



Strategi Pengembangan Usaha Madu Di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton

Wa Ode Dian Purnamasari¹, Adus Sabirawan¹

¹Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Buton

*Korespondensi: waodedianpurnamasari@gmail.com

Info Artikel

Diterima 24
Januari 2023

Disetujui 02
Februari 2023

Dipublikasikan 09
Februari 2023

Keywords:
Strategi;
Pengembangan;
Usaha Madu.

© 2023 The
Author(s): This is
an open-access
article distributed
under the terms of
the Creative
Commons
Attribution
ShareAlike (CC BY-
SA 4.0)



Abstrak

Usaha Madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton terdapat kemalemanan seperti cara pembuatan yang manual, kemasan yang tidak menarik, praktik pengemasan yang tidak higienis, kurangnya dukungan pemerintah, dan minimnya akses reklame. Sampel pada penelitian ini adalah seluruh peramu madu sebanyak 17 orang. Metode penelitian yang digunakan adalah Analisis SWOT. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa usaha madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton berada pada kuadran I. Pada matriks SWOT penelitian ini menggunakan strategi SO yaitu memanfaatkan produk madu yang alami sebagai obat herbal memanfaatkan semua golongan masyarakat yang dapat mengkonsumsi madu dengan menjajaki daerah pemasaran baru yang berpotensi meningkatkan penjualan, memanfaatkan keaslian madu yang didapatkan pada musim kemarau dengan hasil madu yang kental untuk lebih banyak lagi mendapatkan kepercayaan konsumen mengenai keaslian madu. Hasil analisis data Matrix SWOT menerapkan SO yaitu dengan total skor 0.34. adapun dalam Matrix IFAS memiliki total skor kekuatan 1.68 serta total skor kelemahan -1.41 sedangkan Matrix EFAS mempunyai total skor peluang 1.83 dan total skor ancaman -1.16.

Abstract

The honey business in Lambusango Village, Kapontori District, Buton Regency, has weaknesses, such as manual production methods, unattractive packaging, unhygienic packaging practices, lack of government support, and minimal access to advertisements. The sample in this study were all 17 honey gatherers. The research method used is SWOT analysis. The results of this study state that the honey business in Lambusango Village, Kapontori District, Buton Regency is in quadrant I. In the SWOT matrix, this study uses the SO strategy, namely utilizing natural honey products as herbal medicines by utilizing all groups of people who can consume honey by exploring new marketing areas that are has the potential to increase sales, take advantage of the authenticity of honey obtained in the dry season with thick honey to gain more consumer confidence regarding the authenticity of honey. The results of SWOT Matrix data analysis apply SO with a total score of 0.34. As for the IFAS Matrix, it has a total strength score of 1.68 and a total weakness score of -1.41, while the EFAS Matrix has a total opportunity score of 1.83 and a total threat score of -1.16.

1. Pendahuluan

Manusia telah mengenal lebah madu sejak lama. Di Indonesia, permintaan madu mencapai 3.600-4.000 ton per tahun (Amalina et al., 2022). Jadi, untuk konsumsi lokal, Indonesia masih mengimpor 70% madunya (Afifah, 2021). Indonesia memproduksi sebagian besar madunya dari sumber alam (hutan). Tidak dapat disangkal bahwa madu adalah obat untuk semua obat. Semua usia, dari janin hingga orang tua, bisa mengonsumsi madu (Nurhayati et al., 2022).

Madu merupakan salah satu komoditas hasil hutan yang memiliki banyak manfaat. Cairan kental berwarna coklat keemasan ini dihasilkan oleh lebah madu (*Apis Dorsata*) yang mengumpulkan nektar bunga dari berbagai tanaman (Hamzari et al., 2021). Tidak hanya dikonsumsi langsung, madu juga digunakan sebagai campuran bahan makanan, minuman, dan sabun (Nursida, Istikomah, 2022). Sarang madu akan menghasilkan lilin lebah (*Beeswax*) yang dipakai untuk industri kecantikan dan obat-obatan (Nurrahmi et al., 2019). Berdasarkan jenis barang yang dihasilkan dari hutan di Sulawesi Tenggara yang mana terdiri dari 10 jenis hasil hutan yang ada, diantaranya yaitu kayu rimba logs, kayu jati gergajian, kayu jati logs, madu alam, kulit kayu lambasari, damar, kayu rimba gergajian, rotan asalan, kayu gergajian campuran dan batang kelapa gergajian (Oktapiani, 2021). Berdasarkan data hasil hutan BPS dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sulawesi Tenggara bahwa produksi madu alam yang ada di Provinsi Sulawesi Tenggara adalah 5,645 Ton pada tahun 2019.

Desa Lambusango Kecamatan Kapontori merupakan daerah yang sebagian besar penduduknya bekerja sebagai peramu madu. Kegiatan meramu madu umumnya di lakukan oleh kaum laki-laki muda maupun tua. Desa Lambusango Kecamatan Kapontori merupakan salah satu kabupaten yang ada di Sulawesi Tenggara yang memiliki potensi usaha madu yang patut dikembangkan oleh peramu. Hal ini dapat dilihat dari potensi alam yang dimiliki Desa Lambusango dengan ketersediaan sumber pakan yang berlimpah. Berdasarkan hasil observasi di Desa Lambusango penulis melakukan wawancara kepada beberapa peramu madu hutan yang telah lama melakukan kegiatan meramu madu kurang lebih 40 tahun lamanya. Para peramu madu masih menggunakan cara tradisional dalam meramu madu dengan bermodalkan tali, parang, jerigen, dan korek api. Mencari madu para peramu harus menempuh jarak yang sangat jauh dengan berjalan kaki yang jaraknya kurang lebih 15 Km.

Madu di Desa Lambusango banyak memiliki kelebihan dan kekurangan (Faktor Internal) serta peluang dan ancaman (Faktor Eksternal) yang harus dihadapi (Rupilu et al., 2022). Adapun kelebihan dari madu itu sendiri sebagai obat herbal, ketersediaan madu yang cukup, Semua kelompok umur adalah target pasarnya, saluran distribusinya pendek dikrenakan para peramu langsung menjualnya di warung yang ada samping jalan, dan keaslian madu terjamin (Sihombing, 2022). Adapun kelemahan yang dimiliki madu hutan Lambusango adalah alat produksi yang digunakan bersifat manual, kemasan yang tidak menarik, prosedur pengemasan yang tidak bersih, kurangnya dukungan pemerintah, dan sedikit iklan (Kamila et al., 2018). Banyak peluang yang ada di Desa Lambusango. Musim kemarau adalah saat lebah membuat madu, dan ini juga saat permintaan pelanggan meningkat, kepercayaan terhadap produk tumbuh, dan peluang pemasaran semakin banyak tersedia (Rinaldi Aria Chandra et al., 2022). Ada peluang berarti adapula ancaman, adapun ancaman usaha

madu hutan di Desa Lambusango yaitu, adanya adanya pesaing lebih bisa memenuhi permintaan konsumen, ketersediaan dipengaruhi oleh alam, iklim dan cuaca berdampak pada kualitas, persaingan pasar meningkat, dan sedikit kepercayaan bahwa madu asli itu ada.

Menurut keterangan para peramu madu selaku pelaku usaha madu di Desa Lambusango rata-rata pendapatan permusimnya bisa mencapai 39 liter perorang, sehingga dapat disimpulkan untuk pendapatan permusim dengan total peramu madu sebanyak 17 orang maka jumlah produksi madu yang dihasilkan adalah 666 liter per-musim, dalam setahun musim panen lebah madu hutan bisa mencapai dua kali masa panen atau dua musim, adapun musim panen madu pertama terdapat pada bulan januari sampai bulan april dan untuk musim kedua terdapat pada bulan agustus hingga bulan desember.

Hasil pemanenan madu dijual kepada pedagang lokal, dijual di warung-warung di pinggir jalan atau dijual kepada keluarga. Dalam sehari madu biasanya laku terjual paling sedikit 1 Liter madu dengan kisaran harga Rp.310.000/Liter. Hasil penjualan tersebut digunakan oleh peramu untuk pemenuhan kebutuhan, seperti biaya sekolah, biaya berobat, atau biaya perjalanan untuk keperluan tertentu. Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton. Hal ini menarik untuk diteliti karena usaha peramu madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton sudah lama dilakukan secara tradisional. Hal itu dikarenakan belum ada perhatian dari pemerintah mengenai pengembangan usaha madu di desa tersebut. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat untuk usaha madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton.

2. Metode Penelitian

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dianggap dapat mewakili populasi penelitian secara akurat. Jika subjeknya kurang dari 100, lebih baik mengambil semua penelitian dari semua populasi untuk menetapkan ukuran sampel. Sebagaimana dikatakan oleh Suharsimi Arikunto (2010) dalam Julianne Kamelia Riza (2020). Selain itu, jika topiknya banyak, dapat diambil 10%–15%, 20%–25%, atau bahkan lebih. Penulis memilih sampel 17 pengumpul lebah dari keseluruhan populasi 17 pembuat ramuan. Terlepas dari subjek penelitian, prosedur pengumpulan data adalah fase sentral dan paling penting. Setiap strategi pengumpulan data berbeda untuk topik kajian yang berbeda, bergantung pada informasi yang dibutuhkan (Hayati, 2021). Peneliti menggunakan berbagai pendekatan pengumpulan data untuk mendapatkan data yang dapat diandalkan, termasuk observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT menurut Freddy Rangkuti (2014). Analisis SWOT adalah teknik untuk menemukan elemen yang berbeda secara metodis untuk membuat rencana pengembangan pertanian. Alasan di balik analisis ini adalah dapat meningkatkan peluang dan kekuatan sambil meminimalkan ancaman dan kelemahan.

3. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini menggunakan Analisis SWOT yang akan mengkaji, membandingkan faktor lingkungan eksternal dan lingkungan internal sehingga keputusan dapat dibuat strategis dari analisis tersebut.

3.1 Hasil

Matriks IFAS

Matriks IFAS adalah faktor internal perusahaan, seperti kekuatan dan kelemahannya, dapat berdampak pada bagaimana keputusan dibuat sehingga perusahaan dapat membedakan dampak keputusan termasuk faktor internal adalah Kekuatan (*Strenght*) dan Kelemahan (*Weakness*).

Tabel 1. Matriks IFAS

| Faktor Strategi Internal | Bobot | Rating | Skor |
|---|-------|--------|-------|
| Kekuatan | | | |
| 1. Sebagai obat herbal | 0.10 | 3.53 | 0.35 |
| 2. Ketersediaan madu yang cukup | 0.10 | 2.94 | 0.29 |
| 3. Madu ini untuk semua golongan usia | 0.10 | 3.24 | 0.32 |
| 4. Saluran distribusinya pendek | 0.10 | 3.24 | 0.32 |
| 5. Keaslian madu terjamin | 0.11 | 3.65 | 0.40 |
| Subtotal | | | 1.68 |
| Kelemahan | | | |
| 1. Alat produksi yang digunakan bersifat manual | 0.10 | -2.29 | -0.23 |
| 2. Kemasannya tidak menarik | 0.10 | -3.00 | -0.30 |
| 3. Proses pengemasan kurang higienis | 0.09 | -2.88 | -0.26 |
| 4. Kurangnya promosi | 0.09 | -2.59 | -0.23 |
| 5. Belum adanya dukungan dari pemerintah | 0.10 | -3.88 | -0.39 |
| Subtotal | | | -1.41 |
| Total | 1 | | 0.28 |

Berdasarkan hasil analisa diatas pada tabel IFAS diatas aspek kekuatan dan kelemahan mempunyai total 0,28.

Matriks EFAS

Matriks EFAS mencakup semua elemen eksternal (peluang dan ancaman) yang mungkin berdampak pada keberhasilan perusahaan.

Tabel 2. Matriks EFAS

| Faktor Strategi Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|---|-------|--------|-------|
| Peluang | | | |
| 1. Musim kemarau menjadi musimlebah memproduksi madu | 0.11 | 3.94 | 0.43 |
| 2. Kepercayaan konsumen terhadap produk | 0.11 | 3.06 | 0.34 |
| 3. Permintaan konsumen meningkat | 0.10 | 3.24 | 0.32 |
| 4. Mudahnya media promosi | 0.10 | 3.88 | 0.39 |
| 5. Akses pemasaran makin luas | 0.10 | 3.53 | 0.35 |
| Subtotal | | | 1.83 |
| Ancaman | | | |
| 1. Adanya pesaing lebih bisa memenuhi permintaan konsumen | 0.10 | -2.59 | -0.26 |
| 2. Ketersediaan dipengaruhi oleh alam | 0.09 | -2.18 | -0.20 |
| 3. Kualitas dipengaruhi iklim dan cuaca | 0.10 | -2.41 | -0.24 |
| 4. Persaingan pasar semakin besar | 0.10 | -2.53 | -0.25 |

| | | | |
|---|------|-------|-------|
| 5. Tingkat kepercayaan adanya madu asli yang rendah | 0.10 | -2.12 | -0.21 |
| Subtotal | | | -1.16 |
| Total | 1 | | 0.67 |

Berdasarkan hasil analisis EFAS pada tabel diatas total skor peluang dan ancamannya adalah 0,67.

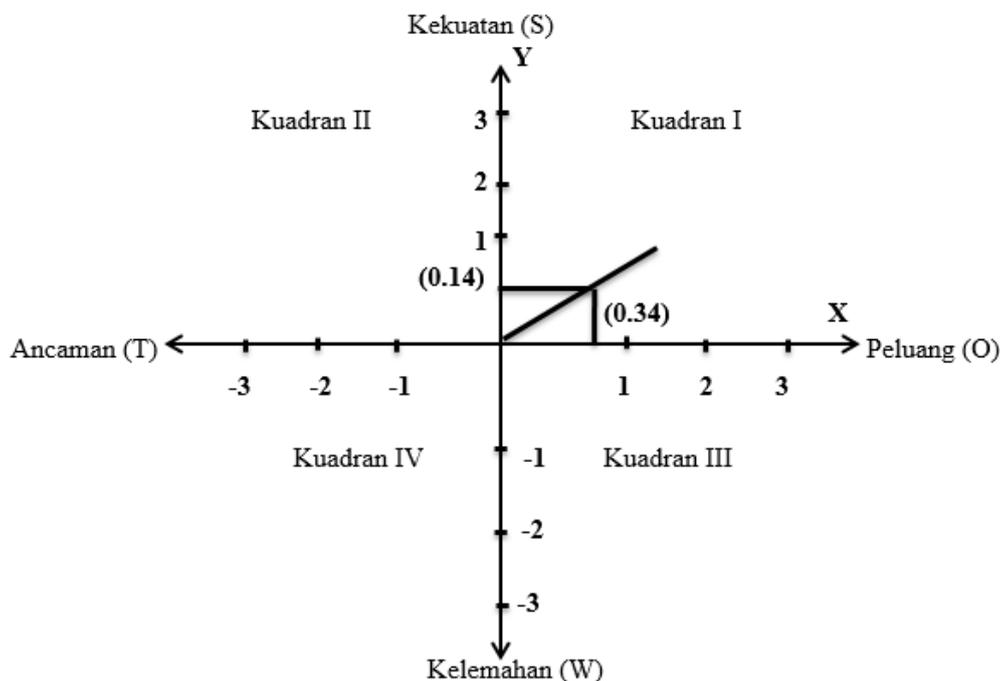
Kuadran Strategi SWOT

Perhitungan penentuan strategi yang digunakan sebagai berikut:

$$\left(\frac{\text{Skor Kekuatan} - \text{Skor Kelemahan}}{2}; \frac{\text{Skor Peluang} - \text{Skor Ancaman}}{2} \right)$$

$$\text{Penentuan Kuadran SWOT} \left(\frac{1,68-1,41}{2}; \frac{1,83-1,16}{2} \right) = \text{kuadran SWOT } 0,14;0,34$$

Berdasarkan hasil penentuan kuadran tersebut dapat kita buat matriks grand strategi pengembangan usaha madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton seperti pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Diagram Cartesius Analisis SWOT Peramu Madu Hutan

Posisi kekuatan usaha madu di Desa Lambusango Kecamatan Kapontori Kabupaten Buton berada pada kuadran 1, sesuai hasil matrik IFAS dan EFAS serta penetapan grand strategy.

3.2 Pembahasan

Hasil total skor masing-masing yaitu kekuatan 1,68, kelemahan 1,41 dan peluang 1,83 serta ancaman adalah 1,16, sehingga dapat dilihat dari selisi total skor kekuatan dan kelemahan yaitu 0.14, sementara itu selisi antara peluang dan ancaman yaitu 0.34. Penulis dapat membuat matriks grand strategy pertumbuhan

industri madu di Desa Lambusango, Kecamatan Kapontori, dan Kabupaten Buton berdasarkan perhitungan yang dihasilkan dari posisi masing-masing skor, seperti pada Gambar 1. Menggunakan rumus skoring komponen internal dan eksternal, grand strategi ditentukan, dan skornya kemudian dimasukkan ke dalam matriks grand strategi atau kuadran SWOT.

Kuadran I: ini adalah karena peramu madu hutan memiliki kelebihan dan kekuatan yang memungkinkan mereka memanfaatkan berbagai kemungkinan, keadaan tersebut cukup menguntungkan. Pendekatan pembangunan yang agresif harus digunakan sebagai teknik (cenderung dan kebutuhan) .

Kuadran II: meskipun menghadapi berbagai macam ancaman yang ada peramu madu masih memiliki kekuatan. Metode yang akan digunakan adalah memerlukan peluang jangka panjang dengan cara metode diversifikasi.

Kuadran III: peramu madu dihadapan dengan peluang yang ada dan sangat banyak, akan tetapi dari pihak yang lain ia akan menghadapi kesulitan yang sifatnya pribadi (privat).

Kuadran IV: memperbaiki atau membuat lokasi penjualan madu hutan yang lebih strategis lagi agar dapat dilihat dan lebih mudah dijangkau para konsumen.

Kuadran I menunjukkan kondisi yang sangat baik, seperti yang telah dikatakan sebelumnya. Pembuat madu dapat memanfaatkan peluang karena memiliki kekuatan dan peluang. Pendekatan yang perlu diambil dalam kasus ini adalah strategi pengembangan yang agresif (cenderung dan kebutuhan).

4. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari temuan dan pembahasan penelitian ini: Industri madu berada pada kuadran I di Desa Lambusango, Kecamatan Kapontori, dan Kabupaten Buton. Karena besarnya potensi dan kelebihan yang dimilikinya, menjadi peternak lebah atau pengusaha pada posisi ini adalah yang paling beruntung. Untuk mendukung perkembangan yang agresif dan pada matriks SWOT pada penelitian ini menggunakan strategi SO yaitu:

1. Memanfaatkan produk madu yang alami sebagai obat herbal dan untuk menciptakan kepercayaan konsumen terhadap keaslian madu hutan,
2. Mengoptimalkan ketersediaan madu untuk memenuhi permintaan konsumen,
3. Memanfaatkan semua golongan masyarakat yang dapat mengkonsumsi madu dengan menjajaki daerah pemasaran baru yang berpotensi meningkatkan penjualan,
4. Menjalin kerjasama dan membangun komitmen bersama para konsumen serta meningkatkan promosi menggunakan media sosial,
5. Memanfaatkan keaslian madu yang didapatkan pada musim kemarau dengan hasil madu hutan yang kental untuk lebih banyak lagi mendapatkan kepercayaan konsumen mengenai keaslian madu.

Hasil analisis SWOT menggunakan strategi S-O dengan total selisih yang di peroleh yaitu 0.34 adapun dalam matriks IFAS memperoleh total skor kekuatan 1.68 serta total skor kelemahan 1.41 sedangkan dalam matriks EFAS mempunyai total skor peluang 1.83 dan total skor ancaman 1.16.

Daftar Pustaka

- Afifah, M. P. D. S. (2021). Strategi Pengembangan Bisnis pada Pusat Koperasi Madu Hutan Kapuas Hulu Melalui Bisnis Model Canvas (BMC). *Proceeding Seminar Bisnis Seri V*, 249–268.
- Amalina, D., Andriani, D., & Wildayana, E. (2022). Honey Business Development Strategy Based on Business Feasibility and Role of Lakitan Forest Management Unit in Musi Rawas District South Sumatera Province. *Publikasi Penelitian Terapan Dan Kebijakan*, 5(1), 53–63.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2021). *Produksi Madu Nasional Fluktuatif pada 2016-2020*.
- Desa Lambusango Dalam Angka. (2021). *Survey Dasar Data Desa 2021 Kecamatan Kapontori*.
- Freddy, R. (2014). *Cara Perhitungan Bobot dan Rating Dalam Tows Matrix. LingkarLSM*.
- Freddy Rangkuti. (2015). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hamzari, Hapid, A., & Hamka. (2021). Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu Di Desa Jono Oge Kabupaten Sigi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 23–27.
- Hayati, R. (2021). *Pengertian Teknik Pengumpulan Data, Macam, Cara Menulis, dan Contohnya*. Penelitian Ilmiah.Com.
- Kamila, R., Syarief, R., & Saptono, I. T. (2018). Analisis Pengembangan Bisnis Madu Pada Cv Ath-Thoifah Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 5(2), 173.
- Nurhayati, N., Permatasari, R., & Dolam, N. (2022). Strategi Usaha Madu Kelulut (Stingless Bees) Dimasa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Kotawaringin Lama. *Jurnal Peneltian Agri Hatantiring*, 2(1), 1–9.
- Nurrahmi, M., Saepudin, R., & Zain, B. (2019). Strategi Pemasaran Madu Hutan di Kota Bengkulu. *Mapetari*, 4(1), 13–20.
- Nursida, Istikomah, A. N. (2022). Development Strategy For Honey Bee Trigona sp. Cultivation In South Sangatta Village, South Sangatta selatan District, East Kutai. *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, 19(8.5.2017), 2003–2005.
- Oktapiani, S. (2021). Analisis Pengembangan Bisnis Berbasis Madu Pada Ud. “Omg” Di Desa Bunga Eja Kecamatan Empang: Studi Kasus Pada Sabun Auly. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*, 3(2), 32.

- Rinaldi Aria Chandra, Kuwing Baboe, & Windy Utami Putri. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut Kelompok Usaha 'Pasir Puti' Di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas. *Edunomics Journal*, 3(2), 101–112.
- Rupilu, S. F., Pattiselanno, A. E., & Papilaya, E. C. (2022). Strategi Pengembangan Madu Hutan Di Desa Hiay Kecamatan Wetar Kabupaten Maluku Barat Daya. *Agrilan : Jurnal Agribisnis Kepulauan*, 10(1), 17.
- Sihombing, B. H. (2022). Development Strategy For Trigona Leviceps Honey Bee Cultivation In Sait Buttu Saribu Village, Pamatang Sidamanik District, Simalungun Regency Strategi Pengembangan Budidaya Lebah Madu Trigona Leviceps di Desa Sait Buttu Saribu Kecamatan Pamatang Sidaman. *Jurnal Pembelajaran Dan Biologi Nukleus*, 8(November), 636–651.