



**MENGUNGKAP RAHASIA KESUKSESAN MANIS LEGITNYA MADU  
PETERNAK LEBAH DI DESA GADU KEC. GUNUNGWUNGKAL KAB. PATI  
JAWA TENGAH**  
(Studi Kasus Usaha Ternak Lebah Madu Di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati  
Jawa Tengah)

Vinka Dewi Adi Mulya<sup>1)</sup>; Edy Mulyantomo<sup>2)</sup>; Dr. Ardiani Ika Sulistyawati<sup>3)</sup>  
vinkadewiam21@gmail.com<sup>1)</sup>; edymul@usm.ac.id<sup>2)</sup>; ardiani@usm.ac.id<sup>3)</sup>

Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia<sup>1)</sup>  
Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia<sup>2)</sup>  
Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia<sup>3)</sup>

**INFO ARTIKEL**

*Proses Artikel*  
Dikirim : 29/6/22  
Diterima: 29/7/22  
Dipublikasikan: 23/8/22

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis rahasia kesuksesan manis legitnya madu peternak lebah di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif studi kasus, dengan pengumpulan datanya menggunakan Teknik wawancara mendalam, observasi langsung dan dokumentasi. Untuk menguji kredibilitas data digunakan triangulasi sumber data dan triangulasi teknik pengumpulan data. Sumber data penelitian dalam wawancara mendalam adalah partisipan yang memiliki posisi atau kewenangan pada obyek penelitian yaitu sebanyak 5 (lima) partisipan yang merupakan para peternak lebah yang sekaligus pemilik usaha madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah. Dari hasil penelitian ini faktor-faktor yang menjadi rahasia kesuksesan usaha madu di Desa Gadu karena adanya strategi yang digunakan para peternak lebah di Desa Gadu, di antaranya strategi untuk meningkatkan produksi madu dengan kualitas yang lebih baik, strategi pengembangan ternak lebah serta strategi untuk tetap bertahan di ternak lebah madu ini yang membuat usaha madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah menjadi sukses.

**Kata kunci:**

Kesuksesan usaha; Strategi Meningkatkan Produksi; Strategi Pengembangan; Strategi Bertahan.

**Abstract**

*The purpose of this study was to analyze the secret of the success of the sweet and legit honey beekeepers in Gadu Village, Kec. Gunungwungkal Kab. Central Java Pati. This study uses a qualitative case study method, with data collection using in-depth interviews, direct observation and documentation. To test the credibility of the data used triangulation of data sources and triangulation of data collection techniques. Sources of*

---

*research data in in-depth interviews are participants who have a position or authority on the object of research, namely 5 (five) participants who are beekeepers who are also owners of honey businesses in Gadu Village, Kec. Gunungwungkal Kab. Central Java Pati. From the results of this study, the factors that are the secret to the success of the honey business in Gadu Village are because of the strategies used by beekeepers in Gadu Village, including strategies to increase honey production with better quality, beekeeping development strategies and strategies to survive. in this honey bee farming business which makes honey business in Gadu Village, Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Central Java became successful.*

**Keywords:**

*Business success; Strategy to Increase Production; Development Strategy; Defense Strategy*

## PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan orang yang sedang menjalankan sebuah bisnis atau perusahaan yang bisa untung ataupun rugi. Seorang wirausaha harus mempunyai hal yang perlu disiapkan untuk menghadapi keadaan apapun. Karena sebuah usaha bisa mengalami kerugian maupun untung yang besar. Seorang wirausaha harus memiliki karakteristik khusus yang melekat pada diri seorang wirausaha seperti selalu percaya pada diri sendiri, mempunyai banyak ide dan minat, mampu bersepakat dengan orang lain, memiliki sebuah ambisi, berjiwa penjelajah yang kuat, senang mencoba hal yang baru. Dalam berwirausaha seorang harus memiliki kemampuan yang menunjang usahanya selain sikap mental yang baik, namun bukan berarti kemampuan ini harus telah dimiliki sebelum memulai usahanya.

Mempunyai keterampilan dan kemampuan yang baik akan menjadi dasar menjadi wirausaha yang berhasil, oleh karena itu sangat diperlukan proses pembelajaran untuk mengasah kemampuan seorang wirausaha dalam sebuah praktek usaha supaya kemampuan tersebut semakin kuat, terasah dan terampil, sehingga usaha tersebut bisa berkembang dengan baik. Kemampuan-kemampuan yang perlu diasah dalam berwirausaha antara lain adalah kemampuan teknis, kemampuan dalam manajemen bisnis dan kemampuan pribadi.

Menurut Fahmi (2013:1) Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Sedangkan Menurut Daryanto dan Cahyono (2013:5), kewirausahaan adalah “proses menciptakan sesuatu yang lain menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal jasa dan risiko serta menerima balas jasa, kepuasan dan kebebasan pribadi”. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan wirausaha adalah seorang yang mempunyai sebuah ide lalu di aplikasikan dalam sebuah bisnis sehingga terciptalah sebuah usaha atau organisasi yang bertujuan mendapatkan sebuah laba.

Proses awal sebelum wirausaha dimulai adalah inovasi. Seorang wirausaha perlu menemukan hal baru yang akan mewarnai *Innovation* (Inovasi) *Triggering event* (pemicu) *Implementation* (pelaksanaan) *Growth* (pertumbuhan). Inovasi bisa datang dari mana pun seperti dari mimpi yang kita punya, kemudian diwujudkan dalam sebuah bentuk visi, misi dan tujuan. Sebuah usaha ataupun produk tanpa adanya inovasi menjadi lebih sulit menerobos persaingan dengan bisnis lainnya yang serupa.

Ekonomi terus mengalami pertumbuhan dan pasang surut. Dengan kondisi tersebut banyak orang yang mempunyai kompetensi berusaha mengembangkan diri mereka dengan mengembangkan sebuah ide dan mencapai sebuah prestasi yang terukur tinggi. Oleh karena itu banyak perusahaan didirikan oleh seseorang yang mempunyai tujuan untuk mengembangkan diri. Namun perusahaan tersebut ada yang bertahan dan berhasil, serta ada pula yang mengalami

kegagalan. Ada yang berkembang dan berhasil karena perusahaan tersebut dikelola oleh wirausahawan yang berpengalaman dan tahu apa yang harus mereka lakukan. Seorang Wirausaha akan bertambah dan berkembang karena pengetahuan, kemampuan, pengalaman dan keterampilan yang diperoleh dari hasil interaksi dari lingkungan. Untuk itu supaya usahanya dapat tumbuh dan tetap berkembang dengan baik dalam mengikuti perkembangan zaman, maka wirausaha tersebut harus dapat mengantisipasi perkembangan ekonomi yang semakin kompetitif dengan melakukan strategi yang tepat seperti melakukan inovasi terhadap usahanya agar tidak tersisih dalam persaingan.

Dari sekian banyak usaha yang ada di Indonesia, salah satunya adalah usaha budidaya lebah madu, budidaya ternak lebah madu sejak lama dikenal oleh masyarakat. Usaha ternak lebah madu memerlukan beberapa aspek seperti ladang/lahan yang cukup besar, modal usaha, tenaga kerja, pengalaman, pengetahuan dan ketrampilan serta manajemen yang baik. Budidaya lebah memberikan manfaat langsung maupun tidak langsung. Manfaat langsung yang didapatkan dari budidaya lebah madu adalah menghasilkan madu, royal jelly, tepung sari, bee pollen, propolis, lilin lebah, bee bread, larva lebah, dan bee venom. Manfaat tidak langsung yaitu peningkatan ekonomi negara, produksi pertanian, perkebunan dan kehutanan, meningkatkan kesehatan masyarakat, membuka peluang pekerjaan. Pengembangan ternak lebah madu sangat penting, karena dari usaha tersebut mempunyai hasil produk-produk yang bernilai tinggi dan memiliki hasil yang banyak berguna bagi manusia, peternakan lebah madu juga dapat menambah lapangan pekerjaan terutama bagi penduduk di pedesaan, meningkatkan hasil pertanian dan memperoleh pendapatan. Lebah madu telah dikenal manusia sejak beberapa ribu tahun yang lalu. Madu adalah obat segala obat yang tidak dipungkiri lagi.

Madu merupakan obat yang berkhasiat baik untuk kesehatan yang berbentuk cairan manis hasil pengumpulan nektar oleh lebah madu. (Anonim, 2013 dalam Teguh, M, 2014). Karena madu mempunyai khasiat yang bagus permintaan madu di Indonesia tergolong sangat tinggi apalagi saat musim virus pada tahun-tahun ini. Namun, bertolak belakang dengan produksi madu di Indonesia yang tercatat masih sangat rendah. Supaya dapat menutupi kebutuhan madu yang semakin banyak, Indonesia masih menggunakan madu import sebesar 70 persen dari kebutuhan nasional atau sekitar 3.000 ton madu per tahun (Tribunnews.com). Data Kementerian Perindustrian (2016) nilai impor tertinggi selama lima tahun terakhir adalah tahun 2015 sebesar US\$7.402, hal tersebut berkebalikan dengan nilai ekspor yang sangat kecil di tahun yang sama yaitu sebesar US\$756. Besarnya selisih nilai ekspor dan impor tersebut menandakan permintaan madu untuk konsumsi dalam negeri terus meningkat. Hal tersebut menggambarkan bahwa industri madu memiliki pangsa pasar yang luas dan sangat prospektif sehingga banyak para peternak dan pengusaha madu berkompetisi dibidang usaha madu.

Negara Indonesia adalah negara dengan iklim tropis yang sepanjang tahun banyak ditumbuhi spesies tanaman yang berbunga. Sekitar 25.000 tanaman berbunga. Ketersediaan pakan lebah madu yang banyak merupakan salah satu syarat penting pendukung perkembangan ternak lebah dan produksi madu. Oleh karena itu, faktor terpenting dalam sebuah budidaya lebah madu adalah pakan ternak dengan mempertimbangkan lokasi budidaya lebah madu. Menurut (Widiarti, 2012) kemampuan lebah pekerja dalam mengumpulkan nektar tanaman bervariasi dari 25-70 mg per ekor dan ditentukan oleh beberapa faktor, antara lain kapasitas kantong madu (*honey sac*) lebah pekerja, jumlah dan konsentrasi gula nektar, keadaan cuaca serta pengalaman lebah pekerja dalam pengumpulan nektar. Oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa masalah utama adalah berkurangnya ketersediaan tanaman pakan dan pembiayaan merupakan yang dapat menghambat perkembangan budidaya lebah madu.

Di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah, ternak lebah madu menjadi usaha bisnis dan telah berkembang sejak beberapa tahun yang lalu. Mereka mengembangkan usaha ini bertujuan untuk menghidupi keluarga mereka, namun tidak disangka usaha ini bisa berkembang pesat sehingga usaha lebah madu ini dapat menghasilkan banyak keuntungan, sehingga usaha ini sangat diminati di desa ini. Sehingga rata-rata pekerjaan warga di desa gadu adalah peternak lebah madu. Adapun nama beberapa usaha ternak lebah di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah terlihat di tabel 1.1.

**Tabel 1.1. Data Nama Usaha Budidaya Lebah Madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah (2020)**

Nama Usaha	Rata Rata Hasil Panen (2020)	Jumlah Stup (Kotak Lebah)	Harga Per Kg
Madu MBC	36 Ton	1000	Rp. 85.000
Madu Sekar Alam	5 Ton	150	Rp. 85.000
Madu Zain	1 Ton	125	Rp. 85.000
Madu Sunoto	61 Ton	2700	Rp. 85.000
Madu Sari Wana	24 Ton	600	Rp. 85.000

Sumber: Pemilik Usaha Madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah

Tabel 1.1 menunjukkan keberhasilan ternak madu di Desa Gadu, dapat dilihat bahwa usaha madu ini sangat berpeluang besar menjadi bisnis yang berhasil karena peluang pasar madu di Indonesia sangatlah besar. Usaha ini tiap tahunnya meningkat drastis, sehingga banyak sekali orang yang berminat berwirausaha di bidang ini. Begitu juga warga di desa Gadu yang mayoritas menjadi peternak lebah.

Walaupun persaingan usaha ini sudah cukup ketat, namun madu akan terus bisa di pasarkan karena madu tidak hanya bisa menjadi minuman melainkan dapat di konsumsi untuk kesehatan, dijadikan bahan ramuan obat-obatan ataupun bahan untuk membuat makanan.

## KAJIAN PUSTAKA

### Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sesuatu hal yang sangat perlu diteliti oleh ahli teori di karenakan sangat membantu dalam kehidupan ekonomi serta sosial. Terdapat dua sudut pandang yang telah berkembang untuk mendefinisikan kewirausahaan. Pertama disebut sebagai sekolah ekonomi. Menurut (Geri, 2013) Pengusaha menciptakan nilai melalui eksplorasi, inovasi, berpikir kreatif dan dengan menemukan produk, layanan, sumber, teknologi dan pasar baru. Memahami kewirausahaan terutama yang berkaitan dengan individu dan proses perilaku Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, berbuat sesuatu. Sehingga dalam perekonomian Indonesia para wirausaha merupakan faktor yang paling penting agar penghasilan warga di Indonesia juga meningkat. Jika banyak seseorang yang menjadi wirausaha maka pengangguran akan semakin berkurang. Karena dari sebuah wirausaha akan menciptakan peluang pekerjaan bagi yang orang lain.

Wirausahaan adalah seseorang yang bisa mengarahkan sebuah organisasi ataupun sebuah usaha yang baru. Seorang wirausaha tidak takut mengambil sebuah risiko yang terdapat dalam proses memulai sebuah usaha. Ada seorang wirausaha yang dapat terlahir dari sebuah seni yang dimulai dengan membuka usaha yang tergolong kecil seperti kedai nasi, toko sembako, bengkel, warung makan yang kemudian terus berkembang menjadi besar dan berhasil sukses. Dari kebanyakan para wirausaha selalu mengikuti dan mempelajari keberhasilan para wirausaha yang sudah berhasil serta berpengalaman. Menurut Peter F. Drucker dalam Rintan Sargih (2017, hlm. 2) mengartikan kewirausahaan merupakan sebuah keterampilan atau kemampuan untuk melahirkan sebuah hal baru dan berbeda.

### Ciri-Ciri Wirausaha yang Berhasil

Menurut M. Jamil Latief dalam bukunya yang berjudul “Kewirausahaan” Kiat Sukses Menjadi Wirausaha (2017, hlm. 9) ciri-ciri wirausaha yang berhasil adalah:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Visi dan tujuan sangat penting dalam sebuah wirausaha untuk menebak kemana langkah yang akan kita tuju agar langkah tersebut dapat di kuasai dengan cara memaksimalkan usaha yang kita punya untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini sangat penting dalam berwirausaha karena dalam berwirausaha kita harus mempunyai rasa inisiatif dan proaktif yang tinggi tanpa harus menunggu sesuatu terjadi terlebih dahulu, sebagai wirausaha harus selalu mencari peluang sebagai alat pelopor untuk memulai sebuah kegiatan
3. Berorientasi pada prestasi. Untuk menjadi pengusaha yang sukses prestasi merupakan tolak ukur keberhasilan. Untuk itu para pengusaha harus mempunyai sebuah prestasi dan terus meningkat. Setiap kegiatan atau aktifitas yang dijalankan harus dievaluasi kembali apakah lebih baik dari sebelumnya atau tidak, produk yang mempunyai kualitas baik, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama dalam wirausaha yang berorientasi dalam prestasi
4. Berani mengambil risiko. sebuah sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
5. Kerja keras. Agar wirausaha bisa menjadi berhasil sangat membutuhkan sebuah kerja keras. Untuk itu pengusaha harus bisa mengatur waktu serta bisa menemukan ide yang bernilai tinggi untuk menciptakan sebuah ha yang bermutu. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
6. Bertanggungjawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, pemimpin yang baik adalah pemimpin yang bisa bertanggung jawab atas apa yang telah mereka lakukan. Tanggung jawab menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha. Untuk itu pengusaha dituntut untuk selalu bertanggung jawab pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
7. Berkomitmen pada semua pihak yang sudah bekerja sama
8. Bisa memulai serta memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, karena dalam bisnis pasti mempunyai kerja sama dengan pihak lain untuk mewujudkan tujuan yang baik, untuk itu pengusaha harus bisa mengembangkan hubungan baik dengan pihak manapun dan dimaapun. Hubungan baik yang perlu dijalankan, antara lain kepada: para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

### **Keberhasilan Usaha**

Kesuksesan suatu bisnis atau usaha tergantung dengan inovasi dari ide yang kita punya, peluang yang besar dan pelaku bisnis. Seorang pelaku sebuah bisnis harus mampu menemukan sebuah ide – ide baru supaya dapat memberikan nilai lebih (value) kepada konsumen. Selain itu pelaku bisnis harus bisa melihat peluang bisnis yang sedang berkembang. Menurut (Suryana, 2014) keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha yang dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu sebuah perusahaan yang segala didalam aktivitas merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan.

Menurut (Rizki Zulfikar, 2020) Keberhasilan perusahaan dalam menjaga kelangsungan usahanya penjualan produk terletak pada kemampuannya untuk mengubah pola pikir dan sifat inovatif pemiliknya terkait kemampuan mereka untuk menyampaikan nilai bagi pelanggan. Keberhasilan usaha biasanya terkait dengan kemampuan pengusaha untuk menciptakan dan mendistribusikan kekayaan, tetapi juga pada diferensiasinya, yang biasanya terkait dengan inovasi (Vala, 2017).

Penentu utama keberhasilan usaha terletak pada ada atau tidaknya manajemen strategis yang berkaitan dengan pengaturan tujuan organisasi jangka panjang dan pengembangan yang akan mempertahankan UMKM dalam memenuhi tujuan yang ditetapkan (Aremu, & Olodo, 2015). Jaringan sosial penciptaan usaha dan pertumbuhan menentukan keberhasilan usaha, dan bahwa jaringan ini bergantung pada kepercayaan antara pengusaha (Batsaikhan, 2016), selain itu kemudahan informasi, sangat penting untuk kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan. Beberapa hasil studi telah menunjukkan beberapa sebab bagaimana atau mengapa seorang wirausaha sukses yaitu:

- a) Kerja keras
- b) Permintaan pasar
- c) Keterampilan wirausaha
- d) Keberuntungan

- e) Keberanian dalam mengambil resiko
- f) Tingginya kebutuhan otonomi
- g) Mandiri
- h) Percaya diri
- i) Tidak mudah menyerah, dan Berambisi.

Sedangkan menurut Suryana (2014:108) faktor-faktor pendorong keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor, yaitu yang mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Kemampuan dan kemauan Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki banyak kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.
3. Kesempatan dan peluang Ada solusi ada peluang, senaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang akan datang kepada kita.

#### **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha**

Chukwujiokwe (2013) mengemukakan bahwa keberhasilan usaha akan berhasil dengan memiliki keterampilan dalam perencanaan dan penganggaran untuk strategi pemasaran yang menyediakan berbagai produk menarik, bertindak cepat mendeteksi perubahan lingkungan, menilai masalah penjualan sebagai cara mempertahankan hubungan dengan pelanggan, fokus pada kualitas produk sehingga dapat meraih pangsa pasar dan menarik serta mempertahankan karyawan yang kompeten.

Salah satu faktor kunci keberhasilan seorang Wirausaha di dalam usahanya adalah sifat kejujuran dan kepercayaan dari masyarakat konsumen terhadap dirinya. Akibat jika seorang Wirausaha di dalam usahanya tidak jujur dan tidak bertanggung jawab adalah banyak masyarakat konsumen yang tidak mempercayainya, baik kepada bidang usahanya maupun kepada kariernya. Hal ini terlebih-lebih kita rasakan pada lapangan kerja di perusahaan dan di perdagangan. Untuk menjadi karyawan pada perusahaan, faktor kejujuran dan tanggung jawab mendapat sorotan dan penilaian yang serius dari pihak pemilik perusahaan. Kejujuran adalah sendi pokok bagi kelangsungan hidup yang diikuti kegiatan pikiran dan kerja keras.

Pelaku bisnis harus dapat menciptakan ide-ide baru dan kreatif agar dapat memberikan nilai lebih kepada konsumen. Selain itu pelaku bisnis juga harus mampu untuk melihat peluang bisnis yang berkembang. Faktor lain untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang (Suwena et al., 2015). Suatu usaha dikatakan berhasil di dalam usahanya apabila setelah jangka waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan baik dalam permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan. Jadi, ciri atau bukti yang menonjol dalam perkembangan suatu usaha yaitu telah terjadi kemajuan atau peningkatan usaha tersebut dari tahun sebelumnya dan berkembang.

#### **Strategi Pengembangan**

Menurut Jauch dan Gleuck (Amirullah, 2015: 5), strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Strategi dipahami bukan hanya sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan adalah kunci keberhasilan dalam menanggapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan institusi belaka dan mengabaikan

keputusan yang lain. Maka dari itu strategi dibutuhkan untuk penyusunan langkah kedepan dalam mencapai tujuan.

Menurut (Anthony dalam Elhamma, 2013: 2) strategi adalah pola tujuan serta kebijakan dan rencana besar dalam mencapai tujuan tersebut, yang disusun sedemikian rupa sehingga mampu mendefinisikan bisnis perusahaan atau akan menjadi apa perusahaan tersebut serta jenis perusahaan saat ini atau jenis perusahaan apa yang diinginkan.

Sehingga pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan merupakan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha (Afifah dalam Putri dkk 2015:45)

### **Strategi Bertahan**

Strategik berasal dari kata dalam bahasa Inggris “strategic”. Arti kata dari strategic adalah “strategy” yang mempunyai beberapa “entries”, diantaranya adalah “seni dan ilmu untuk merencanakan dan pengarahannya dari operasi militer dalam skala besar (art and science of planning and directing large scale military operations) (Suyadi, 2014:3). Operasi militer yang dimaksudkan bertujuan untuk memenangkan peperangan atau mengalahkan lawan. Setiap perusahaan memerlukan strategi untuk bersaing dengan antar perusahaan. Sehingga setiap perusahaan harus siap untuk mengalahkan pesaingnya. Apabila suatu perusahaan tidak mampu bersaing dengan perusahaan lainnya maka perusahaan tersebut akan kalah.

Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional serta perlu mempertimbangkan, baik faktor eksternal maupun internal yang dihadapi perusahaan. Strategi adalah sebuah tindakan yang memiliki kekuatan, yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan di manajemen puncak. Strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan (David, 2013)

Sehingga strategi bertahan merupakan upaya yang dilakukan para pengusaha untuk tetap bisa bertahan mengembangkan usahanya. Perlu banyak strategi dalam mempertahankan sebuah usaha seperti melakukan inovasi, selalu mempertahankan kualitas produk yang baik, pelayanan yang baik serta pemasaran yang baik.

### **Madu**

Madu adalah cairan alami yang umumnya mempunyai rasa manis yang dihasilkan oleh lebah madu dari sari bunga tanaman (floral nektar) atau bagian lain dari tanaman (ekstra floral nektar) atau ekskresi serangga (Gebremariam, 2014). Madu mengandung sejumlah senyawa dan sifat antioksidan yang telah banyak diketahui. Masyarakat Indonesia menggunakan madu sebagai campuran pada jamu tradisional untuk meningkatkan khasiat penyembuhan penyakit seperti infeksi pada saluran cerna dan pernafasan, serta meningkatkan kebugaran tubuh. Madu juga memiliki kemampuan untuk meningkatkan kecepatan pertumbuhan jaringan baru (Wineri, 2014).

Madu merupakan hasil dari sumber daya alam yang ada di Indonesia dengan harga yang mahal. Banyak peternak madu di Indonesia mengeskpor hasil ternak madu mereka keluar negeri karena madu memang bahan alami yang mempunyai khasiat yang banyak. Madu bisa menjadi salah satu obat serta menjadi bahan makanan untuk memermanis rasa. Rasa manis yang alami ini menjadi kesukaan banyak orang karena rendah akan sari gula. Untuk itu banyak sekali peternak lebah yang sukses di Indonesia ini.

### **Budidaya Lebah Madu**

Lebah madu merupakan hasil hutan yang potensial dikembangkan dalam pembudidayaannya (Setiawan dkk, 2016). Sumber pakan yang berasal dari tumbuhan yang menghasilkan bunga mudah diperoleh. Ternak lebah merupakan perawatan koloni lebah madu yang menetap di sarang. Peternak lebah dapat mengumpulkan madu serta produk lain dari sarangnya, seperti lilin lebah, propolis, pollen, serta royal jelly. Selain itu, peternak lebah juga menghasilkan lebah untuk kemudian dijual kepada peternak lainnya. Untuk beternak lebah, seorang peternak harus

menyediakan ladang lebah atau apiari. Saat ini, usaha budidaya hewan ternak menjadi salah satu peluang usaha yang banyak diminati para pengusaha pemula. Hal ini tidak mengherankan karena permintaan hewan ternak relatif tinggi di pasaran.

Budidaya lebah madu di Indonesia sudah tergolong padat, sehingga pesaing akan semakin banyak. Perlu strategi tersendiri tiap budidaya agar madu yang mereka hasilkan kualitasnya tetap bagus. Akan tetapi banyak juga resiko yang dialami para peternak madu dalam bisnis ini. Karena budidaya ini tergantung dengan alam maka produksi yang dihasilkan juga sesuai dengan cuaca yang ada. Namun walaupun resiko besar, banyak sekali orang yang ingin berbisnis dalam usaha lebah madu dikarenakan penghasilan budidaya lebah madu sangat besar.



Gambar 1. Bagan Alur Penelitian

## METODE PENELITIAN

Case study (studi kasus) yang diangkat pada penelitian ini adalah bahwa para peternak lebah madu di Desa Gadu pada tahun 2020 mendapatkan laba yang besar dengan kesuksesan usaha mereka, kesuksesan usaha madu di Desa Gadu bisa berhasil karena adanya strategi yang digunakan para peternak lebah yang sangat efektif untuk meningkatkan produksi madu yang mereka ternak, serta terdapat strategi pengembangan budidaya lebah madu dan strategi bertahan sehingga usaha madu di Desa Gadu bisa berhasil.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono, (2016:9) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci. Dalam penelitian kualitatif data di peroleh dari informan yang menjadi kunci dalam sebuah penelitian kualitatif. Informan pada penelitian ini merupakan para peternak sekaligus pemilik usaha madu di Desa Gadu

### Triangulasi Sumber

Triangulasi Sumber adalah langkah pengecekan kembali data-data yang diperoleh dari informan dengan cara membandingkan data atau informasi yang diperoleh dari informasi kunci dengan informasi pendukung. Triangulasi Sumber juga bisa diartikan menggali kebenaran informan.

### Triangulasi Metode

Triangulasi Metode yaitu dengan melakukan pengecekan data penelitian dengan teknik pengumpulan data yang berbeda yakni wawancara, observasi, survei, dan dokumentasi sehingga data bersifat kredibel.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Budidaya lebah madu atau Peternakakan lebah yang berada di desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati merupakan sebuah bisnis dalam bidang peternakan. Dari dulu mata pencaharian warga di desa ini adalah menjadi peternak lebah. Dahulu mungkin hanya beberapa orang saja. Namun sekarang peternak lebah itu sudah menjadi pekerjaan mayoritas di desa Gadu. Peternak lebah di desa gadu menghasilkan produk yang paling utama adalah madu murni dan juga ada beberapa produk lainnya seperti royal jelly. mereka saling bekerja sama sehingga dalam usaha ini para warga bisa memberikan hasil produk yang sangat baik.

Mereka mengandalkan hidupnya melalui hasil ternak dari lebah madu ini, jika cuaca dan musim sangat mendukung maka produksi madu pun akan sangat banyak, sehingga kehidupan para warga bisa berkembang dengan baik. Yang dahulu tidak punya pekerjaan yang menghasilkan,

kini para warga sudah mampu membahagiakan keluarganya melalui usaha ini. Untuk lokasi ternak lebah madu sendiri mereka mencari nektar bunga yang banyak dan bagus, sehingga lokasi ternak lebah madu dari satu orang dengan orang lainnya itu berbeda. Mereka mencari yang menurut mereka akan menghasilkan produksi madu yang banyak. Sehingga bisa bergonta ganti lokasi untuk di tempati ternak lebah tersebut.

Di Desa Gadu sendiri merupakan desa yang berada di kecamatan Gunungwungkal Kabupaten Pati Jawa Tengah, ini merupakan desa yang tergolong kecil karena warganya juga sedikit, namun dengan adanya usaha ternak lebah ini para warga tergolong makmur, karena usaha ternak lebah madu ini sangat menjajikan.

### **Rahasia Kesuksesan Manis Legitnya Madu Peternak Lebah Di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan bahwa rahasia kesuksesan manis legitnya madu peternak lebah di desa Gadu meliputi beberapa strategi diantaranya: 1) Strategi meningkatkan produksi madu, 2) Strategi pengembangan, 3) Strategi bertahan.

#### **1. Strategi Untuk Menaikkan Produksi Madu**

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan peternak sekaligus pemilik usaha madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah faktor utama kesuksesan usaha madu adalah jika madu yang di produksi selalu meningkat.

Produksi merupakan suatu kegiatan yang akan menghasilkan sebuah produk barang maupun jasa atau kegiatan yang bertujuan menambah nilai kegunaan atau manfaat suatu barang. Dalam buku Manajemen Operasi Produksi (2020) Andy Wijaya dan kawan-kawan, produksi adalah proses menghasilkan sesuatu baik berbentuk barang maupun jasa dalam sesuatu periode waktu dan memiliki nilai tambah bagi perusahaan.

Sedangkan untuk meningkatkan produksi madu, para peternak harus mencarikan lokasi ternak yang strategis untuk memberikan asupan yang bagus pada lebah, sehingga saat panen madu yang dihasilkan akan melimpah. Lebah juga mengumpulkan tepung sari/ serbuk sari yang merupakan sumber protein mereka agar tetap sehat dan kuat. Tepung/ serbuk sari adalah sejenis bubuk yang dibuat (dan harus disebar) oleh tumbuhan berbunga, pohon, dan rumput untuk membantu tanaman serupa yang tumbuh di sekitar mereka. Serbuk sari dapat tersebar dengan cara tertiuip angin atau dibawa oleh serangga di antara dua tanaman yang sama.

Lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan. Lokasi yang bagus atau strategis akan menjadi sebuah faktor yang paling penting dan sangat menentukan kesuksesan atau keberhasilan sebuah usaha. Untuk memilih lokasi usaha yang strategis, pemilik usaha harus bisa mempertimbangkan dari faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha merupakan sebuah aset jangka panjang dan akan berdampak pada keberhasilan suatu usaha itu sendiri.

#### **2. Strategi pengembangan**

Strategi pengembangan peternak madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah adalah dengan mempunyai tekad yang kuat dan harus berusaha semaksimal mungkin, saat awal mulai ternak lebah ini para peternak hanya mempunyai stup lebah sedikit. Namun para peternak lebah tidak pernah menyerah untuk merawat lebah-lebah tersebut hingga beranak pinak, jika lebah-lebah beranak menjadi banyak stup lebah tersebut bisa di kembangkan menjadi banyak.

Adapun strategi lain yang di gunakan para peternak lebah dengan mengupayakan asupan lebah dengan baik dengan mencarikan lokasi ternak lebah yang bagus, para peternak lebah mengupayakan dengan berpindah pindah lokasi sesuai musim atau cuaca. jika lebah-lebah itu sehat dan bagus maka madu yang di hasilkan akan banyak. Sehingga usaha madu mereka bisa berkembang karena penghasilan mereka meningkat. Namun dalam mengembangkan usaha lebah madu diperlukan modal yang besar dalam operasionalnya. Sehingga manajemen keuangan yang baik sangat di perlukan.

Pengembangan suatu usaha merupakan sebuah tanggung jawab dari semua pengusaha atau wirausaha yang sedang membutuhkan masa depan atau pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas untuk bisnis mereka. Pada umumnya pemilik usaha untuk bisa mengembangkan usahanya harus bisa melihat sebuah peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan mempraktekan kedalam usaha mereka dan menjalankan bisnis dengan berhasil.

Pengembangan usaha adalah “Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha” Hendro ((Suryana, 2014), p512).

### 3. Strategi bertahan

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan peternak sekaligus pemilik usaha madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah strategi agar usaha para peternak lebah ini dapat selalu bertahan adalah dengan memberikan kualitas produk yang baik kepada konsumen. Kualitas madu yang baik adalah madu yang tidak ada campuran bahan lain, menciptakan produk madu secara alami. Agar dapat bersaing dengan produsen madu lain kualitas produk merupakan hal yang paling penting. Para peternak juga berupaya mengatur pemasaran produk madu dengan baik. Melakukan pelayanan yang baik untuk konsumen dan pengepul madu. Serta merawat inti dari usaha mereka yaitu para lebah yang di ternak.

Menurut Jauch dan Gleuck (Amirullah, 2015: 5), strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Strategi dipahami bukan hanya sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri.

Menurut Kotler dan Amstrong (2015:224) kualitas produk adalah bagaimana produk tersebut memiliki nilai yang dapat memuaskan konsumen baik secara fisik maupun secara psikologis yang menunjukkan pada atribut atau sifat-sifat yang terdapat dalam suatu barang atau hasil.

Assauri (2015:90) mengatakan bahwa kualitas produk merupakan faktor-faktor yang terdapat pada suatu barang atau hasil yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang atau hasil dimaksudkan. Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar.

Hardiyansyah (2011:11) dalam (Nurhadi, 2016) mendefinisikan pelayanan adalah aktifitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan dan mengurus. Baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak yang lain. Istilah lain yang sejenis dengan pelayanan itu adalah pengabdian dan pengayoman.

## PENUTUP

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rahasia kesuksesan usaha madu di Desa Gadu Kec. Gunungwungkal Kab. Pati Jawa Tengah meliputi beberapa strategi diantaranya sebagai berikut:

### 1. Strategi Untuk Menaikkan Produksi Madu

Untuk menaikkan produksi madu, para peternak berupaya dengan mencarikan lokasi yang strategis sebagai tempat ternak lebah, lokasi tersebut menjadi faktor utama karena lebah merupakan penghasil madu. Lebah akan mencari makanan yang ada di lokasi yang sudah di sediakan tersebut. Para peternak memilih lokasi yang mempunyai banyak nektar bunga di sekelilingnya serta terdapat tepung sari yang menjadi makanan tambahan para lebah.

### 2. Strategi Pengembangan

Dalam pengembangan usaha madu para peternak lebah di desa Gadu melakukan manajemen keuangan dan manajemen pemeliharaan lebah yang baik agar usaha mereka bisa berkembang pesat. Manajemen keuangan menjadi faktor utama karena operasional budidaya lebah madu sangat besar. Mereka melakukan pembudidayaan lebah dengan menyiapkan stup lebah yang kosong yang kemudian akan diisi lebah yang sudah di kembang biakan. Jika stup lebah bertambah banyak maka madu yang dihasilkan akan melimpah sehingga usaha madu tersebut bisa berkembang pesat.

### 3. Strategi Bertahan

Untuk mempertahankan usahanya para peternak lebah mempunyai strategi yang baik dengan menjaga kualitas madu yang dihasilkan. Madu yang dihasilkan murni tanpa ada campuran apapun agar para konsumen tetap percaya dengan madu yang dihasilkan para peternak lebah di Desa Gadu. Pelayanan yang baik dengan pengepul dan konsumen juga menjadi strategi yang dilakukan para pengusaha madu di Desa Gadu

## DAFTAR PUSTAKA

- Aji, S. P., Mulyadi, H., & Widjajanta, B. (December 2018). Keterampilan Wirausaha Untuk Keberhasilan Usaha. *Journal Of Business Management Education*, Volume 3, Number 3.
- Amirullah. (2015). *Manajemen Strategi Teori- Konsep- Kinerja*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ananda, M.Pd, R., & Rafida, M.Hum, D. (2016). *Pengantar Kewirausahaan*. Medan: Perdana Publishing.
- Basrowi, S., Basrowi, & Suranto. (2012). *Manajemen Pendidikan Penelitian*. Insan Cendekia.
- Daryanto, & Cahyono, D. A. (2013). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Dwiputri, R., Maryati, S., & Miharja, D. L. (2016). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi*. Universitas Mataram.
- Fahmi, I. (2013). *Kewirausahaan Teori, Kasus, Dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Genjik, B., Wulandari, A. F., & Rustiyarso. (2014). *Analisis Keberhasilan Wirausaha Laundry Alumni*. Fkip Untan, 2.
- Hendro. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- J.Moleong, & Lexy. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi. Pt Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Kompas. (2020, Juli 07). *Produksi: Pengertian, Tujuan, Dan Faktornya*. Dipetik November 10, 2021, Dari <https://www.kompas.com/kompas.com/skola/read/2020/07/07/203500169/Produksi--Pengertian-Tujuan-Dan-Faktornya>
- Riadi, M. (2020, Maret 22). *Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, Strategi Dan Tahapan)*. Dipetik November 10, 2021, Dari [Kajianpustaka: https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html?M=1](https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html?M=1)
- Safitri, W., & Susanto. (2019). *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian*. Universitas Pelita Bangsa, 2-3.
- Saragih, Rintan. ( 2017). *Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*. Stie Lmii Medan , Vol 3 No. 2.
- Sopiana , & Sadjiarto, A. (2021). *Karakteristik Kewirausahaan Dan Implikasinya Padakeberhasilan Usaha Favor Cafe Salatiga*. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan* , Vol. 18 No. 01.
- Sudiarta, P. E., Kirya, K., & Cipta, W. (2014)). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerjausaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kabupaten Bangli*. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*, Volume 2.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.

- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.
- Suharyono. (2017 ). Sikap Dan Perilaku Wirausahawan . Jurnal Ilmu Dan Budaya, Vol. 40, No.56.
- Sulistiyowati, E., & Lestari , N. S. (2016). Faktor - Faktor Penentu Keberhasilan. Jurnal Maksipreneur,, Vol. Vi, No. 1.
- Suryana. (2014). Kewirausahaan, Edisi Iv. Jakarta: Salemba Empat.
- Wardiyanta, Septiyani, R., & Sri Rejeki, M. E. (2020). Studi Kasus Kualitatif Keberhasilan Restoran Non Waralaba Di Yogyakarta. Jurnal Inovasi Penelitian, Vol.1 No.7 .
- Widodo, A. S. (2012). Buku Ajar Kewirausahaan. Yogyakarta: Jaring Inspiratif.