

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA LEBAH MADU KELOMPOK TANI SETIA  
JAYA DI DESA RAMBAH JAYA KECAMATAN BANGUN PURBA KABUPATEN  
ROKAN HULU**

**THE BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF BEEKEEPING OF SETIA JAYA  
FARMER'S GROUP IN THE VILLAGE RAMBAH JAYA  
SUB-DISTRICT BANGUN PURBA, DISTRICT ROKAN HULU**

Andri Setiawan<sup>1</sup>, Rudianda Sulaeman<sup>2</sup>, Tuti Arlita<sup>2</sup>  
(Departement of Forestry, Faculty of Agriculture, University of Riau)  
Address Bina Widya, Pekanbaru, Riau  
([Andri.forester09@gmail.com](mailto:Andri.forester09@gmail.com))

**ABSTRACT**

Honey bee breeding business is a business development and sales of livestock products of honey bees. Development of beekeeping businesses have good prospects for the future, the need for business development strategies to increase public interest in promoting the beekeeping business. The business location of honeybees of Farmers Group Setia Jaya located in the village Rambah Jaya subdistrict Bangun Purba, district Rokan Hulu has good prospects to produce the amount of honey due to its location adjacent to the acacia plantations owned by the Company Sumatra Silvia Lestari and rubber plantations has planted by local people. It is obviously very profitable for farmers honeybees as a source of food or feed bees directly derived from nature. This study aims to find out what activities undertaken farmer groups to develop a business honeybees. The research was conducted in February until March 2015. Based on the results of the research shows that the *first* Setia Jaya Farmer's Group in conducting maintenance and upkeep, harvesting, packaging and distribution (marketing) is still done manually, which means the traditional and still wearing human intervention so that the results are not optimal. *Second* Alternative business development strategies that can be applied by Farmers Group Setia Jaya, one of which is making honey product quality, create excellent honey products and maintain the authenticity and purity of the honey as well as improving the productivity of honey in order to increase customer loyalty to the farmer groups.

**Keywords:** *Beekeeping, strategy development, Village Rambah Jaya*

**PENDAHULUAN**

Perkembangan ternak lebah madu di Indonesia mulai dirintis dan dipelopori oleh Rijkeuns, seorang warga negara Belanda pada tahun 1841. Peluang usaha untuk ternak lebah madu di Indonesia sangat besar, karena Indonesia memiliki hutan alam yang sangat luas, sekitar 133 juta hektar dengan beraneka ragam jenis tanaman yang berbunga secara bergantian sepanjang tahun. Tanaman tersebut

merupakan habitat ideal untuk usaha ternak lebah madu.

Alam Indonesia sangat potensial untuk dimanfaatkan beternak lebah. Hutan yang masih terhampar, areal perkebunan yang membentang, kawasan perhutani, areal perkebunan bunga adalah lahan subur untuk beternak lebah. Idealnya adalah lahan perkebunan atau taman bunga seperti perkebunan kopi, karet, mangga, randu, kaliandra, kelengkeng, juwet, apel, dan

---

1. Mahasiswa Jurusan Kehutanan Fakultas Pertanian Universitas Riau  
2. Staf Pengajar Jurusan Kehutanan Fakultas Pertanian Universitas Riau  
Jom Faperta Vol. 3 No.1 Februari 2016

rambutan. Jenis pohon tersebut akan berbunga banyak dan dalam waktu yang relatif lama.

Lebah madu merupakan salah satu sumber daya hutan yang potensial untuk dikembangkan dalam pembudidayanya. Hal ini disebabkan karena sumber pakan lebah yang melimpah (hampir semua tumbuhan yang menghasilkan bunga dapat dijadikan sebagai sumber pakan) baik yang berasal dari tanaman hutan, tanaman pertanian maupun tanaman perkebunan.

Usaha ternak lebah madu merupakan usaha pengembangan dan penjualan produk hasil ternak lebah madu. Usaha tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan produk madu yang terus meningkat. Besarnya permintaan terhadap madu belum dapat diimbangi oleh kemampuan industri perlembahan dalam meningkatkan produksi madu, sehingga untuk mengatasi kondisi tersebut maka pengembangan usaha lebah madu perlu dilakukan.

Pengembangan usaha ternak lebah madu yang dilakukan oleh masyarakat di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu sejak tahun 2012 sampai sekarang. Jumlah petani yang menjalankan usaha ternak lebah madu sebanyak 100 (seratus) orang. Para petani ternak lebah madu tersebut menjadikan ternak lebah madu sebagai usaha sampingan. Namun, ada juga beberapa petani yang menjadikan usaha ternak lebah madu sebagai sumber pendapatan pokok.

Bila dilihat perkembangan usaha ternak lebah madu di Indonesia ternyata masih sangat jauh tertinggal bila dibandingkan dengan negara-negara lain. Hal ini disebabkan bidang perlembahan kurang mendapat perhatian oleh pemerintah ataupun petani itu sendiri. Ternaknya yang masih tradisional dan pemanenan yang dilakukan dengan cara membakar sehingga merusak sarangnya yang membuat lebah kehilangan habitatnya. Manajemen usaha yang kurang tepat ini lah yang membuat berkurangnya

jumlah petani pelaku usaha ternak lebah madu di Desa Rambah Jaya. Selain itu berkurangnya jumlah petani lebah madu juga disebabkan karena petani tidak dapat mengelola keuangannya dengan baik.

Petani usaha ternak lebah madu tidak memiliki pengetahuan tentang pemeliharaan dan perawatan ternak lebah madu yang tepat. Padahal jika para petani ingin hasil madunya memiliki kualitas dan kuantitas yang baik para petani harus melakukan proses-proses pemeliharaan yang tepat seperti melakukan sanitasi, memperhatikan cuaca (suhu), kebersihan sarang (stup) dan juga melakukan pengontrolan penyakit terhadap ternak lebah madu.

### **Kelompok Tani**

Kelompok tani adalah petani yang dibentuk atas dasar kesamaan kepentingan kesamaan kondisi lingkungan (sosial, ekonomi, sumberdaya) keakraban dan keserasian yang dipimpin oleh seorang ketua (Trimo, 2006). Kelompok Tani diartikan sebagai kumpulan orang-orang tani atau yang terdiri dari petani dewasa (pria/wanita) maupun petani taruna (pemuda/pemudi) yang terikat secara formal dalam suatu wilayah keluarga atas dasar keserasian dan kebutuhan bersama serta berada di lingkungan pengaruh dan pimpinan seorang kontak tani (Mardikanto, 2003).

Kelompok tani biasanya dipimpin oleh seorang ketua kelompok, yang dipilih atas dasar musyawarah dan mufakat diantara anggota kelompok tani. Pada waktu pemilihan ketua kelompok tani sekaligus dipilih kelengkapan struktur organisasi kelompok tani yaitu sekretaris kelompok, bendahara kelompok, serta seksi-seksi yang mendukung kegiatan kelompoknya. Seksi-seksi yang ada disesuaikan dengan tingkat dan volume kegiatan yang akan dilakukan. Masing-masing pengurus dan anggota kelompok tani harus memiliki tugas dan wewenang serta tanggung jawab yang jelas dan dimengerti oleh setiap pemegang tugasnya.

Selain itu juga kelompok tani harus memiliki dan menegakkan peraturan-peraturan yang berlaku bagi setiap kelompoknya dengan sanksi-sanksi yang jelas dan tegas. Biasanya jumlah anggota kelompok tani berkisar antara 10-25 orang anggota (Suhardiyono, 1992).

### **Usaha Ternak Lebah Madu**

Usaha ternak lebah madu merupakan usaha pengembangan dan penjualan produk hasil ternak lebah madu. Usaha tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan produk madu yang terus meningkat. Besarnya permintaan terhadap madu belum dapat diimbangi oleh kemampuan industri perlembahan dalam meningkatkan produksi madu, sehingga untuk mengatasi kondisi tersebut maka pengembangan usaha lebah madu perlu dilakukan.

Ternak lebah madu ini sudah lama dilakukan oleh masyarakat tradisional di Indonesia. Kegiatan ternak ini umumnya dilakukan oleh masyarakat di pelosok pedesaan, terutama berdampingan dengan usaha tani masyarakat. Pada saat ini, kegiatan ternak lebah semakin meningkat, hal ini sejalan dengan makin meningkatnya semangat hidup sehat setiap orang salah satunya dengan mengkonsumsi madu.

Terdapat beragam jenis lebah yang bisa ditenakkan diantaranya spesies lebah hutan (*Apis mellifera*), spesies lebah ternak Asia (*Apis cerana*/*Apis indica*). Dari spesies tersebut spesies *Apis mellifera* merupakan spesies terbaik dalam menghasilkan madu (Anonim, 2009). Spesies *Apis mellifera* sangat rakus terhadap makanan sehingga perlu perawatan dan pemindahan lokasi ternak bila masa bunga habis. Lebah madu *Apis mellifera* biasanya ditenakkan oleh pengusaha lebah. Lebah unggul memiliki karakter yang produktif dalam menghasilkan madu, dan juga lebih jinak dari jenis-jenis yang lain. Dalam usaha ternak lebah madu, pengusaha perlu memperhatikan lokasi ternak, sarana dan

peralatan, memilih bibit lebah unggul, pembibitan, pemeliharaan, penanggulangan hama dan penyakit dan masa panen.

### **Rumusan Masalah**

Desa Rambah Jaya merupakan salah satu daerah yang sangat berpotensi bila dilakukan pengembangan usaha ternak lebah madu karena sumber makanan diperoleh dengan memanfaatkan bunga pohon akasia milik PT. Sumatera Sylvia Lestari. Namun karena kurangnya pengetahuan petani tentang usaha ternak lebah madu dan minimnya modal yang dimiliki petani membuat banyak usaha para petani gagal dan menjadi gulung tikar sehingga jumlah petani ternak lebah madu di Desa Rambah Jaya makin hari semakin berkurang.

Penulis ingin mengetahui apa saja kegiatan yang dilakukan Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu untuk mengembangkan usaha lebah madu sehingga penulis dapat menentukan alternatif strategi pengembangan usaha lebah madu untuk Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu. Sehingga usaha ini dapat terus bertahan dan berkembang agar dapat memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat.

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kegiatan yang telah dilakukan Kelompok Tani Setia Jaya.
2. Mengetahui alternatif strategi dalam mengembangkan usaha lebah madu di Kelompok Tani Setia Jaya.

### **Manfaat penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, penulis mengharapkan agar penelitian ini dapat bermanfaat untuk :

1. Memberikan informasi sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan alternatif strategi untuk mengembangkan usaha lebah madu.
2. Pengembangan usaha budidaya lebah madu agar mempunyai prospek yang baik untuk masa yang akan datang
3. Sebagai acuan untuk mengembangkan usahanya sehingga usaha tersebut dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian ini dilakukan di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau. Penelitian telah dilaksanakan pada Bulan Februari sampai dengan Maret 2015.

### **Alat dan Bahan**

Alat yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini adalah tape recorder atau alat perekam suara dan kamera yang akan digunakan untuk dokumentasi saat peneliti melakukan wawancara. Adapun bahan yang dipakai peneliti ketika melakukan wawancara adalah lembar kuesioner yang akan diberikan kepada 3 orang responden yaitu ketua, sekretaris dan bendahara yang bisa mewakili dan mengetahui keadaan Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah:

#### ***Data Primer***

Data yang diperoleh langsung dari sumber utama, dalam hal ini dilakukan dengan teknik wawancara yaitu percakapan dua orang yang mempunyai tujuan untuk memperoleh keterangan tertentu (Moleong, 2005). Wawancara dalam penelitian dilakukan oleh peneliti dengan cara merekam jawaban atas

pertanyaan yang diberikan kepada responden (Sugiono, 2013). Teknik wawancara dipilih agar penulis bisa lebih mudah mendapat informasi yang diinginkan. Teknik ini juga dipilih agar responden lebih bisa mendeskripsikan kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan. Data yang akan diambil oleh penulis diantaranya mengenai manajemen, pemasaran dan distribusi, keuangan, produksi dan sumber daya manusia.

#### ***Data Sekunder***

Data ini merupakan data yang telah dikumpulkan dari instansi terkait baik berupa gambaran kawasan, berita dari buku, koran dan media elektronik atau internet. Adapun data ini diperlukan untuk menambah keterangan ataupun untuk memberikan penjelasan dalam penelitian ini.

### **Teknik Analisis Data**

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan teknik analisis SWOT. Langkah yang menyusun strategi pengembangan usaha lebah madu di Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu yang dilihat dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman) maka digunakan analisis SWOT.

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan dapat diformulasikan alternatif strategi yang dapat dilaksanakan. Formulasi alternatif strategi dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT yaitu menganalisis peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Untuk menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman dilakukan wawancara dengan pihak perusahaan.

## **PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Lokasi penelitian**

Lokasi usaha ternak lebah madu Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah

Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu memiliki prospek yang baik dalam menghasilkan jumlah madu karena lokasinya berdampingan dengan perkebunan akasia milik Perusahaan Sumatera Silvia Lestari dan juga kebun karet yang ditanam oleh masyarakat setempat. Hal ini jelas sangat menguntungkan bagi petani lebah madu karena sumber makanan atau pakan lebah langsung diperoleh dari alam

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan gambaran secara umum tentang keadaan dan latar belakang responden. Responden yang dipilih adalah 11 orang yaitu ketua, wakil ketua dan anggota kelompok tani Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu.

Tabel Data Responden

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Umur	Jabatan
1	Supeno	L	47	Ketua
2	Desri	L	35	Sekretaris
3	Erwin	L	37	Bendahara
4	Sutrisno B	L	28	Anggota
5	Suprpto	L	31	Anggota
6	Santoso	L	29	Anggota
7	Trimmo	L	33	Anggota
8	Wiyono	L	28	Anggota
9	Wiji	L	34	anggota
10	Sutrisno A	L	33	Anggota
11	sukiman	L	26	anggota

### Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia atau para petani yang terlibat di Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu berjumlah 11 orang. Kelompok Tani Setia Jaya dipimpin oleh seorang ketua, dibantu oleh sekretaris, bendara dan 8 anggota. Sebagian besar para petani madu adalah lulusan SMA dan hanya 3 orang SMP.

Para petani sering mengikuti pelatihan tentang usaha-usaha kecil menengah yang diadakan oleh Pemerintah Daerah. Hal ini dilakukan karena semangat para petani agar mereka bisa lebih

mengerti tentang usaha yang sedang mereka tekuni.

Masing-masing anggota kelompok tani memiliki tanggung jawab yang sama. Para petani secara bersama-sama melakukan perawatan dan pemeliharaan, pemanenan, pengemasan dan pendistribusian hasil ternak lebah madu. Bendahara sebagai pengatur keuangan yang mengatur modal, biaya perawatan hingga proses pembagian hasil yang dilakukan setiap bulan. Menurut Ludfia (2013), di dalam setiap perusahaan atau organisasi, sumber daya manusia merupakan bagian penting yang perlu mendapat perhatian. Sumber daya manusia yaitu tenaga kerja atau karyawan, memegang peranan yang sangat penting bagi peningkatan kinerja atau kemajuan suatu perusahaan atau usaha.

### Modal

Para petani mendapatkan modal awal dari BPDAS berupa bibit dari lebah madu berjenis Apis cerana. Modal untuk biaya pemeliharaan sampai panen didapat dari uang yang dikumpulkan para petani secara bersama-sama ketika awal kelompok tani ini dibangun.

Modal tambahan sangat diperlukan untuk memperluas atau mengembangkan usaha ternak madu. Namun, sangat susah didapat oleh para petani karena uang yang disisihkan oleh para petani tiap bulannya dari sisa bagi hasil hanya cukup untuk biaya perawatan ternak lebah selanjutnya.

Modal adalah hal yang penting yang harus di persiapkan dahulu sebelum membuka sebuah bisnis. Modal dapat mempengaruhi sentimasi pasar terhadap produk kita, sehingga semakin besar modal maka akan semakin jauh lebih besar keuntungan, dan sebaliknya.

### Teknik Pemeliharaan dan Perawatan

Para petani meletakkan bibit lebah yaitu dengan memasang glodokan yang terbuat dari batang kelapa. Selama seminggu lebah-lebah tersebut tidak dapat



diganggu karena masih pada masa adaptasi sehingga lebih peka terhadap lingkungan. Setelah 2 minggu lebah di glodokan baru bisa dipindahkan ke stup. Hal yang harus dipastikan adalah ratu lebah harus ikut masuk ke dalam stup tersebut agar koloni yang lain mau ikut pindah ke dalam stup (kotak lebah).

Stup harus diletakkan ditempat yang teduh dan terdapat banyak sari makanan. Tiang penyangga diberi oli bekas terlebih dahulu agar semut tidak menaiki kotak madu dan mengganggu para lebah. Para petani yang melakukan perawatan harus rajin memeriksa, menjaga dan membersihkan bagian-bagian stup seperti membersihkan dasar stup dari kotoran yang ada, mencegah semut/serangga masuk dengan memberi tatakan air di kaki stup dan mencegah masuknya binatang pengganggu.

Para petani diharuskan melakukan pengecekan stup setiap 2 minggu sekali agar petani bisa memperhatikan apakah didalam stup tersebut lahir calon ratu lebah yang baru karena jika hal ini terjadi akan berdampak terhadap terpecahnya koloni sehingga dapat mengurangi produktivitas para lebah. Calon ratu lebah baru lebih baik dibuang atau dipindahkan ke stup lain.

### **Teknik Pemanenan**

Pengecekan *stup* dilakukan tiap dua minggu. Apabila *stup* sudah penuh maka proses pemanenan bisa dilakukan. Ciri-ciri madu siap dipanen adalah sisiran telah tertutup oleh lapisan lilin tipis. Sisiran yang akan dipanen dibersihkan dulu dari lebah yang masih menempel kemudian lapisan penutup sisiran dikupas, lalu madu akan keluar dengan sendirinya.

Cara pemanenan lebah madu dilakukan dengan cara manual sebagai berikut :

1. Asapkan kawasan kotak koloni (*stup*) agar dapat menghalau lebah madu ketika mengambil hasil. Pastikan memakai pakaian yang

sesuai serta memakai jaring pelindung muka.

2. Angkat sisiran dari kotak koloni lebah menggunakan pengungkit sisiran. Ratu lebah harus dipindahkan terlebih dahulu ke *stup* lain.
3. Gunakan sikat sekiranya masih ada lebah yang masih tertinggal/melekat pada sisiran.
4. Setelah sisiran bebas dari lebah, maka sisiran dipotong menggunakan pisau.
5. Sisiran yang telah dipotong dipindahkan ketempat yang lain.

### **Teknik Pengemasan**

Madu yang dijual oleh Kelompok Tani Setia Jaya berupa madu murni yang sesuai dengan jenis nektar bunganya, tidak menggunakan bahan pengawet, bahan perasa, maupun bahan pewarna apapun. Menurut Pratiwi (2010), pada dasarnya madu murni memiliki ketahanan yang tinggi terhadap kerusakan. Dengan demikian, kelompok tani mampu menciptakan loyalitas pada konsumen bahwa madu yang diproduksi merupakan madu murni dengan citarasa alami berasal dari nektar.

Teknik pengemasan yang dilakukan Kelompok Tani Setia Jaya masih dilakukan dengan cara tradisional yaitu dengan pengemasan dibotol atau plastik kiloan. Penggunaan botol dan plastik ini menjadi kelemahan bagi kelompok tani karena botol dan plastik yang digunakan tidak dapat menunjukkan identitas kelompok tani. Selain itu kelompok tani tidak memiliki peraturan tertulis tentang standard operasional prosedur pengemasan madu.

Sistem pengemasan produk madu Kelompok Tani Setia Jaya bersifat manual, semua aktifitasnya membutuhkan campur tangan manusia. Para petani tidak menggunakan sarung tangan, masker dan pakaian khusus bagian pengemasan yang *higienis*.

## Pendistribusian atau Pemasaran

Dari hasil penelitian diperoleh informasi bahwa hasil produksi budidaya lebah yang dilakukan oleh petani hanyalah dengan menunggu konsumen langsung datang membeli kepada para petani. Hal ini tentu menjadi kelemahan karena dengan begitu pendapatan yang diperoleh tentu tidak akan maksimal. Selama ini usaha promosi tidak dilakukan oleh para petani karena keterbatasan biaya dan minimnya waktu yang dimiliki oleh petani. Usaha ini hanya berjalan melalui mulut kemulut.

## Analisis SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menentukan alternatif strategi pengembangan usaha ternak lebah madu yang dapat diterapkan oleh Kelompok Tani Setia Jaya. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang akan dihadapi oleh Kelompok Tani Setia Jaya sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi SO, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

1. Strategi S-O : strategi yang menggunakan kekuatan Kelompok Tani Setia Jaya untuk memanfaatkan peluang.
2. Strategi S-T : strategi menggunakan kekuatan Kelompok Tani Setia Jaya untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman.
3. Strategi W-O : strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
4. Strategi W-T : strategi yang bersifat defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Tabel: Analisis SWOT Strategi Alternatif dalam Mengembangkan Usaha Lebah Madu di Kelompok Tani Setia Jaya Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu

INTERNAL	<p><b>Kekuatan / Strengths (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SDM telah mengikuti pelatihan.</li> <li>2. Produk madu benar-benar madu murni.</li> <li>3. Target pasarnya untuk semua golongan usia</li> <li>4. Saluran distribusi pendek.</li> <li>5. Harga madu lebih cenderung murah.</li> </ol>	<p><b>Kelemahan / Weaknesses (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alat produksi yang digunakan bersifat manual.</li> <li>2. Kadar air pada madu masih cukup tinggi. Kemasannya tidak menarik.</li> <li>3. Proses pengemasan kurang higienis.</li> <li>4. Tidak ada promosi.</li> </ol>	
EKSTERNAL	<p><b>Peluang / Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya dukungan dari pemerintah.</li> <li>2. Musim kemarau menjadi musim lebah memproduksi madu.</li> <li>3. Kepercayaan konsumen terhadap produk.</li> <li>4. Permintaan konsumen meningkat.</li> <li>5. Adanya konsumen yang menjadi agen (membeli madu untuk dijual kembali).</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat produk madu yang berkualitas, menciptakan produk madu unggulan dan mempertahankan kemurnian madu. (S1, S2, O3)</li> <li>2. Meningkatkan produktivitas madu agar meningkatnya loyalitas konsumen terhadap kelompok tani. (S1,O4)</li> <li>3. Meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan produk madu. (S1,O1)</li> <li>4. Menjalin kerjasama dengan agen penjualan yang mempunyai penjualan tinggi. (S4,S5,O4,O5)</li> <li>5. Menjajaki daerah pemasaran baru yang berpotensi terhadap peningkatan penjualan madu. (S3,O4,O5)</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan teknologi yang lebih tinggi untuk memperoleh madu dengan kadar air yang rendah (W1, W2, O3)</li> <li>2. Menggunakan kemasan yang dapat menarik (W3, O3, O4)</li> <li>3. Menerapkan SOP dalam proses pengemasan sehingga pengemasan produk lebih higienis (W4, O3, O4)</li> <li>4. Meningkatkan promosi penjualan melalui <i>event</i> yang di selenggarakan oleh Pemda.(W5, O1, O3, O4)</li> <li>5. Meningkatkan volume produksi dan penjualan dengan promosi harga yang lebih lebih kompetitif pada segmen pasar yang dituju (W5, O4, O5)</li> </ol>
<p><b>Ancaman / Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Musim kemarau menjadi musim paceklik.</li> <li>2. Keterbatasan produk.</li> <li>3. Adanya pesaing lebih bisa memenuhi permintaan konsumen.</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen agar konsumen percaya dan loyal terhadap produk madu dari perusahaan (S1, S2, S3, S5, T3)</li> <li>2. Menyiapkan pakan untuk lebah disaat musim paceklik (S1, T1)</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi kepada para konsumen agar dapat memenuhi permintaan konsumen (W5,T3)</li> </ol>	

## Alternatif Strategi Mengembangkan Usaha Lebah Madu

Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh alternatif strategi yang akan diterapkan bagi Kelompok Tani Setia Jaya dalam mengembangkan usaha ternak madu agar dapat bertahan didalam persaingan

bisnis dengan pesaingnya. Adapun alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan antara lain :

1. Membuat produk madu yang berkualitas, menciptakan produk madu unggulan dan mempertahankan keaslian dan kemurnian madu.
2. Meningkatkan produktivitas madu agar meningkatnya loyalitas konsumen terhadap kelompok tani.
3. Meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan produk madu.
4. Menjalinkan kerjasama dengan para agen penjualan di daerah yang mempunyai volume penjualan tinggi.
5. Menjajaki daerah pemasaran baru yang memiliki potensi terhadap peningkatan penjualan madu.
6. Memanfaatkan teknologi yang lebih tinggi untuk memperoleh madu dengan kadar air yang rendah.
7. Menggunakan kemasan yang dapat menarik.
8. Menerapkan SOP dalam proses pengemasan sehingga pengemasan produk lebih higienis.
9. Meningkatkan promosi penjualan melalui *event-event* yang di selenggarakan oleh Pemerintah Daerah.
10. Meningkatkan volume produksi dan penjualan dengan promosi harga yang lebih lebih kompetitif pada segmen pasar yang dituju.
11. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen agar konsumen percaya dan loyal terhadap produk madu dari perusahaan.
12. Menyiapkan pakan untuk lebah disaat musim paceklik.
13. Meningkatkan promosi kepada para konsumen agar dapat memenuhi permintaan konsumen.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Kelompok Tani Setia Jaya dalam melakukan kegiatan pemeliharaan dan perawatan, pemanenan, pengemasan dan pendistribusian (pemasaran) masih dilakukan dengan cara tradisional dan manual yang artinya masih memakai campur tangan manusia sehingga hasil yang didapatkan kurang maksimal.
2. Alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan oleh Kelompok Tani Setia Jaya salah satunya adalah membuat produk madu yang berkualitas, menciptakan produk madu unggulan dan mempertahankan keaslian dan kemurnian madu serta meningkatkan produktivitas madu agar meningkatnya loyalitas konsumen terhadap kelompok tani.

### Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian alternatif strategi yang telah dilakukan maka perlu adanya pengembangan jenis produk madu. Pengembangan ini dilakukan agar produk madu yang dihasilkan lebih bervariasi sehingga keberadaan petani madu dapat dipertahankan.
2. Disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan untuk mengetahui peran konsumen dalam memajukan usaha lebah madu.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adalina, Y. 2008. Analisis Finansial Usaha Lebah Madu. Jurnal Penelitian Hutan dan Konsevasi Alam. Vol.V No. 3. hal. 217-237.
- Anonim. 2010. Pedoman Ternak Lebah Madu. Tim Karya Tani Mandiri. Nuansa Aulia. Bandung.
- Dani. 2014. Pentingnya Modal Dalam Berbisnis.



- <http://www.tipszip.net/2014/11/pentingnya-modal-dalam-berbisnis.html>. diakses pada tanggal 6 September 2015.
- David, F.R. 2006. *Manajemen Strategis Edisi Sepuluh*. Salemba Empat. Jakarta
- Elvina, L. 2014. *Analisis Break Even Point Dalam Penghitungan Laba Pada Usaha Ternak Lebah Madu Di Desa Pasir Jaya Kecamatan Rambah Hilir Kabupaten Rokan Hulu*. Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Lancang Kuning : Pekanbaru.
- Fadillah, H. 2012. *Pengembangan Usaha*.<http://harrisfadilah.wordpress.com/2012/04/17/pengembangan-usaha/>, diakses pada tanggal 24 September 2014.
- Ipang, 2009. *Persaingan Bisnis*. <http://kemajuanteknologisisteminformasi.blogspot.co.id/2009/12/persaingan-bisnis-dan-pengaruh.html>. diakses tanggal 6 September 2015.
- Ludfia. 2013. *Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Kinerja Karyawan Pada PT. Hasjrat Abadi Manado*. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi : Manado.
- Mardikanto, T. 1993. *Penyuluhan Pengembangan Pertanian*. UNS Press. Surakarta.
- Marhiyanto, B. 1999. *Peluang Bisnis Beternak Lebah*. Gitamedia Press. Surabaya.
- Moleong, L.J. 2005. *Metode Penelitian*. Pustaka Aulia. Jakarta.
- Pakpahan, A. 2013. *Konsep Kelembagaan Kelompok Tani*. <http://peluangusahamakro.blogspot.com/2013/09/konsep-kelembagaan-kelompok-tani.html>, diakses pada tanggal 24 September 2014.
- Pratiwi. E. 2010. *Strategi Pemasaran Industri Madu Pada PT Madu Pramuka Di Kabupaten Batang*. Skripsi Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret : Surakarta.
- Prawitasari, S.Y. 2012. *Analisis Swot Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Pada Dealer Honda Tunggul Sakti di Semarang)*. Skripsi Sarjana Fakultas Pertanian IPB : Bandung.
- Rambe. 2014. *Empat Desa di Rohul Berpotensi Jadi Ternak Madu Lebah*. <http://www.bidikkasus.com/empat-desa-di-rohul-berpotensi-jadi-ternak-madu-lebah>, diakses pada tanggal 15 September 2014.
- Republik Indonesia. 2013. *Peraturan Menteri Pertanian nomor 82 tahun 2013 tentang Pedoman Pembinaan Kelompok Tani dan Gabungan Kelompok Tani*. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Rospita,dkk. 2014. *Panduan Manual Budidaya Lebah Madu*. Balai Penelitian Kehutanan Aek Nauli. Parapat.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta. Yogyakarta.
- Suhardiyono. 1992. *Penyuluh Petunjuk Bagi Pertanian*. Erlangga. Jakarta.
- Suputra, dkk. 2007. *Pemeliharaan Lebah Madu*. <http://www.e-jurnal.com/2013/11/pemeliharaan-lebah-madu.html>, diakses pada tanggal 15 September 2015.
- Trimo. 2006. *Landasan Teori*. <http://turindraatp.blogspot.com/2010/01/landasan-teori.html>, diakses pada tanggal 1 Desember 2014.
- Umar, H. 2005. *Evaluasi Kinerja Perusahaan*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.