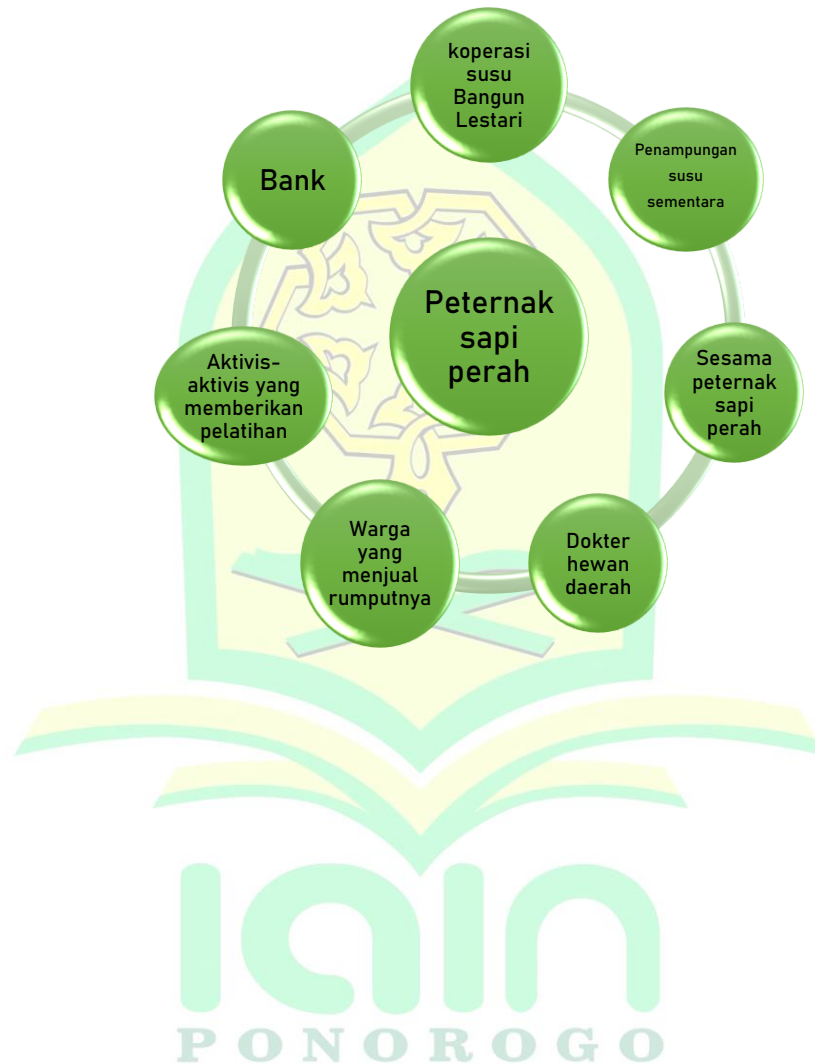
3. Jaringan Keuangan atau Pembiayaan

Jaringan keuangan merupakan suatu kerja sama yang berkaitan dengan sumber pembiayaan, baik lembaga keuangan bank ataupun non bank. Jaringan keuangan atau pembiayaan diperlukan untuk pemenuhan modal usaha secara efektif dan efisien. Dalam usaha ternak sapi perah di Ponorogo, rata-rata para peternaknya menggunakan uang pribadinya untuk memulai usaha ternak sapi perahnya. Namun, ada beberapa peternak yang memulai usaha ternak sapi perahnya dengan meminjam modal pada bank terlebih dahulu. Rata-rata para peternak sapi perah di Ponorogo yang sebelumnya memang telah memiliki sapi biasa dan kemudian dijual dan dibelikan sapi perah menjadi salah satu alasan para peternak sapi perah tidak memulai usahanya dengan mengajukan pinjaman pada bank ataupun lembaga pembiayaan lainnya.

Permodalan peternak sapi perah di Ponorogo tidak melibatkan koperasi Bangun Lestari. Hal ini lantaran koperasi Bangun Lestari memang tidak melakukan pemberian modal untuk anggotanya. Koperasi Bangun Lestari hanya menyediakan pakan sapi perah, penampungan susu sapi perah, dan pasar penjualan susu sapi perah. Hal ini lantaran jaringan bisnis kemitraan yang dilakukan oleh peternak sapi perah dengan koperasi Bangun Lestari merupakan pola kemitraan pasar umum, sehingga koperasi hanya

berfungsi sebagai pasar umum yang menyediakan kebutuhan untuk menunjang berjalannya usaha ternak, bukan untuk memberikan modal utama untuk bertenak.

Berikut Peneliti sertakan skema jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo:



BAB V
FAKTOR PENDUNGKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT
PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS

A. Data Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Dalam menjalankan suatu bisnis tentu terdapat hal-hal yang mampu mendukung kelancaran usaha tersebut maupun hal-hal yang dapat menghambat jalannya suatu usaha. Sama halnya dengan usaha ternak sapi perah yang ada di Ponorogo. Dalam pengembangan jaringan bisnis oleh peternak sapi perah di Ponorogo yang menjadi pendukung pengembangan jaringan bisnis salah satunya adalah faktor sumber daya alam. Dalam hal ini faktor sumber daya alam meliputi tersedianya lahan yang subur untuk penanaman rumput dan tersedianya sumber air bersih yang cukup. Hal ini dikatakan oleh Pak Suhadi sebagai berikut: “Karena saya tinggal di gunung dan banyak sawah-sawah atau lahan-lahan untuk mencari rumput itu sangat membantu Mbak. Mudahnya mendapatkan air bersih tanpa beli itu juga salah satu alasan saya memilih ternak sapi perah ini Mbak”.¹

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bu Sutini sebagai berikut:

“Di gunung begini *ya* ternak sapi perah ini menurut saya yang cocok Mbak. Banyak rumput, hawanya juga sejuk bagus untuk ternak, tidak bingung mau buang kotoran sapinya, sama kalau cari air bersih lebih mudah. Karena rumput dan air bersih itu mempengaruhi susu yang diproduksi sapi Mbak. Sapi perah kalau hanya dikasih *sentrat* saja *ya* susunya bisa sedikit keluarnya Mbak. Kalau air itu kenapa harus bersih, karena kalau airnya kotor itu bisa jadi bakterinya banyak. Karena sapi perah ini perawatannya lebih sulit dibandingkan sapi pedaging. Jadi makanan dan minumannya harus diperhatikan Mbak”.²

Dari wawancara di atas disimpulkan bahwa ketersedianya sumber daya alam yang meliputi kemudahan mendapatkan rumput dan sumber air bersih menjadi faktor pendukung masyarakat untuk bertenak sapi perah. Hal ini

¹ Suhadi, “Wawancara.”

² Sutini, “Wawancara.”

dikarenakan makanan dan minuman untuk sapi perah berpengaruh terhadap produksi susu yang dihasilkan oleh sapi perah.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa faktor pendukung jaringan bisnis peternak sapi perah juga dipengaruhi oleh kemitraan. Hal ini lantaran kemitraan berfungsi sebagai salah satu unsur yang dapat membantu pengembangan jaringan bisnis dan dapat meningkatkan pendapatan peternak. Terbukti dengan kemitraan yang telah dijalin oleh peternak sapi perah di Ponorogo dengan Koperasi susu Bangun Lestari mendapatkan banyak keuntungan bagi peternak sapi perah. Sehingga usaha peternak sapi menjadi usaha berkelanjutan dan mampu meningkatkan keuntungan peternak sapi perah.³

Tidak hanya itu saja kebijakan pemerintah juga menjadi salah satu faktor pendukung pengembangan jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo. Kebijakan pemerintah yang dapat dirasakan oleh peternak sapi perah yaitu akses jalan yang semakin bagus, sehingga memudahkan peternak untuk mengantarkan susu perah ke pos penampungan susu sementara ataupun pengiriman konsentrat dan lain sebagainya. Hal ini dikatakan oleh Mbak Herin sebagai berikut:

“Kontribusi pemerintah ya jalan ini Mbak. Dulu jalan sini ini masih susah Mbak, masih bebatuan. Seiring banyaknya orang-orang sini yang ternah sapi perah, terus bolak-balik banyak yang *nganter sentrat*, warga sini bolak-balik *nganter* susu. Akhirnya warga menyampaikan ke kamituo untuk minta diperbaiki jalannya. Ya *alhamdulillah* sekarang sudah di aspal begini Mbak. Jadikan lebih mudah kalau *nganter-nganter* susu.”⁴

Dengan adanya kemudahan akses jalan dari pemerintah berpengaruh terhadap kekuatan jaringan bisnis peternak sapi perah. Karena dengan kemudahan akses jalan menjadikan pihak-pihak yang bekerja sama dengan peternak sapi perah dapat menjangkau peternak dengan lebih mudah. Kemudahan akses jalan juga meminimalisis kecelakaan, sehingga

³ Desi, “Observasi.”

⁴ Herin, “Wawancara.”

menjadikan peternak maupun pihak yang bekerja sama dengan peternak merasa lebih aman.

Disetiap usaha tentunya tidak hanya terdapat faktor pendukung saja, tetapi juga ada faktor penghambat yang dapat menjadikan bisnis mengalami kelamahan. Seperti halnya pada peternak sapi perah di Ponorogo ini salah satu yang menjadi penghambat pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah di Ponorogo adalah keterbatasan teknologi yang digunakan oleh peternak. Kebanyakan peternak sapi perah di Ponorogo masih menggunakan alat-alat manual dan tradisional untuk pengolahan ternaknya. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Pak Suhadi dalam wawancaranya dengan Peneliti sebagai berikut: “Kalau saya *pakek* manual Mbak untuk merah susu sapi karena tidak punya alat perahnya dan juga saya masih mampu untuk merah manual sendiri dibantu istri saya.”⁵

Hal yang sama juga dikatakan oleh Pak Rendi yaitu sebagai berikut: “Kalau saya pilih menggunakan manual Mbak, menurut saya kalau *pakek* alat perah sapi itu kurang maksimal Mbak. *Kayak* perahannya itu kurang, jadi susu yang keluar itu belum semuanya.”⁶

Penghambat pengembangan jaringan bisnis juga dipengaruhi oleh kreativitas dan inovasi peternak. Hal ini dibuktikan bahwa kebanyakan peternak sapi perah di Ponorogo cukup menjual susu perahnya saja ke koperasi susu. Tidak adanya kreativitas untuk mengolah susu tersebut atau bekerja sama dengan pihak lain yang dapat memberikan keuntungan tambahan. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bu Sutini sebagai berikut: “Kalau saya tidak mau ribet Mbak, ya sudah saya jual langsung saja susunya.”⁷

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Pak Rendi sebagai berikut:

“Takut Mbak kalau mau memulai bisnis dengan pihak lain. Belum tau juga bagaimana hasilnya. Jadi saya pilih langsung jual susu

⁵ Suhadi, “Wawancara.”

⁶ Rendi Susanto, “Wawancara.”

⁷ Sutini, “Wawancar.”

murni ke pos saja. Kalaupun mau buat produk sendiri untuk saat ini belum ada kepikiran Mbak, juga tidak mau yang *ruwet-ruwet* Mbak.”⁸

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keterbatasan dan ketidakmauan peternak sapi perah untuk berkreaitivitas dan berinovasi menjadikan produk ternak peternak sapi perah hanya cukup di jual begitu saja. Dan peternak sapi perah hanya mengandalkan pendapatan dan keuntungan bergantung pada koperasi susu saja.

B. Analisis Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

1. Faktor Pendukung Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Faktor pendukung jaringan bisnis adalah suatu hal yang mendorong dan menguatkan baik jaringan bisnis itu sendiri maupun dampak positif dari jaringan bisnis. Dalam pengembangannya jaringan bisnis pada peternak sapi perah dapat didukung oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut dapat berpengaruh terhadap kuatnya dan berkembangnya suatu jaringan bisnis. Sehingga faktor-faktor pendukung tersebut menjadi daya dorong bagi suksesnya peternak sapi untuk mencapai tujuannya. Adapun faktor-faktor pendukung dalam jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di antaranya adalah:

a. Kemitraan

Kemitraan merupakan salah satu jenis dari jaringan bisnis. Kemitraan bertujuan untuk mendukung operasional peternak sapi perah dalam penyediaan akses operasional peternakan, pengetahuan, serta membuka pintu pasar untuk produk ternak. Hal inilah yang juga dijalankan oleh peternak sapi perah di Ponorogo. Para peternak sapi perah bermitra dengan banyak pihak yang kemudian mendatangkan keuntungan, seperti kemudahan dalam mendapatkan konsentrat, vitamin, dan obat-

⁸ Rendi Susanto, “Wawancara.”

obatan untuk ternak sapi perahnya, mendapatkan pelatihan, akses kesehatan sapi perah lebih mudah, dan lain sebagainya. Kemudahan lainnya yaitu mendapatkan akses pasar tetap, mendapatkan harga jual susu sapi yang tinggi, serta mendapatkan kemudahan dalam pendistribusian susu sapi. Hal ini menjelaskan bahwa kemitraan dapat mendukung peternak sapi perah untuk meningkatkan jaringan bisnis dan juga keuntungan.

Dengan demikian kemitraan memang menjadi salah satu faktor pendukung bagi pertumbuhan pengembangan jaringan bisnis dan peningkatan pendapatan. Kemitraan tidak hanya memberikan keuntungan bagi peternak sapi perah saja, tetapi juga memberikan keuntungan bagi pihak yang berjejaring bisnis sehingga jaringan bisnis yang terjalin dapat terjalin dengan baik.

b. Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah berperan dalam pengembangan jaringan bisnis dapat berupa salah satunya adalah infrastruktur yang semakin baik. Hal inilah yang dirasakan oleh peternak sapi perah di Ponorogo maupun pihak yang menjalin kerja sama dengan peternak. Dengan akses jalan yang semakin bagus menjadi bukti dukungan pemerintah yang diberikan untuk mendukung pengembangan peternakan sapi perah di Ponorogo. Akses jalan yang lebih bagus menjadikan pihak-pihak yang ingin bekerja sama atau yang sudah bekerja sama dengan peternak sapi perah di Ponorogo menjadi lebih mudah untuk menjangkau dan mendistribusikan produk kerja samanya. Akses jalan yang sudah bagus juga menjadikan pendistribusian seperti konsentrat dan kebutuhan ternak lainnya juga lebih efisien. Dengan akses jalan yang memadai juga dapat menjadi salah satu pertimbangan pihak lain untuk menjalin kerja sama dengan peternak sapi perah di Ponorogo.

2. Faktor Penghambat Pengembangan Jaringan Bisnis Peternak Sapi Perah di Ponorogo

Faktor penghambat jaringan bisnis pada peternak sapi perah dapat bermacam-macam hal. Faktor penghambat jaringan bisnis merupakan suatu hal atau kondisi yang menghambat ataupun menghalangi kemajuan jaringan bisnis peternak sapi perah. Dalam menjalankan usahanya, faktor penghambat jaringan bisnis yang terdapat pada peternak sapi perah di Ponorogo di antaranya adalah:

a. Keterbatasan sarana teknologi

Keterbatasan sarana teknologi menjadi penghambat dalam pengembangan jaringan bisnis karena dapat memperlambat informasi yang masuk dan menjadikan ketertinggalnya usaha, sehingga operasional usaha kurang efektif. Sama halnya dengan keterbatasan sarana teknologi pada peternak sapi perah di Ponorogo. Dengan masih banyaknya para peternak yang menggunakan sistem dan alat-alat ternak tradisional menjadikan operasional ternak lebih lama dan kurang efektif. Peternak sapi perah yang mayoritas masih pemerah susu secara manual dan pembuatan bahan pakan penunjang konsentrat yang juga masih manual membutuhkan waktu yang cukup lama untuk pemerah susu dan membuat pakan penunjang. Seharusnya kedua kegiatan tersebut dapat diefektifkan dengan penggunaan teknologi seperti mesin pemerah susu dan mesin penghalus rumput. Namun nyatanya peternak sapi perah di Ponorogo masih banyak yang melakukannya dengan manual. Hal ini lantaran ketidakmauan peternak untuk mencoba alat teknologi baru dan anggapan bahwa sarana teknologi tersebut kurang maksimal jika digunakan. Kurang efektifnya alat-alat yang digunakan oleh peternak menjadikan produksi yang dilakukan terbatas sehingga tidak ada perkembangan dalam usahanya. Dengan demikian

jaringan bisnis untuk perkembangan teknologi juga tidak dapat terjalin.

a. Keterbatasan kreativitas dan inovasi

Keterbatasan kreativitas dan inovasi yang dimiliki oleh peternak sapi perah dapat memperlambat pertumbuhan dan kemajuan industri ternak tersebut. Tanpa inovasi, peternak sapi perah kesulitan untuk meningkatkan keefisiensi produksi, mengembangkan atau menciptakan produk baru, atau mencari pasar baru untuk pemasaran produk susu. Hal ini tentu mengakibatkan penurunan daya saing, ketergantungan pada metode tradisional, dan kesulitan dalam memenuhi tuntutan pasar yang berubah. Hal inilah yang terjadi pada peternak sapi perah di Ponorogo, keterbatasannya informasi dan ketidakmauan peternak untuk berkreaitivitas dan berinovasi terhadap produk ternaknya menjadikan produk ternaknya tidak berkembang. Dengan keterbatasan kreativitas dan inovasi peternak sapi perah di Ponorogo, menjadikan peternak hanya mengandalkan penjualan susu perah kepada koperasi saja. Keterbatasan kreativitasn dan inovasi juga berpengaruh pada sistem perternakan yang masih menggunakan metode tradisional.



BAB VI

DAMPAK PENGEMBANGAN JARINGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PROFIT PETERNAK SAPI PERAH

A. Data Dampak dari Pengembangan Jaringan Bisnis untuk Meningkatkan Profit.

Pengembangan jaringan bisnis dalam konteks profit Islami telah membawa dampak yang signifikan bagi pelaku bisnis, baik secara individu maupun kolektif. Dalam era globalisasi ini, jaringan bisnis menjadi semakin penting karena membuka peluang untuk meningkatkan profit dengan tetap mematuhi prinsip-prinsip keadilan dan keberkahan dalam Islam. Melalui pembentukan hubungan yang kuat antara pelaku bisnis yang berbagi nilai-nilai Islam, seperti keadilan dalam pembagian keuntungan dan transparansi dalam transaksi, pengembangan jaringan bisnis mampu menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan sesuai dengan ajaran agama. Dengan demikian, tidak hanya mencari keuntungan finansial semata, tetapi juga menciptakan nilai-nilai sosial dan spiritual yang positif dalam aktivitas bisnis menjadi fokus utama dalam pengembangan jaringan bisnis yang mengutamakan profit Islami.

Sebelum terlibat dalam pengembangan jaringan bisnis di Ponorogo, profit peternak sapi perah mengalami variasi tergantung pada faktor-faktor ekonomi dan manajemen yang mempengaruhi usaha mereka. Namun, dengan bergabung dalam jaringan bisnis, peternak sapi perah di Ponorogo memiliki peluang untuk meningkatkan akses pasar mereka menjadi lebih luas sehingga mendapatkan profit yang lebih baik. Hal ini diungkapkan oleh Pak Purnomo dalam wawancara yaitu:

“Sebelum terlibat dalam pengembangan jaringan bisnis profit usaha peternakan sapi saya terbilang stabil namun belum maksimal. Setelah terlibat dalam jaringan bisnis, peternak saya mengalami peningkatan profit sebesar 30% Mbak. Hal ini terjadi karena saya mendapatkan akses pasar lebih luas, baik dalam hal penjualan sapi maupun susu.”¹

¹ Purnomo, “Wawancara.”

Selain hasil wawancara di atas, Peneliti juga mendapatkan informasi dari para peternak lain di Ponorogo bahwa dengan adanya jaringan bisnis dalam peternakan telah memberikan dampak positif para peternak salah satunya, yaitu terjadinya peningkatan akses pasar yang lebih luas. Hal ini diungkapkan oleh Mbak Herin sebagai berikut:

“Sebelum terlibat dalam pengembangan jaringan bisnis peternakan mengalami kendala dalam menjual susu sapi saya Mbak, terutama dalam menemukan pembeli yang tepat dan harga yang menguntungkan. Setelah menjalin hubungan kerja dengan koperasi, peternakan saya mengalami peningkatan profit sebesar 50%. Hal ini disebabkan oleh adanya jaminan pasar yang lebih stabil dan harga yang lebih menguntungkan melalui jaringan bisnis.”²

Berdasarkan data hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa terlibat dalam pengembangan jaringan bisnis di Ponorogo memberikan dampak positif terhadap profit peternak sapi perah. Peningkatan akses pasar merupakan faktor utama yang menyebabkan peningkatan profit tersebut.

Dengan adanya pengembangan jaringan bisnis di Ponorogo, telah terjadi perubahan yang signifikan dalam stabilitas pendapatan para peternak sapi perah yang ada di Ponorogo. Hal ini diungkapkan oleh Pak Rendi dalam wawancara sebagai berikut:

“Dengan pengembangan jaringan bisnis telah memberikan dampak yang signifikan terhadap stabilitas pendapatan peternak sapi di Ponorogo. Salah satu hal yang saya rasakan adalah saya merasa mendapatkan dukungan yang kuat dari pihak-pihak terkait Mbak. Hal ini memberikan rasa aman dan perlindungan tambahan bagi saya pribadi, karena saya tahu bahwa saya tidak sendiri dan selalu bisa mengandalkan bantuan dan solidaritas dari sesama peternak maupun oleh pihak-pihak terkait. Jadi, dapat saya katakan bahwa pengembangan jaringan bisnis telah berdampak positif terhadap pendapatan saya sebagai peternak”³

Informasi terkait dengan dalam stabilitas pendapatan para peternak sapi perah yang ada di Ponorogo setelah adanya jaringan bisnis juga disampaikan oleh Pak Tohari sebagai berikut:

² Herin, “Wawancara.”

³ Susanto, “Wawancara.”

“Menurut saya dengan menjalankan jaringan bisnis memiliki dampak yang positif terhadap pendapatan peternak. Kolaborasi dengan pelaku bisnis lain dalam jaringan juga memungkinkan pertukaran sumber daya dan pengetahuan, yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing peternak. Selain itu, peternak terlibat dalam kegiatan jaringan bisnis yang didasarkan pada nilai-nilai dapat memberikan dukungan sosial dan perlindungan ekonomi tambahan kepada peternak sapi, yang secara keseluruhan memperkuat stabilitas pendapatan.”⁴

Dari data wawancara yang disampaikan oleh dua narasumber peternak sapi di Ponorogo, dapat disimpulkan bahwa pengembangan jaringan bisnis telah memberikan dampak positif terhadap stabilitas pendapatan mereka. Dengan terlibat dalam kegiatan kelompok jaringan bisnis dapat memberikan dukungan sosial dan perlindungan ekonomi tambahan, yang memperkuat stabilitas pendapatan para peternak sapi di Ponorogo.

Jaringan bisnis peternak sapi yang ada di Ponorogo juga memberikan dampak bagi kegiatan ibadah para peternak sapi yang ada di Ponorogo. Hal ini diungkapkan oleh Bu Sutini sebagai berikut:

“Kalau bagi saya sangat berdampak baik Mbak dalam menjalankan ibadah. Sebelumnya, saya jarang-jarang sholat subuh Mbak. Namun, setelah menjalin kerja sama dengan koperasi atau perusahaan yang mengambil susu perah di pagi hari, sekitar jam 05.30-06.00, saya mau tidak mau harus bangun pagi. *Nah*, lama-lama terbiasa saya terbiasa bangun lebih pagi. Dengan adanya jadwal yang teratur untuk pengambilan susu, saya jadi lebih disiplin bangun pagi dan sholat subuh”.⁵

Informasi terkait ibadah para peternak sapi perah yang ada di Ponorogo setelah adanya jaringan bisnis juga disampaikan oleh Pak Purnomo sebagai berikut:

“Saya merasakan bahwa pengembangan jaringan bisnis telah membawa perubahan signifikan dalam praktik ibadah saya Mbak. Sebelumnya, saya mengalami kesulitan untuk melaksanakan sholat subuh tepat waktu karena malas bangun pagi Mbak. Namun, setelah terlibat dalam jaringan bisnis dengan koperasi yang mengambil susu perah di pagi hari, saya harus bangun pagi untuk pemerah susu. *Ya*

⁴ Tohari, “Wawancara.”

⁵ Sutini, “Wawancara.”

awalnya terpaksa Mbak, lama-lama jadi terbiasa bangun pagi, *subuhan* dulu”.⁶

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa, pengembangan jaringan bisnis peternak sapi di Ponorogo telah meningkatkan praktik ibadah para peternak, terutama sholat shubuh, yang awalnya tidak melaksanakan sholat shubuh karena tidak bangun pagi. Namun, dengan kerja sama jaringan bisnis, mereka diharuskan untuk bangun pagi, sehingga kemudian para peternak menjadi disiplin dan teratur dalam memulai hari dengan ibadah. Hal ini menunjukkan dampak positif jaringan bisnis terhadap aspek spiritual peternak sapi di Ponorogo.

Jaringan bisnis para peternak sapi tidak hanya memberikan dampak ekonomi, tetapi juga berperan dalam membangun kesejahteraan sosial masyarakat. Melalui kolaborasi dan pertukaran informasi antar anggota jaringan, tercipta hubungan yang erat, mendukung, dan saling memperkuat dalam menjaga keberlangsungan usaha peternakan dan memajukan kesejahteraan bersama. Informasi dampak terhadap sosial masyarakat sebagaimana yang disampaikan Pak Wahid sebagai berikut:

“Dengan adanya jaringan bisnis, kita bisa melihat seberapa banyak anggota yang terlibat dalam kegiatan sosial dan keagamaan. Semakin tinggi partisipasinya, semakin besar dampak positifnya terhadap pembangunan komunitas yang berkelanjutan. Selain itu, kita juga perlu memperhatikan kualitas hubungan antar anggota. Jika hubungan tersebut harmonis dan penuh dukungan, hal ini menunjukkan adanya hubungan sosial yang baik karena hubungan yang baik akan mendorong kerja sama yang lebih efektif. Kita juga dapat mengevaluasi dampak positif jaringan bisnis pada masyarakat sekitar. Misalnya, kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat, pemberdayaan ekonomi, atau akses yang lebih baik terhadap layanan kesehatan dan pendidikan. Dengan memperhatikan indikator-indikator ini, jaringan bisnis dapat menilai dampak sosialnya dan mencari cara untuk meningkatkan kontribusi mereka dalam membangun masyarakat yang lebih baik”.⁷

⁶ Purnomo, “Wawancara.”

⁷ Komarudin, “Wawancara.”

Informasi terkait dengan dampak sosial disampaikan oleh Mbak Herin dalam wawancaranya dengan Peneliti sebagai berikut:

“Sejak adanya jaringan bisnis saya merasakan banyak peningkatan sosial seperti; peningkatan kesejahteraan anggota, peningkatan akses terhadap layanan sosial dasar seperti pendidikan dan kesehatan, serta pemberdayaan ekonomi masyarakat. Selain itu, dengann adanya jaringan bisnis saya menjadi terlibat pada program-program sosial dan keagamaan, yang memberikan kontribusi positifnya terhadap pembangunan sosial dan ekonomi di wilayah sekitar”.⁸

Berdasarkan wawancara dengan pengurus koperasi Bangun Lestari dan peternak sapi perah di Ponorogo terkait dampak sosial jaringan bisnis, dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis tidak hanya berdampak secara ekonomi, tetapi juga memainkan peran penting dalam membangun kesejahteraan sosial masyarakat. Melalui kolaborasi dan pertukaran informasi antar anggota, terbentuk hubungan yang erat dan mendukung, yang memperkuat keberlangsungan usaha peternakan serta memajukan kesejahteraan bersama.

Dalam konteks keberlanjutan lingkungan dan praktik-praktik ramah lingkungan dalam peternakan sapi perah di Ponorogo, pengalaman peternak menunjukkan bahwa jaringan bisnis telah memiliki dampak positif yang signifikan. Hal ini disampaikan oleh Pak Purnomo yaitu:

“Dalam pengalaman saya sebagai peternak di Ponorogo, jaringan bisnis telah berdampak positif pada keberlanjutan lingkungan dan praktik-praktik ramah lingkungan dalam peternakan sapi. Melalui jaringan bisnis, saya mendapat pengetahuan tentang praktik terbaik dalam menjaga lingkungan, mengurangi penggunaan pestisida dan pupuk kimia”.⁹

Informasi terkait dengan dampak lingkungan disampaikan oleh Pak Tohari, berikut pernyataanya:

“Jaringan bisnis telah secara positif memengaruhi keberlanjutan lingkungan dan praktik-praktik ramah lingkungan dalam peternakan sapi. Melalui kolaborasi dan dukungan dari jaringan bisnis dapat meningkatkan penggunaan praktik terbaik dalam pengelolaan limbah,

⁸ Herin, “Wawancara.”

⁹ Purnomo, “Wawancara.”

pengurangan pestisida. Hal ini telah membantu para peternak untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas praktik-praktik ramah lingkungan, serta mendorong peningkatan kesadaran akan pentingnya keberlanjutan lingkungan di komunitas peternakan”.¹⁰

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa jaringan bisnis telah memberikan dampak positif yang signifikan pada keberlanjutan lingkungan dan praktik-praktik ramah lingkungan dalam peternakan sapi di Ponorogo. Melalui kolaborasi dalam jaringan bisnis, peternak dapat berbagi pengetahuan dan pengalaman tentang praktik terbaik, seperti pengelolaan limbah dan pengurangan pestisida. Dukungan dan insentif dari jaringan bisnis juga mendorong peningkatan kesadaran akan pentingnya keberlanjutan lingkungan di komunitas peternakan.

B. Analisis Dampak dari Pengembangan Jaringan Bisnis untuk Meningkatkan Profit.

Dalam analisis data mengenai dampak pengembangan jaringan bisnis untuk meningkatkan profit Islami pada peternakan sapi di Ponorogo, terdapat beberapa temuan yang mencerminkan peran penting jaringan bisnis dalam meningkatkan profit, keberlanjutan lingkungan, dan kesejahteraan sosial masyarakat. Melalui wawancara dengan para peternak, dan pihak koperasi Bangun Lestari dapat disimpulkan bahwa pengembangan jaringan bisnis telah memberikan dampak yang signifikan bagi para pelaku bisnis, baik dari segi ekonomi, lingkungan, maupun sosial. Analisis terhadap data tersebut menunjukkan bahwa pengembangan jaringan bisnis dapat menjadi sarana efektif dalam mendapatkan profit secara Islami. Dalam pembahasan ini, akan dianalisis lebih lanjut bagaimana pengaruh pengembangan jaringan bisnis terhadap profit Islami.

1. Profit Materi

Dalam konteks pengembangan jaringan bisnis di Ponorogo, pendekatan yang mengintegrasikan prinsip-prinsip Islam dalam aktivitas bisnis telah memberikan dampak yang signifikan terhadap

¹⁰ Tohari, “Wawancara.”

profitabilitas ekonomi para peternak sapi. Dengan melibatkan prinsip-prinsip keadilan, transparansi, jaringan bisnis tersebut tidak hanya bertujuan untuk mencari keuntungan finansial semata, tetapi juga untuk menciptakan nilai-nilai sosial dan spiritual yang positif. Salah satu dampak utama dari pengembangan jaringan bisnis adalah peningkatan akses pasar bagi para peternak. Melalui jaringan ini, mereka memiliki kesempatan untuk menjual produk mereka ke pasar yang lebih luas, baik dalam hal penjualan sapi maupun produk turunannya seperti susu dan daging. Hal ini memungkinkan mereka untuk mendapatkan harga yang lebih menguntungkan dan pendapatan yang lebih tinggi daripada sebelumnya.

Dengan jaringan bisnis yang telah dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo, mereka mampu mendapatkan harga jual susu murni yang lebih tinggi. Selain itu, dengan berjejaring bisnis para peternak tetap mampu mempertahankan kualitas susu sapi dengan tetap memberikan pakan yang cukup dan seimbang meskipun di musim kemarau. Jaringan bisnis yang dijalin oleh peternak sapi perah ini juga memberikan dampak positif terhadap stok konsentrat bagi peternak.

Jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah juga mampu mengurangi beban biaya yang dikeluarkan oleh peternak seperti biaya distribusi susu. Dengan adanya penampungan susu sementara di setiap daerah menjadikan peternak lebih hemat waktu dan biaya. Karena jarak yang dekat antara peternakan dengan lokasi penampungan susu sementara, maka biaya dan waktu yang dikeluarkan oleh peternak untuk pendistribusian susu juga lebih rendah.

Pengembangan jaringan bisnis dalam konteks kegiatan peternakan sapi di Ponorogo tidak hanya membawa dampak pada peningkatan profitabilitas ekonomi, tetapi juga secara signifikan memengaruhi stabilitas pendapatan para peternak. Hal ini tercermin dari perasaan perlindungan dan dukungan yang diperoleh oleh para peternak sebagai anggota jaringan bisnis.

Dalam konteks ini, jaringan bisnis menjadi lebih dari sekadar platform untuk menjalankan aktivitas perdagangan. Lebih dari itu, jaringan tersebut menjadi wadah bagi para peternak untuk saling mendukung dan berbagi sumber daya, pengetahuan, serta pengalaman. Dukungan ini tidak hanya bersifat ekonomis, tetapi juga sosial dan psikologis. Para peternak merasa lebih terlindungi secara finansial dan memiliki jaminan pendapatan yang lebih stabil karena adanya akses yang lebih luas ke pasar, harga yang lebih menguntungkan, serta perlindungan dari risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis.

Keikutsertaan dalam jaringan bisnis juga membawa manfaat dalam bentuk solidaritas dan dukungan komunitas yang kuat. Para peternak merasa tidak sendirian dalam menghadapi tantangan dan kesulitan dalam usaha mereka. Mereka dapat saling bertukar pengalaman, memberikan saran, dan saling mendukung dalam mengatasi masalah-masalah yang muncul. Solidaritas ini memberikan rasa aman dan kepercayaan kepada para peternak, sehingga mereka dapat lebih percaya diri dalam menjalankan usaha mereka.

Jaringan bisnis juga memberikan perlindungan tambahan terhadap pendapatan para peternak. Dengan memiliki akses yang lebih luas ke pasar dan harga yang lebih stabil, para peternak dapat merencanakan keuangan mereka dengan lebih baik. Mereka dapat mengantisipasi risiko-risiko yang mungkin terjadi, seperti fluktuasi harga atau perubahan kebijakan pasar, dan membuat keputusan yang lebih bijaksana dalam mengelola keuangan mereka. Hal ini memberikan stabilitas finansial yang lebih besar bagi para peternak, sehingga mereka dapat lebih percaya diri dalam menghadapi tantangan dan mengembangkan usaha mereka ke arah yang lebih baik.

Pengembangan jaringan bisnis telah membawa dampak positif yang signifikan terhadap stabilitas pendapatan para peternak sapi di Ponorogo. Dengan jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo, mereka bisa mendapatkan harga jual susu murni

yang lebih tinggi dan mendapatkan harga beli konsentrat, vitamin, dan obat-obatan yang lebih murah. Sehingga beban biaya yang dikeluarkan oleh peternak sapi perah yang berjejaring bisnis lebih sedikit yang kemudian hal ini menjadi salah satu peningkat keuntungan bagi peternak.

2. Profit Non-Materi

Pengembangan jaringan bisnis tidak hanya memberikan dampak positif pada aspek ekonomi, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan keberlanjutan lingkungan dan mendorong praktik-praktik ramah lingkungan dalam peternakan sapi di Ponorogo. Melalui kolaborasi dan pertukaran pengetahuan antar anggota jaringan, para peternak dapat saling belajar dan berbagi praktik terbaik dalam menjaga kelestarian lingkungan.

Kolaborasi dalam jaringan bisnis memungkinkan para peternak untuk mengidentifikasi dan menerapkan praktik-praktik yang ramah lingkungan. Mereka dapat saling membagikan pengalaman tentang cara mengurangi penggunaan pestisida dan pupuk kimia, mengelola limbah ternak dengan lebih efisien, dan menerapkan teknologi ramah lingkungan dalam operasi peternakan. Melalui kolaborasi ini, peternak dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas praktik-praktik lingkungan mereka, sehingga lebih berkelanjutan dan berdampak positif bagi lingkungan sekitar.

Keberadaan jaringan bisnis juga mendorong peningkatan kesadaran akan pentingnya keberlanjutan lingkungan di kalangan peternak. Dengan terlibat dalam diskusi dan pertukaran informasi tentang isu-isu lingkungan, para peternak menjadi lebih sadar akan dampak dari aktivitas peternakan mereka terhadap lingkungan sekitar. Hal ini mendorong mereka untuk mengadopsi praktik-praktik yang lebih ramah lingkungan dan berkontribusi pada pelestarian alam.

Selain memberikan manfaat langsung dalam bentuk praktik-praktik ramah lingkungan, keberlanjutan lingkungan yang dipromosikan

melalui jaringan bisnis juga memberikan dampak jangka panjang yang positif. Dengan memperkuat praktik-praktik berkelanjutan, para peternak dapat menjaga keseimbangan ekosistem lokal dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, seperti polusi air dan udara serta degradasi tanah. Ini tidak hanya bermanfaat bagi lingkungan lokal, tetapi juga secara lebih luas bagi keberlanjutan planet kita.

Pengembangan jaringan bisnis dalam konteks peternakan sapi di Ponorogo memiliki dampak yang signifikan pada keberlanjutan lingkungan dan praktik-praktik ramah lingkungan. Melalui kolaborasi, pertukaran pengetahuan, dan peningkatan kesadaran, para peternak dapat mengadopsi praktik-praktik yang lebih ramah lingkungan dan berkontribusi pada pelestarian alam. Hal ini merupakan langkah penting menuju pertanian yang lebih berkelanjutan dan berdampak positif bagi lingkungan serta keberlangsungan hidup manusia.

Jaringan bisnis tidak hanya memberikan dampak ekonomi atau sosial, tetapi juga memengaruhi aspek spiritual dan keagamaan para peternak. Melalui kerja sama dalam jaringan bisnis, para peternak diberikan kesempatan untuk mengatur jadwal pengambilan susu dengan lebih terstruktur, sehingga mereka dapat melaksanakan sholat shubuh tepat waktu. Hal ini menggambarkan bagaimana prinsip-prinsip keagamaan dan nilai-nilai Islam diintegrasikan dalam praktik bisnis sehari-hari.

Perubahan dalam praktik ibadah juga mencerminkan kedisiplinan yang terbentuk dalam konteks bisnis. Dengan terlibat dalam jaringan bisnis, para peternak belajar untuk mengatur waktu dan mengelola aktivitas mereka dengan lebih efisien, termasuk dalam melaksanakan ibadah. Ini menunjukkan bahwa jaringan bisnis tidak hanya memengaruhi aspek ekonomi dan sosial, tetapi juga membentuk pola pikir dan perilaku yang lebih teratur dan disiplin.

Perubahan positif dalam praktik ibadah juga dapat diinterpretasikan sebagai bukti bahwa jaringan bisnis mendorong para anggotanya untuk

hidup sesuai dengan ajaran agama dan nilai-nilai moral. Melalui partisipasi dalam jaringan bisnis, para peternak tidak hanya berupaya mencapai kesuksesan material, tetapi juga mengutamakan aspek spiritual dan moral dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini mencerminkan pentingnya integrasi antara prinsip-prinsip agama dan praktik bisnis dalam menciptakan kehidupan yang seimbang dan bermakna bagi para peternak.

Pengembangan jaringan bisnis memiliki dampak yang signifikan terhadap praktik ibadah para peternak sapi di Ponorogo. Perubahan positif dalam praktik ibadah mencerminkan integrasi nilai-nilai agama dalam kegiatan bisnis sehari-hari, serta menunjukkan adanya keterkaitan antara aspek ekonomi, sosial, dan spiritual dalam konteks jaringan bisnis peternakan sapi.

Pengembangan jaringan bisnis peternak sapi di Ponorogo memiliki dampak yang signifikan pada kesejahteraan sosial masyarakat. Dari pernyataan peternak yang terlibat dalam jaringan bisnis, terlihat bahwa kolaborasi dan partisipasi dalam kegiatan sosial dan keagamaan yang diadakan oleh jaringan bisnis memiliki dampak positif pada pembangunan komunitas yang berkelanjutan. Semakin tinggi partisipasi anggota, semakin besar dampak positifnya terhadap pembangunan komunitas tersebut.

Jaringan bisnis mendorong peningkatan kualitas hubungan antar anggota. Hubungan yang harmonis dan penuh dukungan menciptakan profitabilitas sosial yang baik, karena memberikan landasan bagi kerja sama yang lebih efektif dalam mencapai tujuan bersama. Ini menunjukkan bahwa jaringan bisnis tidak hanya berperan dalam memperkuat aspek ekonomi, tetapi juga membangun hubungan sosial yang kuat di antara para anggotanya.

Jaringan bisnis juga memberikan dampak positif pada kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat. Peningkatan akses terhadap layanan sosial dasar seperti pendidikan dan kesehatan, serta pemberdayaan

ekonomi melalui program-program pengembangan ekonomi yang berkelanjutan, merupakan indikator dari kontribusi jaringan bisnis terhadap pembangunan sosial dan ekonomi di wilayah sekitar.

Peternak sapi di Ponorogo tidak hanya memberikan dampak ekonomi, tetapi juga berperan dalam membangun kesejahteraan sosial masyarakat secara luas. Melalui kolaborasi, partisipasi dalam kegiatan sosial dan keagamaan, serta pemberdayaan ekonomi, jaringan bisnis memainkan peran penting dalam memajukan kesejahteraan bersama dan membangun komunitas yang berkelanjutan. Hal ini menunjukkan bahwa jaringan bisnis tidak hanya menjadi agen pertumbuhan ekonomi lokal, tetapi juga menjadi motor penggerak dalam pembangunan sosial yang berkelanjutan di Ponorogo.

Dari analisis dampak pengembangan jaringan bisnis dalam konteks peternakan sapi di Ponorogo, terlihat bahwa integrasi prinsip-prinsip Islam dalam praktik bisnis telah memberikan dampak yang signifikan terhadap profitabilitas ekonomi, stabilitas pendapatan, keberlanjutan lingkungan, praktik ibadah, dan kesejahteraan sosial masyarakat. Pengembangan jaringan bisnis tidak hanya menciptakan lingkungan bisnis yang lebih berkeadilan, transparan, dan inklusif, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan serta meningkatkan kesejahteraan sosial dan spiritual. Melalui kolaborasi, solidaritas, dan partisipasi dalam kegiatan sosial dan keagamaan, jaringan bisnis menjadi motor penggerak dalam pembangunan komunitas yang berkelanjutan dan memberikan kontribusi positif bagi kesejahteraan bersama. Dengan demikian, pengembangan jaringan bisnis peternakan sapi di Ponorogo tidak hanya memberikan dampak ekonomi yang positif, tetapi juga memainkan peran penting dalam membangun masyarakat yang lebih adil, berkelanjutan, dan berorientasi pada nilai-nilai Islam.

BAB VII

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada bagian akhir pada tesis Peneliti akan memaparkan beberapa kesimpulan yang bisa diambil dan juga saran yang telah didasari berdasarkan hasil penelitian lapangan dan wawancara yang telah dilakukan oleh Peneliti dan juga berdasarkan paparan dari analisis data dan rumusan masalah. Peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo telah mampu memenuhi indikator keberhasilan suatu jaringan bisnis yaitu jaringan pemasaran, jaringan operasional, dan jaringan pembiayaan. Jaringan pemasaran dilakukan dengan koperasi susu Bangun Lestari. Jaringan produksi dan operasional dilakukan dengan sesama peternak sapi perah, dokter hewan daerah, warga yang menjual rumputnya, aktivis-aktivis yang memberikan pelatihan, penampung susu sementara, dan koperasi susu Bangun Lestari. Jaringan keuangan atau pembiayaan dilakukan dengan bank.
2. Adapun faktor pendukung pengembangan jaringan bisnis dipengaruhi oleh kemitraan, dan kebijakan pemerintah. Dengan kemitraan dan kebijakan pemerintah memberikan dukungan terhadap kemudahan operasional dan peningkatan keuntungan peternak. Sedangkan faktor penghambat pada jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo dipengaruhi oleh faktor keterbatasan alat teknologi dan keterbatasan kreativitas dan inovasi. Keterbatasan alat teknologi dan keterbatasan kreativitas dan inovasi peternak juga menjadi faktor penghambat pengembang jaringan bisnis karena tidak adanya pembaruan baik dalam pengoperasian ternak maupun pada produk ternak.
3. Pengembangan jaringan bisnis yang dilakukan oleh peternak sapi perah di Ponorogo berdampak positif terhadap peningkatan profit baik secara materi maupun non-materi. Secara materi dibuktikan dengan

meningkatkan pendapatan dan keuntungan peternak serta kestabilan pendapatan peternak karena dengan berjejaring bisnis beban biaya yang dikeluarkan oleh peternak sapi perah lebih rendah. Kemudian untuk profit non-materi dibuktikan dengan rasa aman dan bahagia peternak karena dalam menjalankan usahanya ternaknya, peternak telah diajarkan untuk mempraktikkan ternak yang ramah lingkungan. Tidak hanya itu saja, dengan berjejaring bisnis peternak sapi perah di Ponorogo juga semakin meningkat ibadahnya, memiliki hubungan yang lebih erat dengan sesama peternak, dan dapat meningkatkan kesejahteraan sosial.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas tentang pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkatkan profit Islami di Ponorogo, adapun saran yang dapat diberikan Peneliti terhadap beberapa pihak sebagai berikut:

1. Untuk peternak sapi perah sebaiknya lebih meningkatkan pengetahuan diri agar tidak salah paham dalam memaknai jaringan bisnis. Melakukan kajian mendalam tentang jaringan bisnis perlu dilakukan agar peternak mengetahui pentingnya berjejaring bisnis dalam menjalankan usahanya. Dengan pengetahuan yang baik, maka peternak akan memahami konsep jaringan bisnis dengan baik pula. Sehingga pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah bisa semakin kuat dan bertambah luas.
2. Untuk koperasi Bangun Lestari sebaiknya lebih memperhatikan dan menangani atau mengurangi faktor-faktor penghambat yang ada agar jaringan bisnis dan juga keuntungan yang didapatkan baik oleh peternak maupun oleh koperasi bisa lebih maksimal lagi. Seperti peningkatan kreativitas dan inovasi produk. Koperasi Bangun Lestari bisa menjalin kerja sama dengan pihak lain yang dapat menambah kreativitas dan inovasi bagi peternak. Koperasi Bangun Lestari juga bisa memberikan bantuan alat-alat teknologi guna untuk memberikan efektivitas pengoperasian ternak sapi perah.

3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian kali ini mampu dijadikan bahan untuk perbaikan penelitian yang selanjutnya. Dengan harapan peneliti yang selanjutnya mampu menjelaskan lebih detail mengenai pengembangan jaringan bisnis peternak sapi perah untuk meningkat profit Islami. Bahkan bisa juga meneliti lainnya yang bisa dikaitkan dengan fokus penelitian tentang jaringan bisnis ataupun peningkatan profit Islami.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Achmad, Abu, dan Cholid Nakubo. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005.
- Anggito, Albi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak, 2018.
- Anwar. *Kewirausahaan Berbasis UMKM*. Lombok: Seval, 2023.
- Arifin, Rijal. *Mengenal Jenis Dan Teknik Penelitian*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Dasar-Dasar Research*. Bandung: Tarsoto, 1995.
- Boone, Louis E. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Erlangga, 2002.
- Edi, Fandi Rosi Sarwo. *Teori Wawancara Psikodiagnostik*. Yogyakarta: PT. Leutika Nouvalitera, 2016.
- Fachrudin, Fachri. *Konsep Laba Berdasarkan Fiqh Mu'amalah*. Bogor: Marwah Indo Media, 2012.
- Hafsah, Mohammad Fajar. *Kemitraan Usaha: Konsepsi Dan Strategi*. Jakarta: PT. Pustaka Sinar Harapan, 2000.
- Halim, Abdul, dan Bambang Supomo. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE, 2005.
- Hanafi, Mahmud. *Manajemen Keuangan*. Cetakan ke. Yogyakarta: BPEF, 2010.
- Hermawan, Iwan. *Teknik Menulis Karya Ilmiah Berbasis Aplikasi Dan Metodologi*. Karawang: Hidayatul Quran, 2019.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama, 2015.
- Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Harus Berkarya, 2009.
- Mualana, Asep Surya. *Kewirausahaan (Entrepreneurship) Dalam Pandangan Islam (Historis-Politik Dan Ekonomi)*. Pekalongan: PT. NEM, 2020.
- Nafarin, Muhammad. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Nurdin, Ismail, dan Sri Hartati. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019.
- Rahim, Abdul Rahman. *Cara Praktis Penulisan Karya Ilmiah*. Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020.
- Rasyaf, Fadillah. *Panduan Mengelola Peternakan Ayam Boiler Komersial*. Jakarta: Agromedia Pustaka, 2004.

- Rukmana, Nana. *Strategic Partnering For Educational Management Model Manajemen Pendidikan Berbasis Kemitraan*. Bandung: Alfabeta, 2006.
- Sarosa, Samiaji. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Saudjana, Nana, dan Ahwal Kusuma. *Proposal Penelitian Di Perguruan Tinggi*. Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002.
- Siyoto, Sandu, dan Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sudarmanto, Eko. *Desain Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif*. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Sudono, Adi. *Beternak Sapi Perah Secara Intensif*. Batam: Agromedia Pustaka, 2003.
- Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sulistiani, Ambar Teguh. *Kemitraan Dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gava Media, 2017.
- Sumardjo. *Teori & Praktek Kemitraan Agribisnis*. Jakarta: Penebar Swadya, 2004.
- Setiawati, Rosi. *Networking Dalam Pengembangan Manajemen Bisnis UKM Dan Koperasi*. Bandung: Alfabeta, 2022.
- Soekidjo, Notoatmodjo. *Kemitraan Dalam Promosi Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Tugimin. *Kewarganegaraan*. Surakarta: CV. Grahadi, 2004.
- Wahyuningsih, Dwi. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba." Jakarta, 2020.
- Zaki, Ahmad. *Metode Pengumpulan Dan Teknik Analisis Data*. Yogyakarta: Andi, 2018.

Jurnal Ilmiah

- Aman, dan Pradiptya Ayu Harista. "Pengembangan Usaha Ternak Sapi Perah: Evaluasi Konteks Kerentanan Dan Dinamika Kelompok." *Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Peternakan* 22, no. 1 (2019): 23–34.
- Analia, Devi. "Modal Sosial (Network) Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Padang Sumatera Barat." *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis* 3, no. 1 (2019): 108–17.
- Daniel. "Pengaruh Jaringan Bisnis Dan Optimisme Terhadap Kemampuan Menemukan Peluang Bisnis Pada Cell Group Pro M Gereja Mawar Sharon

- Surabaya.” *Agora* 7, no. 2 (2019): 121–31.
- Fauziah, Melinda Nur. “Pengembangan Jaringan Usaha Dalam Perspektif Syariah Pada UMKM Kriya Kayu Untuk Menembus Pasar Ekspor.” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* 1, no. 1 (2022): 31–41.
- Giawa, Charlan. “Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan.” *Journal Of Economics and Business* 02, no. 02 (2021): 1–17.
- Huda, Nurul, dan Sri Syamsinirwati. “Pengembangan Jejaring Wirausaha Dalam Meningkatkan Kinerja Unit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Bima.” *Jurnal Distribusi* 7, no. 2 (2019): 251–60.
- Idris, Munadi, dan Evie Sukma. “Pandangan Ekonomi Islam Mengenai Batasan Laba Dalam Bisnis.” *Robust (Research Business and Economics Studies)* 3, no. 2 (2023): 193–205.
- Irawan, Dandan. “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha.” *Jurnal Ilmiah Manajemen* 11, no. 2 (2020): 103–16.
- Kamaruzzaman, Yusnaidi. “Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam.” *Jurnal El-Hadhanah: Indonesia Journal Of Family Law And Islamic Law* 2, no. 1 (2022): 79–92.
- Khairan. “Strategi Membangun Jaringan Bisnis Berbasis Syariah.” *Jurnal Pemikiran Keislaman* 29, no. 1 (2018): 265–88.
- Marselina, Resya Dwi, Hilman Al-Hafizh, dan Triyana. “Analisis Jaringan Bisnis Untuk Meningkatkan Dan Mengembangkan Fashion Sabhira.” *Jurnal Pendidikan Tambusai* 8, no. 1 (2024): 2615–22.
- Minu, Ihwan Wahid. “Fleksibilitas Profit Dalam Ekonomi Islam.” *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah* 1, no. 1 (2019): 102–13.
- Mustofa, Ary Ridho, dan Euis Dasipah. “Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Manajerial Tatakelola Peternakan Terhadap Keberhasilan Usaha Ternak Sapi Perah (Studi Kasus Pada Peternak Sapi Perah Di Kecamatan Cipanas).” *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 8, no. 2 (2022): 767–77.
- Novika, Windari, dan Tutik Siswanti. “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur-Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di BEI Periode Tahun 2017-2019).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 1 (2022): 43–56.
- Pratama, Putri, dan Jaharuddin. “Rekonstruksi Konsep Profitabilitas Dalam Perspektif Islam.” *Ikrath Humaniora* 2, no. 1 (2018): 101–8.
- Rahma, Ulfa Indah Laela. “Analisis Tingkat Kesejahteraan Peternak Sapi Perah

Di Provinsi Jawa Tengah.” *Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan* 1, no. 2 (2018): 78–99.

Rijal, Syamsu. “Peran Keunggulan Kompetitif, Inovasi Produk, Dan Jaringan Bisnis Terhadap Kinerja Ekonomi Daerah.” *Jurnal Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan* 01, no. 03 (2023): 173–85.

Rusdiana, Supardi, dan Soeharsono. “Upaya Pencapaian Daya Saing Usaha Sapi Perah Melalui Kebijakan Pemerintah Dan Peningkatan Pendapatan Peternak.” *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian* 8, no. 1 (2019): 36–50.

Rosmadi, Maskarto Lucky Nara. “Analisis Faktor-Faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM).” *Seminar Nasional Ekonomi & Bisnis Dewantara*, 2019, 41–48.

Widoretno, Heristiawati Sekar, dan Anita Wijayanti. “Makna Laba Dalam Perspektif Islam (Studi Pada Usaha Ekonomi Produktif ‘Q-Mas M’, Yayasan Islam Panti Asuhan K.H. Mas Mansyur Kota Malang).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 4, no. 2 (2016): 1–11.

Widyastutik. “Analisis Kesejahteraan Peternak Wilayah Perhutani Dengan Menggunakan Sustainable Livelihood Approach Di Kabupaten Bojonegoro.” *Jurnal Ilmiah*, 2018, 5.

Yusuf, Muhammad. “Prospek Penggunaan E-Commerce Terhadap Profitabilitas Dan Kemudahan Pelayanan Konsumen: Literature Review.” *Jurnal Darma Agung* 30, no. 1 (2022): 786–801.

Zahara, Vadilla Mutia, dkk. “Pengembangan Jejaring Bisnis Berbasis Produk Lokal Kota Cilegon.” *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat* 1, no. 2 (2020): 168–77.

Tesis

Anggraini, Rita. “Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kabupaten Boven Digoel.” Makassar: Universitas Hasanuddin, 2021.

Anjangmas, Irawati Endar. “Strategi Pengembangan Jaringan Usaha Pada Pengusaha Agribisnis Sayuran Organik (Studi Kasus Terhadap Perusahaan Citra Niyaga).” Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2019.

Darmawan. “Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil Mitra PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Witel Makassar.” Makassar: Universitas Hasanuddin, 2019.

Umrati, dan Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffary, 2020.

Wijayanti, Catur Wuri. “Pengaruh Jaringan, Resiprocity, Norm Of Trust, Dan

Tindakan Proaktif Terhadap Keberlangsungan Usaha Peternakan Sapi Perah.” Surakarta: Universitas Negeri Surakarta, 2019.

Website

BPS Provinsi Jawa Timur. “Populasi Ternak Sapi Perah Dan Sapi Potong Menurut Kabupaten/Kota Dan Jenis Ternak Di Provinsi Jawa Timur (Ekor), 2021 Dan 2022.” Badan Pusat Statistika Provinsi Jawa Timur, 2023. <https://jatim.bps.go.id/statictable/2023/03/21/2590/-populasi-ternak-sapi-perah-dan-sapi-potong-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-ternak-di-provinsi-jawa-timur-ekor-2021-dan-2022.html>.

Pemerintah Kabupaten Ponorogo. “Kabupaten Ponorogo.” BPK Perwakilan Provinsi Jawa Timur, n.d. <https://jatim.bpk.go.id/kabupaten-ponorogo/>.

Ratmini, Ni Made, Tatik Khoyriyah, and Wahyu Tri Mulatsih. “Hasil Sensus Penduduk 2020 Kabupaten Ponorogo.” Badan Pusat Statistika Kabupaten Ponorogo, 2021. <https://ponorogokab.bps.go.id/pressrease/2021/01/22/33/hasil-sensus-penduduk-2020-kabupaten-ponorogo-.html>.

Wawancara

Desi. “Observasi,” 2023

Herin. “Wawancara,” 2023.

Komarudin, Muhammad Wahid. “Wawancara,” 2023.

Purnomo. “Wawancara,” 2023.

Suhadi. “Wawancara,” 2023.

Susanto, Rendi. “Wawancara,” 2023.

Sutini. “Wawancara,” 2023.

Tohari. “Wawancara,” 2023.

