

BAB V

PEMBAHASAN

A. Strategi Pengembangan Bisnis Ternak Lebah Madu di Sunarwan Madu Sumber Podang

Sunarwan Madu Sumber Podang adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bisnis ternak lebah madu. Usaha ini terletak di Dusun Karangnongko, Desa Joho, Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri. Sunarwan Madu Sumber Podang memiliki fokus utama pada produksi madu dari lebah-lebah yang mereka pelihara. Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi maka bisa diketahui bahwa Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho memiliki beberapa strategi pengembangan bisnis, termasuk peningkatan produksi dan pemasaran produk madu, inovasi dalam proses produksi, efisiensi, serta perluasan pasar.

Strategi pengembangan bisnis merupakan kumpulan tujuan, kebijakan, perencanaan, dan aktivitas perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan mempertahankan kelangsungan serta mencapai kesuksesan bisnis.¹ Sedangkan makna strategi pengembangan bisnis ialah bagian integral dari strategi bisnis dan terkait erat dengan model bisnis. Evaluasi strategi bisnis sangat penting untuk merancang model bisnis yang berkelanjutan dan berdampak pada kelangsungan jangka panjang perusahaan.²

¹ Auliandri, "Analisa Aktivitas Manajemen Strategi Pada Industri Pariwisata Berbasis Digital," 180.

² Nugroho and Bakar, "Analisis Strategi Usaha Pencucian Mobil Di Purwokerto Timur Jawa Tengah," 251.

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah diperoleh oleh peneliti maka peneliti menemukan hasil mengenai beberapa strategi yang diimplementasikan oleh Sunarwan Madu Sumber Podang dalam mengembangkan bisnis ternak lebah madu, meliputi:

1. Peningkatan Kapasitas dan Kualitas Produksi

Sunarwan Madu Sumber Podang, sebuah usaha ternak lebah madu yang berlokasi di Desa Joho, Kabupaten Kediri, Jawa Timur, telah mengimplementasikan strategi yang efektif dalam mengembangkan bisnis mereka. Fokus utama mereka adalah pada peningkatan kapasitas dan kualitas produksi madu, yang secara signifikan telah berdampak positif pada pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Usaha ini dipimpin oleh Sunarwan, pemilik perusahaan, yang telah berhasil memanfaatkan peluang dan mengatasi tantangan dalam industri ternak lebah madu.

Peningkatan kapasitas dan kualitas produksi pada sebuah usaha lebih merujuk kepada upaya untuk meningkatkan kemampuan produksi suatu entitas dalam hal jumlah barang atau layanan yang dihasilkan (kapasitas) serta meningkatkan standar, efisiensi, dan ciri kualitas dari produk atau layanan tersebut.³ Hal ini melibatkan penggunaan teknologi yang lebih canggih, peningkatan proses produksi, pengembangan sumber daya manusia, dan optimalisasi penggunaan sumber daya untuk mencapai hasil yang lebih baik dalam hal kuantitas maupun kualitas.⁴

³ Umar, *Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif*, 36.

⁴ Fauziah Afriani, "Peluang Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dalam Ekonomi Indonesia'," *Jurnal Ekonomika Sharia*, 1 (2016): 219.

Jadi di Sunarwan Madu Sumber Podang telah memfokuskan upayanya pada peningkatan kapasitas produksi madu. Mereka melakukannya dengan memperluas jumlah koloni lebah dan sarang lebah yang mereka kelola dengan cermat. Melalui langkah ini, jumlah produksi madu dapat ditingkatkan secara signifikan. Tidak hanya itu, inisiatif untuk memperluas produksi *Bee Pollen* dan *Royal Jelly* juga dilakukan, dimana manajemen pemeliharaan dan pengolahan yang efisien menjadi kunci kesuksesannya. Peningkatan jumlah produksi ini terbukti berhasil dengan adanya impor jenis lebah madu yang lebih mudah ditenak, yang membantu meningkatkan produksi madu secara keseluruhan.

Media sosial dan promosi dari mulut ke mulut juga memiliki peran penting dalam mengembangkan usaha Sunarwan Madu Sumber Podang di Desa Joho. Strategi promosi mengacu pada berbagai taktik dan langkah yang direncanakan dan dilaksanakan oleh suatu organisasi untuk mempengaruhi target audiens dengan tujuan mempromosikan produk atau layanan mereka. Strategi promosi melibatkan berbagai elemen komunikasi seperti periklanan, penjualan langsung, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesadaran, minat, keinginan, dan akhirnya tindakan pembelian konsumen terhadap produk atau layanan yang ditawarkan oleh organisasi tersebut.⁵ Melalui penggunaan beragam alat komunikasi dan pendekatan, strategi promosi bertujuan untuk menciptakan hubungan positif

⁵ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Konsep Dan Strategi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2013), 21.

antara organisasi dan konsumen, serta mencapai tujuan pemasaran yang telah ditetapkan.⁶

Peneliti memperoleh hasil bahwa meskipun di Sunarwan Madu Sumber Podang pada awalnya media sosial belum menjadi sarana promosi utama, usaha ini telah mampu menjangkau pelanggan melalui metode dari mulut ke mulut dan pemasaran katering. Karyawan, termasuk Ahmad yang telah bekerja di usaha ini selama lebih dari 10 tahun, mengakui peran penting pusat jalan dalam penyebaran informasi tentang produk madu. Kepiawaian dalam memanfaatkan peluang lokal dan mengembangkan jaringan distribusi menjadi faktor penting dalam keberhasilan strategi peningkatan kapasitas produksi.

Selain peningkatan kapasitas produksi, usaha ini juga fokus pada kualitas produk madu yang dihasilkan. Sunarwan Madu Sumber Podang memastikan bahwa madu yang dihasilkan adalah madu murni berkualitas tinggi tanpa campuran bahan tambahan. Melalui penggunaan metode pengolahan yang tepat dan pemantauan kualitas yang ketat, standar kualitas yang tinggi dapat dijaga dengan konsisten. Hal ini tidak hanya membantu mempertahankan reputasi usaha, tetapi juga memastikan bahwa pelanggan menerima produk berkualitas unggul pada berbagai produk yang dijual oleh Sunarwan Madu Sumber Podang.

Sunarwan, juga memperluas usaha dengan mencari izin privat dan memperluas jangkauan pasar. Melalui kerja keras dan ketekunan, izin-izin

⁶ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Marketing Management 14th Edition* (DKI Jakarta: Upper Saddle River, 2012), 128.

ini berhasil diperoleh, dan usaha terus berkembang seiring berjalannya waktu. Diversifikasi produk juga jadi strategi yang digunakan, yang berikan pelanggan pilihan yang lebih luas dan menarik minat yang beragam.⁷

Hasil wawancara dengan para responden membuktikan bahwa strategi fokus pada peningkatan kapasitas dan kualitas produksi telah berhasil. Peningkatan jumlah koloni lebah, diversifikasi produk, serta pengolahan dan promosi yang efektif, semuanya berkontribusi pada pertumbuhan signifikan dalam produksi dan pendapatan. Peran media sosial dan promosi dari mulut ke mulut sangat penting dalam memperluas pemasaran. Pemantauan ketat terhadap kualitas produk juga memastikan bahwa standar tinggi tetap terjaga. Maka, strateginya Sunarwan Madu Sumber Podang yang telah mendorong pertumbuhan berkelanjutan yang bermanfaat baik bagi bisnis itu sendiri maupun masyarakat yang terlibat dalam usaha tersebut.

2. Inovasi Produk

Pada penelitian ini peneliti memperoleh hasil bahwa inovasi produk juga memainkan peran sentral dalam perkembangan bisnisnya Sunarwan Madu Sumber Podang. Melalui diversifikasi produk, Sunarwan Madu Sumber Podang berhasil menciptakan variasi yang menarik bagi konsumen dengan menyajikan berbagai pilihan madu, termasuk madu murni, *Bee Pollen*, dan *Royal Jelly*.

Diversifikasi produk sendiri adalah pendekatan bisnis di mana perusahaan memperluas jangkauan produk atau layanan yang mereka

⁷ Dexi Triadinda and Dini Yani, "Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Di Desa Mekar Buana Melalui Pelatihan Diversifikasi Produk Kopi," *Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian (KNPP) Ke-3 1* (2023): 92.

tawarkan ke dalam pasar yang baru atau yang sudah ada.⁸ Diversifikasi produk ini bertujuan untuk mencapai pertumbuhan bisnis dengan cara menghadirkan produk baru atau yang berbeda dari produk-produk yang sudah ada dalam portofolio perusahaan. Pendekatan ini dapat melibatkan pengembangan produk sepenuhnya baru, pengembangan varian atau variasi produk yang ada, atau bahkan akuisisi perusahaan lain yang memiliki produk yang berbeda.⁹

Strategi diversifikasi produk memiliki tujuan utama, yaitu mengurangi risiko bisnis dengan menghindari ketergantungan pada satu produk atau pasar tertentu. Ini juga dapat membantu perusahaan mencapai pertumbuhan lebih lanjut dengan mengeksplorasi peluang baru dan mengatasi tantangan di pasar yang sudah ada. Namun, penting untuk diingat bahwa diversifikasi produk juga membawa risiko sendiri, termasuk risiko terhadap keberhasilan produk baru, kompleksitas manajemen yang lebih tinggi, dan perluasan sumber daya yang mungkin diperlukan.¹⁰

Jadi upaya Sunarwan Madu Sumber Podang ini mampu menjawab tuntutan beragam konsumen serta meningkatkan daya saing bisnis. Pemilik Sunarwan Madu Sumber Podang, Sunarwan, dengan bijak merespon perubahan permintaan konsumen dan tren pasar, menjelaskan bahwa inovasi tersebut dilakukan sebagai respons terhadap permintaan pelanggan yang semakin beragam. Keputusan untuk menghadirkan produk-produk baru ini

⁸ Saputra, Kunaifi, and Azizah, "Diversifikasi Produk Pendekatan Islamic Ethic Dalam Meningkatkan Omset Bisnis Retail," 65.

⁹ Tengku Putri Lindung Bulan, "Pengaruh Diversifikasi Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Juragan Jasmine Langsung," *Jurnal Manajemen Keuangan* 6 (2017): 29.

¹⁰ Novianto, *Manajemen Strategis*, 46.

memberikan manfaat yang kaya akan nutrisi dan kesehatan, yang akhirnya mendapat tanggapan positif dari pelanggan.

Sunarwan Madu Sumber Podang menegaskan komitmennya untuk terus berinovasi sebagai langkah penting dalam menjaga relevansi dan kualitas produknya. Menurut Sunarwan, inovasi adalah kunci untuk mempertahankan daya tarik pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan merespons umpan balik pelanggan dan mempertahankan standar kualitas tinggi, perusahaan berhasil membangun basis pelanggan yang setia terhadap produk-produk inovatif mereka.

Langkah berani dalam meluncurkan produk madu syariah grand menunjukkan fokus Sunarwan Madu Sumber Podang pada kualitas dan kepatuhan pada aturan syariah, dengan melibatkan uji coba oleh ahli gizi dan lembaga sertifikasi. Hal ini mencerminkan komitmen etika dan tanggung jawab sosial perusahaan, bukan hanya penambahan produk baru, tetapi juga memperkuat inovasi sebagai strategi yang terukur dalam memenuhi kebutuhan pasar.

3. Strategi Pemasaran

Pada dunia bisnis modern, pemasaran dan *branding* memiliki peran krusial dalam membangun citra merek, meningkatkan kesadaran konsumen, dan menghasilkan penjualan yang lebih tinggi.¹¹ Adapun strategi pemasaran yang diterapkan oleh Sunarwan Madu Sumber Podang melibatkan berbagai taktik dan pendekatan yang saling mendukung.

¹¹ J.Nijman, *Strategi Pemasaran Modern* (Jakarta: Erlangga, 2013), 2.

Pertama-tama, Sunarwan Madu Sumber Podang menggunakan media sosial, *website*, dan pameran untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk madu mereka kepada calon konsumen. Ini merupakan langkah yang tepat dalam mengikuti tren digital dan teknologi, di mana banyak konsumen mencari informasi produk melalui *platform online*. Kehadiran aktif di media sosial juga membantu membangun komunitas pelanggan yang lebih kuat dan berinteraksi langsung dengan mereka.

Selanjutnya, Sunarwan Madu Sumber Podang membangun *branding* yang kuat untuk merek “Sunarwan Madu”. Hal ini penting dalam menciptakan citra merek yang positif dan berkualitas di mata konsumen. Melalui berbagai strategi promosi seperti tawaran minum madu gratis, diskon, dan pameran, Sunarwan Madu Sumber Podang berhasil menarik banyak perhatian dari para konsumen baru dan mempertahankan loyalitas konsumen yang sudah ada. Testimoni pelanggan yang digunakan dalam promosi juga memberikan bukti nyata tentang kualitas produk yang ditawarkan.

Salah satu aspek yang menarik adalah penggunaan *reseller* untuk ekspansi penjualan, termasuk di luar negeri. *Reseller* sendiri merupakan individu atau perusahaan yang membeli produk dari produsen atau distributor dengan tujuan untuk menjual kembali kepada konsumen akhir, memainkan peran penting dalam rantai pasokan dan distribusi barang.¹²

¹² Muhammad Iqbal Adi Wiranto and Lilis Sugi Rahayu Ningsih, “Strategi Penjualan Melalui Reseller Dan Dropshipper Pada Toko ‘Gudang Keramik’ Surabaya Dalam Kondisi Pandemi Covid-19,” *BIMA: Journal of Business and Accounting* 5 (2022): 230, <https://doi.org/10.33752/bima.v5i1.454>.

Reseller Sunarwan Madu Sumber Podang merupakan taktik yang cerdas untuk memperluas jangkauan pasar tanpa harus berinvestasi secara besar-besaran dalam infrastruktur pemasaran di lokasi yang baru. Meskipun jumlah reseller bervariasi dari tahun ke tahun, hal ini adalah bagian alami dari dinamika bisnis dan dapat memberikan fleksibilitas dalam respons terhadap permintaan pasar yang berubah.

Fokus pada harga yang stabil dan terjangkau juga mencerminkan komitmen Sunarwan Madu Sumber Podang terhadap kepuasan pelanggan. Dengan tidak sering menaikkan harga produk, perusahaan dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang yang menguntungkan. Lokasi strategis toko juga memainkan peran penting dalam menarik pelanggan.

4. Memperkuat Usaha

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tantangan dan strategi yang dihadapi oleh Sunarwan Madu Sumber Podang dalam memperkuat usahanya di tengah persaingan yang ketat di industri madu sangatlah hebat dan penuh semangat. Persaingan yang intens dan adanya pesaing yang berusaha untuk menyaingi atau meniru produk mereka mendorong Sunarwan Madu Sumber Podang untuk menjaga kerahasiaan asal usul dan proses produksi mereka. Ini merupakan langkah bijak dalam menjaga keunggulan kompetitif mereka dan mencegah pesaing mengambil langkah yang sama.

Pada industri yang ketat seperti ini, fokus pada kualitas produk menjadi kunci. Sunarwan Madu Sumber Podang telah berhasil membedakan

produk mereka dengan kualitas yang terjamin dan ciri khas yang berbeda untuk setiap jenis madu. Hal ini memungkinkan mereka untuk menawarkan variasi produk yang menarik bagi pelanggan dan menghadirkan pengalaman yang berbeda.

Strategi yang dilakukan oleh Sunarwan Madu Sumber Podang untuk memperkuat usaha juga melibatkan pendekatan pemasaran yang berbeda. Salah satunya dengan memberikan pelanggan kesempatan untuk mencicipi produk melalui area sampel atau tester. Ini merupakan cara yang baik untuk membangun kepercayaan dan membiarkan pelanggan merasakan kualitas produk secara langsung sebelum memutuskan untuk membeli di Sunarwan Madu Sumber Podang. Kombinasi antara fokus pada kualitas dan pengalaman pelanggan adalah faktor yang dapat membantu mereka mempertahankan basis pelanggan yang setia.

Namun, seperti semua bisnis, Sunarwan Madu Sumber Podang juga menghadapi kendala. Kendala-kendala tersebut, seperti kurangnya alat dan fasilitas, serta masalah ketersediaan oksigen dan waktu panen, adalah hal yang umum di dalam dunia usaha. Namun, mereka telah mengambil langkah-langkah untuk mengatasi kendala tersebut dengan memiliki peralatan yang memadai dan menjaga kualitas produk selama proses pengemasan.

5. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

Pada penelitian melalui metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi maka bisa menggambarkan tentang komitmen

Sunarwan Madu Sumber Podang dalam memperkuat kualitas sumber daya manusia (SDM) mereka. Menurut Anwar pada sebuah bisnis, SDM yang berkualitas merupakan salah satu aset yang paling berharga. Pemilik dan karyawan usaha ini memiliki kesadaran yang kuat tentang pentingnya terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam praktik ternak lebah madu yang terbaru.¹³ Hal ini merupakan sebuah bentuk tanggapan yang bijak terhadap perkembangan yang berkelanjutan di industri ini. Mengikuti perkembangan terbaru memungkinkan mereka untuk tetap relevan dan berada di garis depan dalam menghadapi persaingan yang ketat.¹⁴

Adapun terdapat upaya konkret dalam meningkatkan kualitas SDM, seperti penyediaan pelatihan dan kesempatan belajar bagi karyawan. Hal ini adalah langkah yang cerdas, karena karyawan yang memiliki pengetahuan yang terus diperbarui akan mampu memberikan kontribusi yang lebih baik terhadap produksi dan pemasaran produk.¹⁵ Jadi di Sunarwan Madu Sumber Podang pemiliknya juga menjaga inovasi dalam produksi madunya, menggabungkan pengetahuan tradisional dengan teknologi modern. Pemilihan jenis lebah yang lebih efisien dalam memanen madu juga menunjukkan inisiatif dalam meningkatkan efisiensi produksi.

Proses pengontrolan dan panen yang dilakukan dengan ketat menunjukkan komitmen Sunarwan Madu Sumber Podang terhadap kualitas

¹³ Mangkunegara Prabu Anwar, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 21.

¹⁴ Nurfitriani, *Buku Ajar Manajemen Strategi*, 32.

¹⁵ Edi Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Kencana, 2016), 9.

produk. Disaringnya madu beberapa kali sebelum dipasarkan menunjukkan kepedulian Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho terhadap produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar yang baik. Kualitas adalah faktor utama yang membuat pelanggan loyal dan membantu menjaga reputasi bisnis..

B. Peran Strategi Pengembangan Bisnis Ternak Lebah Madu dalam Meningkatkan Pendapatan Karyawan di Sunarwan Madu Sumber Podang

Pengembangan bisnis ternak lebah madu di Sunarwan Madu Desa Joho, Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri, memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan karyawan. Pada penelitian ini, terdapat beberapa indikator yang mempengaruhi pendapatan karyawan telah diidentifikasi oleh Bramastuti, yaitu (1) Pendapatan bulanan yang diterima, (2) Jenis pekerjaan yang dilakukan, (3) Anggaran biaya hidup, dan (4) Tanggungan keluarga yang harus dipenuhi.¹⁶

Budidaya ternak lebah madu sendiri bukan hanya berikan keuntungan ekonomis langsung melalui hasil seperti madu, *royal jelly*, *bee pollen*, dan propolis, tetapi juga memiliki dampak tak langsung yang signifikan. Di satu sisi, usaha ini mendukung industri seperti batik, obat-obatan, dan kosmetik, sambil memainkan peran penting dalam proses penyerbukan tanaman.¹⁷ Lebah madu berfungsi sebagai penyerbuk (*pollinator*) di pertanian, perkebunan, dan

¹⁶ Novia Bramastuti, "Pengaruh Prestasi Sekolah Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama" (Skripsi, Gondangrejo Karanganyar, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2009), 19.

¹⁷ Lamberkabel, "Lebah Madu, Cara Budidaya, Dan Manfaatnya," 26.

kehutanan. Selain itu, usaha ini turut berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja manusia, membuka peluang pekerjaan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan secara keseluruhan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.¹⁸

Pengembangan budidaya ternak lebah madu memiliki nilai strategis karena menghasilkan produk bernilai ekonomi tinggi dan mendukung terapi kesehatan. Upaya ini juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja, terutama di daerah pedesaan, serta berpotensi meningkatkan hasil pertanian dan pendapatan. Sebagai industri yang mampu memberikan manfaat ekonomi dan sosial, usaha ternak lebah madu menjadi contoh nyata bagaimana pengembangan sumber daya alam dapat berdampak positif secara berkelanjutan.¹⁹

Hal tersebut seperti ternak lebah madu di Sunarwan Madu Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri memiliki peran yang fundamental dalam membantu mengobati berbagai penyakit ternyata juga bisa meningkatkan pendapatan karyawan. Melalui strategi pengembangan bisnis yang dilaksanakan oleh Sunarwan Madu Sumber Podang, para karyawan memiliki peluang aktif untuk berpartisipasi dalam berbagai tahapan produksi dan pemasaran produk madu di Sunarwan Madu Sumber Podang. Dengan terlibat langsung dalam proses budidaya lebah madu di Sunarwan Madu Sumber Podang, karyawan memiliki kesempatan untuk mengoptimalkan hasil kerja mereka, yang pada gilirannya akan berdampak pada peningkatan pendapatan mereka. Strategi ini menggabungkan kualitas produksi yang ditingkatkan

¹⁸ Sarwono, *Kiat Mengatasi Permasalahan Praktis Lebah Madu*, 24.

¹⁹ Moh. Romi Wardoyo, dkk, 'Analisis Kelayakan Usaha Ternak Lebah Madu Jaya Makmur di Desa Jono Oge Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi', *Agrotekbis*, 1 (2016), 85.

dengan perluasan pasar yang direncanakan, menciptakan peluang bagi karyawan untuk menghasilkan lebih banyak melalui peningkatan produksi dan tanggapan terhadap permintaan yang semakin besar.

Strategi pengembangan ini juga membuka pintu bagi karyawan untuk mengasah pengetahuan dan keterampilan mereka terkait praktik ternak lebah madu yang terbaru. Melalui adanya pelatihan dan kesempatan belajar, karyawan dapat mengembangkan kemampuan mereka dalam memanen madu dengan efisiensi yang lebih tinggi, serta memastikan kualitas produk yang dihasilkan tetap terjaga. Seiring dengan pengenalan inovasi dalam proses produksi dan peningkatan kualitas pelayanan, karyawan tidak hanya meningkatkan kemampuan mereka dalam menghasilkan lebih banyak madu, tetapi juga menjadi bagian dari proses yang mendukung peningkatan pendapatan perusahaan secara keseluruhan.

Guna mengetahui semua indikator pendapatannya para karyawan di Sunarwan Madu Sumber Podang. Maka peneliti akan memaparkan berbagai data berikut:

1. Pendapatan bulanan yang diterima

Menurut Bramastuti pendapatan bulanan adalah jumlah penerimaan atau penghasilan yang diterima oleh seseorang setiap bulan sebagai imbalan atas kinerjanya, termasuk gaji, sewa, laba, bunga, tunjangan, dan jenis penghasilan lainnya baik dalam bentuk uang maupun non-uang.²⁰

Sedangkan menurut Mnagkunegara pendapatan bulanan yang diterima

²⁰ Bramastuti, "Pengaruh Prestasi Sekolah Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama," 48.

merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi kesejahteraan ekonomi seseorang. Pendapatan ini mencakup gaji atau penghasilan yang diterima dari pekerjaan atau usaha yang dilakukan. Pendapatan yang memadai dapat memberikan jaminan kebutuhan dasar seperti pangan, sandang, dan papan, serta memungkinkan individu untuk berinvestasi dalam pendidikan, kesehatan, dan rekreasi. Faktor-faktor lain seperti inflasi dan fluktuasi ekonomi juga harus dipertimbangkan dalam penilaian kecukupan pendapatan bulanan seseorang.²¹

Berdasarkan data yang disajikan dalam bab sebelumnya, terungkap bahwa sebagian besar karyawan Sunarwan Madu Sumber Podang mengalami peningkatan signifikan dalam pendapatan setelah bergabung dengan perusahaan pada tahun 2023. Sebelumnya, mayoritas dari mereka memiliki pendapatan di bawah Rp. 1.500.000 per bulan, namun setelah bergabung dengan Sunarwan Madu, semua karyawan menerima pendapatan tetap sebesar Rp. 2.250.000 per bulan, sesuai dengan Upah Minimum Regional (UMR) Kabupaten Kediri. Ini menunjukkan bahwa kebijakan penggajian perusahaan telah berhasil meningkatkan kesejahteraan ekonomi karyawan secara signifikan.

Kebijakan penggajian yang merata dan adil telah membawa dampak positif bagi karyawan Sunarwan Madu Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri. Pendapatan yang setara memberikan kepastian finansial bagi karyawan dan memotivasi mereka untuk bekerja dengan lebih baik. Hal

²¹ A.A Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan* (Jakarta: Rosdakarya, 2013), 72.

ini juga menciptakan atmosfer kerja yang positif dan harmonis di perusahaan. Dengan demikian, peningkatan pendapatan ini tidak hanya memberikan manfaat finansial tetapi juga meningkatkan semangat kerja dan motivasi karyawan.

Peningkatan pendapatan ini berdampak positif terhadap motivasi, semangat kerja, dan produktivitas para karyawan di Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri. Kebijakan yang diambil oleh Bapak Sunarwan, pemilik usaha, untuk memberikan pendapatan yang sama kepada semua karyawan, tanpa memandang latar belakang atau pekerjaan sebelumnya, terbukti memberikan dampak positif dalam menciptakan lingkungan kerja yang adil dan merata. Peningkatan pendapatan ini juga memberikan dorongan bagi karyawan untuk memberikan kontribusi terbaik dalam pekerjaan mereka.

Tidak hanya bermanfaat bagi karyawan secara individu, peningkatan pendapatan ini juga memiliki dampak yang luas pada pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan karyawan yang memiliki lebih banyak daya beli, mereka dapat mengalokasikan lebih banyak uang untuk kebutuhan sehari-hari dan meningkatkan konsumsi barang dan jasa lokal. Ini pada gilirannya dapat membantu mendorong pertumbuhan dan perkembangan bisnis lokal di sekitar Dusun Karangnongko Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri. Dengan demikian, kebijakan penggajian perusahaan tidak hanya bermanfaat bagi karyawan secara individu tetapi juga bagi masyarakat secara keseluruhan.

2. Jenis pekerjaan yang dilakukan

Pekerjaan adalah jenis aktivitas atau tindakan yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan, seperti bekerja dan mendapatkan upah atau imbalan sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan hidup.²² Jenis pekerjaan yang dilakukan juga memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan karyawan. Jenis pekerjaan memengaruhi tingkat keterampilan yang diperlukan, tingkat tanggung jawab, serta tingkat permintaan di pasar tenaga kerja. Pekerjaan dengan keterampilan khusus atau pekerjaan yang mengharuskan pendidikan lanjutan cenderung memiliki peluang pendapatan yang lebih tinggi. Selain itu, jenis pekerjaan juga dapat mempengaruhi stabilitas pendapatan, misalnya pekerjaan paruh waktu atau pekerjaan yang sangat tergantung pada musim.²³

Peneliti pada penelitian ini memperoleh hasil bahwa pekerjaan para karyawan di Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri, memiliki keragaman yang mencerminkan latar belakang dan pengalaman masing-masing individu sebelum bergabung dengan Sunarwan Madu Sumber Podang.

Setiap karyawan memiliki tanggung jawab yang berbeda-beda, mulai dari pekerjaan di bidang pengolahan madu, perawatan koloni lebah, hingga pekerjaan administrasi dan manajemen. Data yang dihimpun dari hasil wawancara mengindikasikan bahwa banyak karyawan sebelumnya memiliki

²² Bramastuti, "Pengaruh Prestasi Sekolah Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama," 48.

²³ Suharto Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial Dan Pekerjaan Sosial* (Bandung: CV Budi Utama, 2017), 27.

pekerjaan yang berbeda dari pekerjaan yang mereka lakukan sekarang di Sunarwan Madu. Sebagai contoh, Ahmad dan Joko selaku karyawan peternak lebah di Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri, keduanya merupakan peternak lebah di Sunarwan Madu, sebelumnya memiliki pekerjaan sebagai petani dan penjaga *stand* minuman pinggir jalan, tetapi keduanya memilih untuk beralih ke industri ternak lebah madu karena dianggap memiliki peluang dan pendapatan yang lebih besar.

Selain itu, Fitri yang bekerja di bidang pengemasan Sunarwan Madu Sumber Podang, sebelumnya bekerja sebagai admin di pabrik *snack*, sedangkan Indah, yang menjadi admin toko, sebelumnya memiliki pengalaman sebagai *admin* di toko baju. Hal ini menunjukkan bahwa setiap karyawan memiliki latar belakang yang berbeda-beda, namun mereka memilih untuk bergabung dengan Sunarwan Madu Sumber Podang karena dianggap lebih menguntungkan dari segi pendapatan dan peluang pengembangan karir.

Jadi perubahan pekerjaan ini juga mengindikasikan fleksibilitas dan adaptasi karyawan dalam menghadapi peluang baru. Peningkatan pendapatan dan lingkungan kerja yang positif yang diberikan oleh Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri ternyata menjadi faktor yang kuat dalam memotivasi karyawan untuk beralih pekerjaan dan memberikan kontribusi terbaik mereka dalam usaha ini.

Maka hal di atas menunjukkan bahwa jika pekerjaannya para karyawan di Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri bervariasi berdasarkan latar belakang dan pengalaman masing-masing individu. Banyak karyawan yang memutuskan untuk beralih pekerjaan karena dianggap lebih menguntungkan dan memberikan peluang pengembangan yang lebih baik. Peningkatan pendapatan dan lingkungan kerja yang positif di Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri memiliki dampak positif dalam memotivasi karyawan untuk memberikan kontribusi terbaik mereka dalam berbagai bidang pekerjaan

3. Anggaran biaya hidup

Anggaran biaya sekolah adalah alokasi pendapatan yang direncanakan untuk membiayai pendidikan di sekolah atau perguruan tinggi, termasuk biaya pendaftaran, uang kuliah, buku-buku, seragam, dan kebutuhan lainnya yang terkait dengan pendidikan.²⁴

Anggaran biaya hidup adalah faktor penting dalam menilai kecukupan pendapatan. Ini mencakup biaya untuk kebutuhan dasar seperti makanan, perumahan, transportasi, pendidikan, kesehatan, dan hiburan.²⁵ Ahli ekonomi menekankan pentingnya menciptakan keseimbangan antara pendapatan dan biaya hidup agar individu dapat hidup dengan nyaman tanpa harus menghadapi tekanan finansial yang berlebihan.²⁶

²⁴ Bramastuti, "Pengaruh Prestasi Sekolah Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama," 48.

²⁵ Perera, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, 47.

²⁶ Zainur, "Konsep Dasar Kebutuhan Manusia Menurut Perspektif Ekonomi Islam," 20.

Anggaran biaya sekolah di Sunarwan Madu Sumber Podang ternyata juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keuangan dan pengeluaran para karyawan. Sebagian dari mereka yang sudah menikah dan memiliki anak-anak yang bersekolah, harus mengalokasikan sebagian pendapatan mereka untuk membiayai pendidikan anak-anak mereka. Data hasil wawancara menunjukkan variasi dalam besarnya anggaran biaya sekolah, tergantung dari jumlah anak yang bersekolah dan tingkat pendidikan masing-masing anak. Misalnya, Siti dan Dewi, keduanya memiliki anak yang bersekolah, menghabiskan sekitar Rp. 500.000 hingga Rp. 700.000 per bulan untuk biaya sekolah anak-anak mereka. Sementara itu, para karyawan yang belum menikah atau belum memiliki anak yang sekolah, seperti Indah, Lina, Ahmad, dan Fitri, tidak perlu mengalokasikan anggaran khusus untuk biaya sekolah.

Mayoritas karyawan Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri pada tahun 2023 adalah mereka yang belum menikah, dengan lima dari dua belas karyawan dalam kondisi tersebut. Dari jumlah tersebut, Indah, Lina, Eka, Joko, dan Slamet semuanya belum memiliki tanggungan keluarga dalam bentuk anak-anak. Sedangkan yang telah menikah, seperti Siti, Dewi, Fitri, Ahmad, Budi, Agus, dan Rudi, memiliki tanggungan keluarga yang beragam, mulai dari satu hingga tiga anak. Tanggungan ini juga tercermin dalam jumlah anak yang sedang sekolah, dimana Siti, Dewi, Budi, Agus, dan Rudi harus memperhitungkan biaya pendidikan anak-anak mereka.

Maka bisa diketahui bahwa kondisi perkawinan dan jumlah anak karyawan Sunarwan Madu Sumber Podang Desa Joho Kecamatan Semen Kabupaten Kediri sangat beragam, yang pada gilirannya mempengaruhi tanggungan keuangan dan prioritas pengeluaran mereka. Bagi para karyawan yang belum menikah, fokus utama mereka cenderung lebih pada pengembangan karier dan diri sendiri, sedangkan bagi yang sudah menikah, tanggungan keluarga dan pendidikan anak-anak menjadi hal yang harus dipertimbangkan dalam perencanaan keuangan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa variabilitas dalam kondisi personal karyawan dapat memengaruhi bagaimana mereka mengelola dan merencanakan keuangan mereka, serta mempengaruhi kebutuhan dan prioritas mereka dalam hal kesejahteraan keluarga.

4. Tanggungan keluarga yang harus dipenuhi.

Beban keluarga yang ditanggung merujuk pada orang-orang yang termasuk dalam anggota keluarga dan tidak memiliki pendapatan atau pekerjaan sendiri, sehingga mereka bergantung pada anggota keluarga lain yang telah bekerja dan mendapatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.²⁷

Tanggungan keluarga juga merupakan faktor yang signifikan dalam menilai kecukupan pendapatan. Tanggungan seperti biaya pendidikan anak-anak, perawatan orang tua, serta biaya kesehatan keluarga dapat memiliki dampak besar pada keuangan individu. Edi menekankan perlunya

²⁷ Bramastuti, "Pengaruh Prestasi dan Tingkat Pendapatan Pada Motivasi Berwirausaha," 48.

merencanakan pendapatan dengan cermat untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang beragam.²⁸

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa beban keluarga yang ditanggung oleh karyawan Sunarwan Madu Sumber Podang pada tahun 2023. Dari tabel ini, dapat dilihat bahwa kondisi beban keluarga sangat bervariasi di antara karyawan-karyawan tersebut. Sebagian besar karyawan, seperti Indah, Lina, Dewi, Fitri, Siti, dan Joko, memiliki tanggungan yang mencakup orang tua dan/atau adik-adik mereka. Misalnya, Indah menanggung beban tiga orang, termasuk ayah, ibu, dan adiknya, sementara Lina dan Dewi masing-masing menanggung dua beban keluarga yang terdiri dari ibu dan adik, serta dua anak dan ibu mertua.

Di sisi lain, ada karyawan yang tidak memiliki tanggungan keluarga, seperti Eka, yang tidak memiliki beban keluarga yang perlu ditanggung. Namun, beberapa karyawan lainnya, seperti Ahmad, Budi, Agus, dan Rudi, memiliki tanggungan keluarga yang lebih besar, terutama dalam hal jumlah adik yang perlu mereka dukung, yang mencapai tiga atau bahkan lima orang dalam kasus Slamet. Beban keluarga ini juga mencakup istri dan anak-anak, seperti yang dialami oleh Budi, Agus, dan Rudi, yang masing-masing memiliki dua atau tiga anak.

Dengan demikian, dari analisis tabel tersebut, terlihat bahwa karyawan Sunarwan Madu Sumber Podang memiliki tanggungan keluarga yang beragam, yang memengaruhi kebutuhan dan prioritas keuangan mereka.

²⁸ Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*, 53.

Bagi yang memiliki tanggungan, seperti orang tua atau adik-adik, mereka harus mempertimbangkan pengeluaran tambahan untuk kebutuhan keluarga tersebut dalam perencanaan keuangan mereka. Sedangkan bagi yang sudah menikah dan memiliki anak-anak, tanggungan keluarga menjadi prioritas utama dalam alokasi pengeluaran, terutama untuk biaya pendidikan dan kebutuhan sehari-hari.

Dari sini, terlihat bahwa kondisi personal dan keluarga karyawan memiliki dampak yang signifikan dalam pengelolaan keuangan mereka, serta mempengaruhi bagaimana mereka merencanakan dan mengalokasikan pendapatan mereka. Hal ini menegaskan pentingnya memahami konteks personal dan keluarga karyawan dalam merancang kebijakan yang mendukung kesejahteraan mereka, termasuk dalam hal pendapatan, fasilitas kesehatan, dan dukungan sosial.