

Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut Kelompok Usaha ‘Pasir Puti’ Di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas

Rinaldi Aria Chandra¹, Kuwing Baboe², Windy Utami Putri³

¹Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; Rinaldiariachandra07@gmail.com

²Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; kuwing.baboe@fkip.upr.ac.id

³Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; windy.utamiputri@fkip.upr.ac.id

* Correspondence author: Rinaldiariachandra07@gmail.com; Tel p: +62889689192014

Abstract: *In establishing a business, it is needed to have the right strategy in developing its business. In Petak Puti Village, Timpah District, Kapuas Regency, there is a kelulut honey bee cultivation business, that is run by the “PASIR PUTI” Business Group. The purpose of this study is to describe and determine the strategy for developing the kelulut honey bee cultivation business that is carried out by the “PASIR PUTI” Business Group in Petak Puti Village, Timpah District, Kapuas Regency. The method is used in this research, it is descriptive-qualitative method, where the researcher describes a phenomenon according to the actual situation and presents it in the words based on the results of data collection. The types of data are used, they are primary data and secondary data. The data collection consists of observation, interviews, and documentation. The data analysis was carried out in three stages sequentially, they are data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results showed that factors influence the development of the kelulut honey bee cultivation business group “PASIR PUTI” in Petak Puti Village, Timpah District, Kapuas Regency, there were two factors, they are supporting factors and inhibiting factors. The supporting factors are the existence of permits to carry out business group organizational activities, having business group assistants as well as business partners, and promising business group income. While the inhibiting factors are the erratic weather around the location of kelulut honey bee cultivation, the presence of pests from kelulut honey bees, and the lack of skills from the group members in handling post-harvest honey bees. In carrying out the strategy for developing the kelulut honey bee cultivation business, the “PASIR PUTI” Business Group develops initial products by adding stup and planting flower plants that produce pollen to become additional feed for kelulut honey bees, in addition to natural food from the forest around Petak Puti Village. Furthermore, in handling post-harvest, kelulut bee honey products are marketed through business assistants as well as business partners. In pricing, the price of the product offered is sometimes uncertain. The promotion is done through the word of mouth. And the product distribution still uses travel services.*

Keywords: *Strategy, Business Development, Kelulut Honey Bee Cultivation*

Abstrak: Dalam mendirikan sebuah usaha perlu adanya strategi yang tepat dalam pengembangan usahanya. Di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas terdapat usaha budi daya lebah madu kelulut yang dijalankan oleh Kelompok Usaha “PASIR PUTI”. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan dan mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut yang dilakukan oleh Kelompok Usaha “PASIR PUTI” di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif-kualitatif, yaitu peneliti menggambarkan suatu fenomena menurut keadaan yang sebenarnya dan menyajikannya dengan kata-kata berdasarkan hasil pengumpulan data. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tiga tahap secara berurutan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha “PASIR PUTI” di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas ada dua faktor yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung adalah adanya izin untuk melakukan kegiatan organisasi kelompok usaha, memiliki pendamping kelompok usaha sekaligus mitra usaha, dan pendapatan kelompok usaha yang menjanjikan. Sedangkan faktor penghambatnya adalah cuaca yang tidak menentu di sekitar lokasi budidaya lebah madu kelulut, adanya binatang pengganggu lebah madu kelulut, dan kurangnya keterampilan anggota kelompok dalam penanganan pasca panen madu lebah kelulut. Dalam melaksanakan strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut, Kelompok Usaha “PASIR PUTI” melakukan pengembangan produk awal

melalui penambahan stup dan penanaman tanaman bunga yang menghasilkan serbuk sari untuk menjadi pakan tambahan bagi lebah madu kelulut selain pakan alami dari hutan sekitar Desa Petak Puti. Selanjutnya dalam menangani pasca panen, produk madu lebah kelulut dipasarkan melalui pendamping usaha sekaligus mitra usaha. Dalam penetapan harga, harga produk yang ditawarkan terkadang tidak menentu. Promosi yang dilakukan yaitu melalui *word of mouth*. Serta distribusi produk masih menggunakan jasa travel.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, Budidaya Lebah Madu Kelulut

1. Pendahuluan

Indonesia merupakan salah satu negara tropis yang memiliki keanekaragaman hayati baik flora maupun fauna. Diantara jenis fauna yang sangat potensi untuk dikembangkan di Indonesia adalah lebah yang dapat memproduksi madu. Madu adalah salah satu produk primadona HHBK (Hasil Hutan Bukan Kayu) di Indonesia, terbentuk dari cairan alami yang umumnya mempunyai rasa manis, dihasilkan oleh lebah madu dari sari bunga tanaman atau bagian lain dari tanaman. Banyaknya manfaat madu bagi kesehatan maupun kecantikan menyebabkan permintaan pasar terhadap madu cukup tinggi. Hal ini disebabkan karena madu memiliki kandungan senyawa organik yang bersifat anti bakteri dan didalamnya mengandung karbohidrat, vitamin, dan mineral sehingga sangat baik untuk menjaga imun tubuh. Selain itu, manfaat dalam perawatan kulit, madu memiliki kandungan yang bersifat antibakteri dan antijamur yang dapat membantu mencegah serta menghilangkan jerawat maupun komedo secara alami. Oleh karena itu, budidaya lebah madu kelulut menjadi salah satu pilihan usaha petani pembudidaya lebah.

Di Desa Petak Puti, Kec. Timpah, Kab. Kapuas terdapat budidaya lebah madu kelulut yang dikelola oleh Kelompok Usaha "PASIR PUTI" melalui perizinan perhutanan sosial yang didampingi oleh KPHP (Kesatuan Pengelolaan Hutan produksi) Kapuas Tengah Unit XI. KPHP Kapuas Tengah Unit XI merupakan salah satu unit pelaksana teknis yang membidangi perhutanan sosial dan kemitraan lingkungan yang ditugaskan oleh Direktur Jenderal Perhutanan Sosial dan Kemitraan Lingkungan dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan untuk menangani perhutanan sosial di kawasan Provinsi Kalimantan Tengah. Awalnya KPHP Kapuas Tengah Unit XI mencoba memberikan contoh untuk memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan HHBK kepada masyarakat Desa Petak Puti yang cocok untuk dikembangkan di wilayah tersebut sehingga diberikan bantuan koloni madu kelulut sebanyak 25 stup yang disediakan oleh BPSKL (Balai Perhutanan Sosial dan Kemitraan Lingkungan) wilayah Kalimantan melalui izin perhutanan sosial, LPHD (Lembaga Pengelola Hutan Desa) Desa Petak Puti, Kec. Timpah, Kab. Kapuas. Sehingga terbentuklah Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) lebah madu kelulut bernama Kelompok Usaha "PASIR PUTI" dengan jumlah anggota 25 orang.

Pada daerah tersebut, Produksi madu pada satu bulan hanya mampu berkisar di 100 sampai 150 botol per isian 140 ML mengakibatkan permintaan terhadap madu lebah kelulut yang banyak tidak diimbangi dengan hasil produksi madu lebah kelulut yang belum bisa memenuhi kebutuhan pasar sehingga membuat harga madu lebah kelulut semakin tinggi. Karena kelompok usaha ini masih berskala kecil yang dipegang oleh kelompok usaha tani lebah, masih belum dipegang oleh swasta kelas menengah seperti CV ataupun PT. Oleh karena itu diperlukan strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti untuk meningkatkan produksi madu kelulut.

Peningkatan produktivitas usaha ternak lebah madu dapat dilakukan melalui peningkatan jumlah sarang atau stup untuk menampung koloni lebah yang nantinya akan menghasilkan madu jadi lebih banyak (Lamusa, 2010). Menurut Stephanie K. Marrus (dalam Umar, 2017: 16), Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Dari strategi inilah akan dapat meningkatkan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI", karena dengan strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut ini yang akan

menggambarkan arah pengembangan dan pengelolaan dalam segi pengembangan usaha budidaya atau pun peningkatan produksi terhadap madu kelulut tersebut.

Strategi merupakan suatu pola yang direncanakan dan ditetapkan secara sengaja untuk melaksanakan kegiatan atau tindakan. Strategi mencakup tujuan kegiatan, siapa yang terlibat dalam kegiatan, isi kegiatan, proses kegiatan, serta sarana penunjang kegiatan (Sonatasia dkk, 2020). Menurut Pearce II dan Robinso (dalam Widyastuti 2020: 96), Strategi adalah rencana berskala besar dengan orientasi masa depan, guna berinteraksi dengan kondisi persaingan untuk mencapai tujuan. Menurut Effendy (2017: 32), Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang menunjukkan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya. Sehingga Strategi ialah suatu rencana yang luas dari sebuah aksi organisasi untuk mencapai sebuah tujuan. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Strategi adalah suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi tersebut.

Menurut Anoraga (2011: 66), Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Sehingga dalam pengembangan usaha tersebut sangat dibutuhkan kerjasama dan strategi yang baik dalam menjalankan usaha tersebut, baik dalam bidang operasional dan keuangan agar pengembangan usaha madu kelulut tersebut mencapai tujuan dan target yang ingin di capai dalam satu bulan atau satu tahun. Pemasaran (marketing) adalah kegiatan sosial dan manajerial yang melibatkan beberapa orang atau kelompok orang-orang dalam memperoleh apa yang mereka inginkan dengan memproduksi, menawarkan, serta menukarkan produk yang bernilai pada pihak lain. Sehingga dalam berkembangnya suatu usaha, pemasaran cukup berpengaruh sebagai alat fundamental yang terencana untuk mewujudkan tujuan industri dengan mengembangkan keunggulan dalam kompetisi yang berkelanjutan melalui pasar sasarannya dan program pemasaran yang dilakukan untuk melayani pasar sasaran (Arismen dkk, 2019).

Penerapan bauran pemasaran atau marketing mix merupakan suatu cara untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan demi mendapat laba sehingga akan berdampak pada meningkatnya pendapatan. Dengan meningkatnya pendapatan dan pertumbuhan pelanggan maka akan menjadi ukuran dalam perkembangan usaha. Menurut Kotler dan Keller (dalam Haqi 2020: 62) menyatakan bahwa bauran pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasarannya. Menurut Jumingan (2011: 72) menyatakan bahwa bauran pemasaran merupakan cerminan cara untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan demi mendapatkan laba. Bauran pemasaran adalah kombinasi dari 4 variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran perusahaan yaitu produk, harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi (tempat) yang biasanya dikenal 4P (Product, Price, Promotion, Place). (Rusman, 2019). Sehingga dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran merupakan kombinasi 4 unsur yang disebut 4P yaitu Product, Price, Promotion, Place. Sehingga bauran pemasaran adalah bagian dari strategi yang diimplementasikan untuk mencapai suatu target penjualan dalam mengembangkan usahanya. Menurut Wardana (2018: 37), Pengertian dari 4 unsur tersebut, yaitu :

- 1) *Product* (Product), adalah segala sesuatu yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhannya.
- 2) *Price* (Harga), merupakan sebuah indikator yang dianggap mewakili kualitas dari produk yang ditawarkan tersebut. Penetapan harga yang terlalu murah dan jauh di bawah harga pesaing akan mengesankan tersebut berkualitas rendah, sebaliknya penetapan harga yang terlalu tinggi akan menciptakan kesan tersebut sangat mahal. Untuk itu penetapan harga harus benar-benar melalui proses pertimbangan yang matang dan rasional serta diikuti dengan komunikasi yang cukup.
- 3) *Promotion* (Promosi), merupakan cara untuk mengkomunikasikan manfaat kepada konsumen merupakan elemen penting dalam industri. Dalam industri komunikasi, "*word of mouth*" merupakan promosi yang efektif dalam mempengaruhi minat konsumen terhadap yang ditawarkan.

4) *Place* (Distribusi), merupakan Kebijakan dalam menentukan tempat dan saluran distribusi dimaksudkan untuk mempermudah konsumen mendapatkan produk yang ditawarkan. Pada perusahaan yang berbasis peralatan dan harus dilakukan ditempat khusus, dilengkapi dengan fasilitas penunjang dan lingkungan yang lebih nyaman bagi konsumen. Tetapi pada yang berbasis personal, dimana penyedia dapat mendatangi konsumen yang fokusnya adalah mempermudah konsumen untuk menghubungi perusahaan dengan menambah jalur komunikasi.

Faktor yang mempengaruhi pengembangan budidaya lebah madu kelulut dijelaskan oleh Dewantari (2019) dalam jurnalnya yang berjudul "Pengembangan Budidaya Lebah Madu *Trigona* Spp Ramah Lingkungan di Desa Antapan Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan". Produksi dan perkembangan dari lebah kelulut (*Trigona* sp.) sangat dipengaruhi oleh faktor lingkungan yang meliputi suhu, kelembaban udara, curah hujan dan ketinggian tempat. Menurut Aidah (2020: 29), Suhu ideal yang cocok bagi lebah adalah sekitar 26 derajat C. Pada suhu ini, lebah dapat beraktivitas normal. Dikutip dari buku "*Manisnya Budidaya Lebah Madu*", Menurut Aidah (2020: 35), pada pengelolaan lebah secara modern, lebah ditempatkan pada kandang berupa kotak yang disebut stup. Dengan sistem ini peternak dapat harus rajin memeriksa, menjaga dan membersihkan bagian-bagian stup seperti membersihkan dasar stup dari kotoran yang ada, mencegah semut/serangga masuk dan mencegah masuknya binatang pengganggu. Disamping itu, ketersediaan pakan sangat menentukan keberhasilan budidaya lebah madu kelulut (*Trigona* sp.). Dalam upaya peningkatan produksi madu baik dari segi kualitas maupun kuantitas sangat berkaitan dengan temperatur udara, kebersihan dan keamanan stup, serta pengendalian hama dan penyakit lebah (Dewantari, 2019). Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa yang mempengaruhi perkembangan budidaya lebah madu kelulut dipengaruhi oleh faktor lingkungan seperti suhu, curah hujan, ketinggian tempat dan ketersediaan pakan.

Strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" ini tentunya akan dapat menghasilkan peningkatan produksi dalam budidaya lebah madu kelulut sehingga mampu memenuhi kebutuhan pasar.

2. Metode

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif. Moleong (2019:6) menyatakan bahwa: penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa saja yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, atau tindakan, secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Penulis melakukan wawancara terhadap ketua Kelompok Usaha "PASIR PUTI", pendamping kelompok usaha dan anggota kelompok usaha budidaya lebah madu kelulut untuk mendapatkan bahan guna pengolahan lebih lanjut. Data yang didapat dari wawancara kemudian dianalisis dan disajikan dalam bentuk paragraf yang kemudian disertakan pada bagian pembahasan. Dalam hal ini, penulis berusaha meneliti strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut pada Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti. Deskripsi strategi diutarakan dalam bentuk kata-kata dan bahasa dengan memanfaatkan metode kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian berada di tempat budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI", Desa Petak Puti, Kecamatan Timpah, Kabupaten Kapuas.

Data penelitian diperoleh dari dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh dari pihak pertama atau sumbernya langsung yaitu ketua Kelompok Usaha "PASIR PUTI" bernama bapak Bobby Midi, pendamping kelompok usaha yaitu pihak KPHP KAPUAS TENGAH UNIT XI bernama bapak Berkat Hadir, dan Bapak Sudi Watno selaku salah satu anggota kelompok usaha budidaya lebah madu kelulut "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti. Pemeroleh data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan observasi. Data sekunder berasal dari pihak perantara yaitu bukti catatan atau laporan historis dalam arsip yang berkaitan dengan penelitian ini sebagai referensi atau rujukan bagi penulis untuk melakukan penulisan penelitian. Teknik Pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan lewat pengamatan langsung. Peneliti melakukan pengamatan di tempat terhadap objek penelitian untuk diamati secara langsung bagaimana

strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut oleh Kelompok Usaha "PASIR PUTI". Peneliti diposisikan sebagai pengamat atau orang luar. Dalam mengumpulkan data menggunakan observasi, peneliti dapat menggunakan catatan maupun rekaman. Selanjutnya, wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab dengan responden atau informan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk penelitian. Wawancara digunakan untuk menggali informasi atau persepsi subjektif dari informan terkait topik yang ingin diteliti. Wawancara dalam penelitian ini menggunakan wawancara tidak terstruktur. Wawancara yang dimaksudkan adalah untuk menggali data tentang strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut pada Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti. Peneliti sebelumnya harus menyiapkan pertanyaan-pertanyaan wawancara terlebih dahulu. Serupa dengan kuesioner, pertanyaan wawancara perlu diujikan kemampuannya supaya peneliti dapat memperoleh data yang dibutuhkan. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang. Teknik dokumentasi ini dilakukan peneliti dengan mengumpulkan dokumen tertulis ataupun berupa gambar dari lokasi penelitian yang berkaitan dengan topik penelitian.

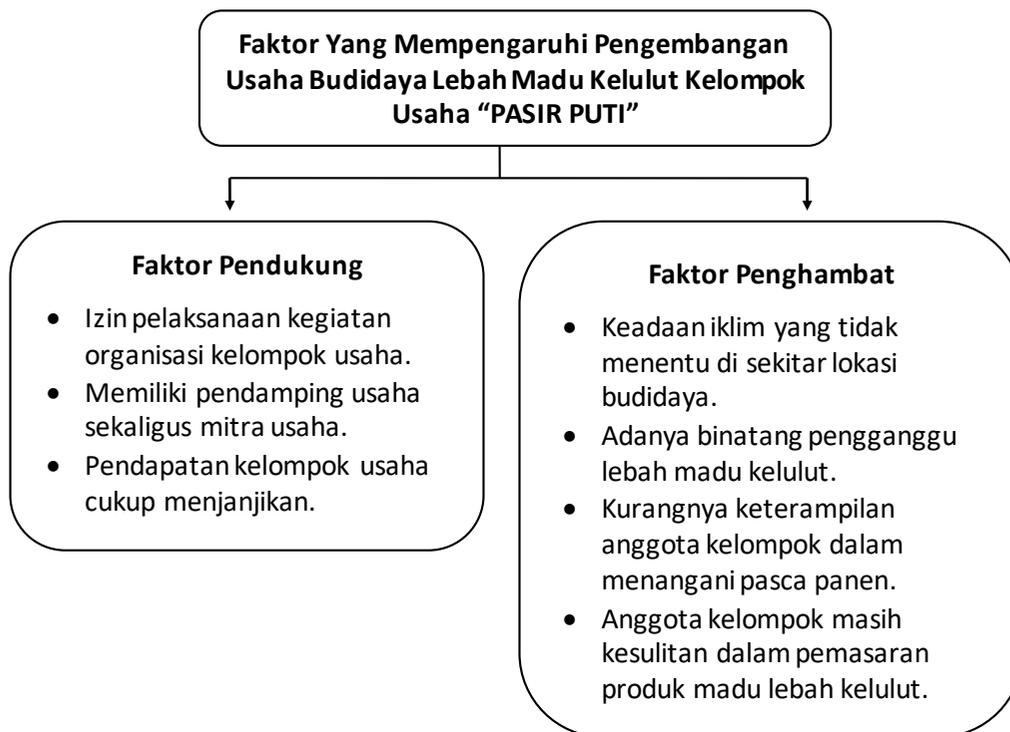
Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada tahap pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2020:133), mengemukakan bahwa : Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data dalam penelitian ini melalui tiga tahap, yaitu tahap reduksi data, display data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Dalam penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2020:183), temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif ini meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (objektivitas).

3. Hasil dan Pembahasan

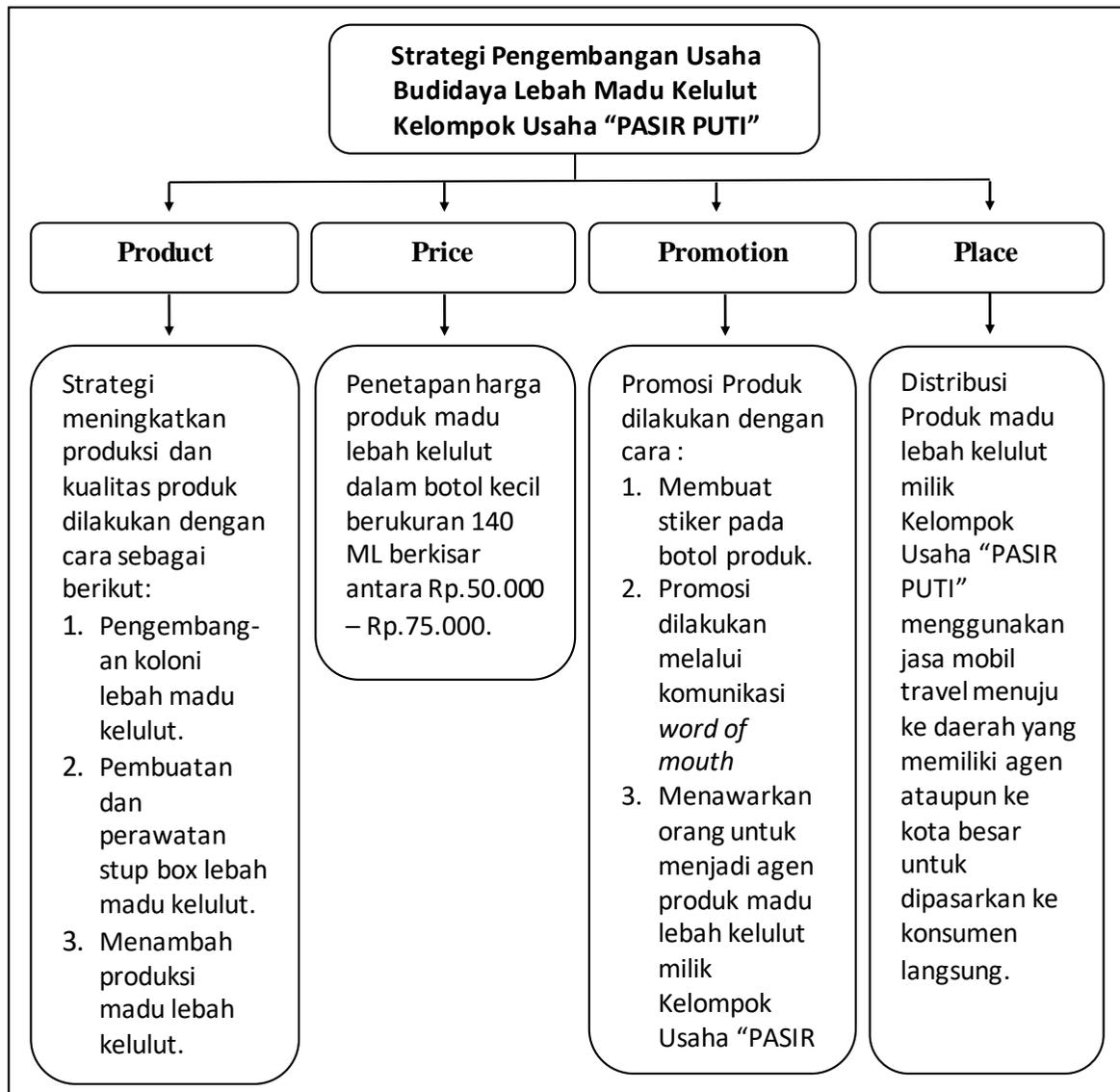
Hasil

Berdasarkan hasil wawancara setelah melakukan penelitian di Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas, yaitu pengembangan koloni lebah madu kelulut di Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut "PASIR PUTI" yang pada awalnya didapat melalui bantuan dari instansi BPSKL wilayah Kalimantan, kemudian dikembangkan hingga sekarang. Hasil penelitian ditemukan bahwa faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya lebah madu Kelompok Usaha "PASIR PUTI" dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 1. Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" (Sumber: Data diolah dari hasil penelitian/2021)

Seperti yang dapat dilihat pada gambar diatas bahwa faktor pendorong dalam pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut di Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut "PASIR PUTI" yaitu memiliki izin pelaksanaan kegiatan organisasi kelompok usaha perhutanan sosial melalui Lembaga Pengelola Hutan Desa (LPHD) Desa Petak Puti, memiliki pendamping kelompok usaha serta mitra usaha yaitu seorang ASN yang sudah ditugaskan dari instansi KPHP KAPUAS TENGAH UNIT XI sehingga turut membantu pembinaan anggota kelompok dalam pembudidayaan lebah madu kelulut sampai membantu memasarkan madu lebah kelulut yang sudah dipanen. Selain hal tersebut, faktor pendorong dalam pengembangan budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" adalah pendapatan pembudidaya lebah madu kelulut juga cukup menjanjikan karena madu juga mudah terjual di pasaran. Disamping memiliki faktor pendukung, pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" juga memiliki faktor penghambat, yaitu cuaca yang tidak menentu dan kelembapan yang tinggi di sekitar lokasi budidaya lebah madu kelulut, Adanya binatang pengganggu yang dapat membuat lebah madu kelulut berpindah tempat jika tidak diatasi, kurangnya keterampilan dalam menangani pasca panen lebah madu kelulut, serta anggota kelompok masih kesulitan dalam pemasaran madu lebah kelulut.



Gambar 2. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" (Sumber: Data diolah dari hasil penelitian/2021)

Hasil Penelitian yang ditemukan dalam strategi pengembangan usahanya, seperti yang dapat dilihat pada gambar diatas bahwa strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut di Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Kelulut "PASIR PUTI" adalah : a). meningkatkan produksi produk madu lebah kelulut, pembudidaya melakukan penanaman tanaman yang menghasilkan bunga yang memiliki serbuk sari cukup banyak untuk menjadi pakan tambahan lebah madu kelulut selain pakan yang memang alami dari hutan sekitar desa. Selain itu juga, pengembangan koloni lebah madu kelulut yang dicari/didapatkan dari hutan dan pemecahan koloni juga dilakukan pembudidaya dalam meningkatkan produksi lebah madu kelulut yang akan berdampak juga pada pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut, serta selalu menjaga kualitas madu pada saat pasca panen. b). Dalam menetapkan harga produk madu lebah kelulut, pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha menawarkan produk madu lebah kelulut berkisar antara Rp.50.000 – Rp.75.000, diakibatkan karena distribusi yang menggunakan jasa mobil travel dari lokasi usaha menuju ke daerah tempat adanya agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan langsung ke konsumen. Sehingga jika memasuki musim hujan, transportasi dari lokasi usaha terkendala kondisi jalan yang tergenang lumpur sehingga memperlambat waktu tempuh dan mempengaruhi kerusakan kondisi *sparepart* ataupun mesin pada mobil, yang

menyebabkan jasa mobil travel menaikkan tarif jasa transportasi untuk meminimalisir jika terjadi kerusakan pada mobil yang melalui jalan rusak tersebut. Sehingga membuat harga madu bisa saja mengalami peningkatan jika terjadi kondisi tersebut. c). Dalam melakukan promosi produk madu lebah kelulut, pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha membuat dan menempelkan stiker produk pada kemasan botol madu yang bagus, menawarkan produk melalui *word of mouth* sehingga kualitas produk selalu dijaga. Serta menawarkan orang yang ingin menjadi agen di daerah sekitar wilayah Kalimantan Tengah untuk menjadi agen dari produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI". d). Dalam melakukan distribusi produk madu lebah kelulut, pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha memakai jasa mobil travel menuju ke daerah yang memiliki agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan ke konsumen langsung.

Pembahasan

Faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan Hasil Penelitian dikemukakan bahwa faktor pendukung yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas adalah:

1) Izin pelaksanaan kegiatan organisasi kelompok usaha

Izin pelaksanaan kegiatan organisasi kelompok usaha menjadi faktor pendukung dalam terbentuknya Kelompok Usaha "PASIR PUTI" sehingga dapat berkembang sampai seperti sekarang. Kelompok Usaha "PASIR PUTI" memperoleh izin melalui Lembaga Pengelolaan Hutan Desa (LPHD) Desa Petak Puti dan juga Kelompok Usaha "PASIR PUTI" sudah memiliki AD/ART dalam pelaksanaan organisasi Kelompok Usaha "PASIR PUTI".

2) Memiliki Pendamping Kelompok Usaha sekaligus Mitra Usaha

Kelompok Usaha "PASIR PUTI" memiliki pendamping kelompok usaha sekaligus mitra usaha dari instansi KPHP KAPUAS TENGAH UNIT XI sehingga ditugaskan seorang Aparatur Sipil Negara (ASN) dari instansi tersebut untuk membantu pembinaan anggota kelompok dalam pembudidayaan lebah madu kelulut hingga membantu dalam memasarkan madu lebah kelulut yang sudah dipanen.

3) Pendapatan Kelompok Usaha

Pendapatan yang diperoleh oleh Kelompok Usaha "PASIR PUTI" cukup membantu dalam pemenuhan ekonomi para anggota kelompok usaha karena produksi dan pemasaran madu selalu meningkat.

b. Faktor Penghambat

Berdasarkan Hasil Penelitian dikemukakan bahwa faktor penghambat yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas adalah:

1) Cuaca yang tidak menentu dan kelembapan yang tinggi di sekitar lokasi budidaya lebah madu kelulut.

Keadaan iklim di sekitar lokasi budidaya yang tidak menentu dan kelembapan yang tinggi menjadi faktor penghambat dalam pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" karena curah hujan yang sangat tinggi pada bulan desember-april membuat serbuk sari basah sehingga lebah madu kelulut sulit mendapatkan pakan. Kelembapan yang tinggi juga membuat lebah madu kelulut tidak dapat beraktivitas secara normal, sehingga membuat lebah jarang keluar dari stup mencari pakan. Karena lebah kelulut (*Trigona sp*) maupun jenis lebah lainnya menghendaki tempat yang tidak terlalu lembab dan tidak terlalu kering. Kondisi yang terlalu lembab dapat mengakibatkan timbulnya bakteri maupun jamur disekitar sarang yang dapat berakibat pada pembusukkan telur dan berkurangnya kesehatan lebah.

2) Adanya binatang pengganggu yang dapat membuat lebah madu kelulut berpindah tempat jika tidak diatasi.

Binatang pengganggu seperti cicak, semut, rayap, dan laba-laba juga merupakan faktor yang menjadi penghambat bagi Kelompok Usaha "PASIR PUTI" dalam mengembangkan usaha budidaya lebah

madu kelulut sehingga dilakukan pemeliharaan dan perawatan stup dengan cara melindungi stup menggunakan sapu lidi dan racun pembasmi serangga (kapur ajaib/HIT) secara rutin oleh anggota kelompok.

3) Kurangnya keterampilan dalam menangani pasca panen madu lebah kelulut.

Kurangnya kemampuan dan keterampilan anggota kelompok dalam menangani pasca panen, sehingga perlu adanya pendampingan dan dukungan secara terus menerus dari instansi KPHP KAPUAS TENGAH UNIT XI.

4) Anggota kelompok masih kesulitan dalam pemasaran madu lebah kelulut.

Anggota kelompok sampai saat ini masih kesulitan dalam memasarkan madu lebah kelulut dikarenakan kondisi lokasi usaha yang jauh dari kota dan akses jalan juga masih rusak, serta kurangnya pengetahuan tentang akses pasar sehingga masih membutuhkan bantuan dari pendamping kelompok usaha serta mitra usaha untuk melakukan pemasaran madu lebah kelulut.

Strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas

Berdasarkan Hasil Penelitian dikemukakan bahwa strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut yang dilakukan oleh Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas adalah:

a. Strategi Meningkatkan Produksi Produk Madu lebah Kelulut

Kelompok usaha budidaya lebah madu kelulut "PASIR PUTI" meningkatkan produksi dan kualitas produk madu lebah kelulut dengan berbagai cara, yaitu sebagai berikut :

1) Pengembangan Koloni Lebah Madu Kelulut

Pada awalnya koloni lebah madu kelulut yang dimiliki oleh Kelompok Usaha "PASIR PUTI" merupakan bantuan berupa 25 stup lebah madu kelulut dari instansi BPSKL wilayah Kalimantan. Untuk mengembangkan koloni lebah madu kelulut tersebut, anggota kelompok berupaya mencari lebah madu kelulut di hutan sekitar Desa Petak Puti dan juga dapat memecah koloni yang ada jika koloni yang ada sudah memenuhi stup dengan membagi tapis lebah madu kelulut ke stup yang baru.

2) Pembuatan dan Perawatan Stup Box Lebah Madu Kelulut

Untuk membuat stup lebah madu kelulut, anggota Kelompok Usaha "PASIR PUTI" mempersiapkan bahan yaitu paku, papan, log kayu, karpet, plastik hitam, plastik bening/transparan, dan kardus/esbes.

Koloni yang diambil dari hutan, cara membuat log stup awalnya dengan memotong kayu yang sudah tersedia koloninya dengan panjang 50 cm dan besarnya sesuai dengan diameter lebar pohon yang tersedia. Lalu kemudian membuat box stup atas menggunakan papan ukuran tebal 2 cm x lebar 20 cm, dengan ukuran stup lebar 40 cm x panjang 45 cm. Ditengah box dilubangi selebar 8 cm untuk tempat induk lebah kelulut naik dari log stup ke box stup, dan untuk tutup stup menggunakan papan ukuran tebal 2 cm x lebar 20 cm dengan besar tutupnya 45 cm x 50 cm lalu dilapisi dengan kardus/esbes dan karpet agar didalam stup tidak basah.

Stup untuk pemecahan koloni, kalau yang biasanya dibuat menggunakan log stup dari kayu bulat, sehingga dibuat pengganti log kayu bulat dari papan yang terbuat dari kayu meranti untuk papan log stup dengan ukuran papan tebal 2 cm x 15 cm dengan lebar 15 cm x 15 cm persegi dan tingginya 30 cm lalu di tengah log stup dilubangi pakai bor untuk tempat induk lebah kelulut bisa keluar masuk. Lalu kemudian membuat box stup atas, dibuat menggunakan papan ukuran 2 cm x 20 cm, lalu dibuat box dengan lebar 40 cm x panjang 45 cm. Ditengah box dilubangi selebar 8 cm untuk tempat induk lebah kelulut naik dari log stup ke box stup. Dan pembuatan tutup box atas menggunakan papan ukuran 2 x 20 cm, lalu dibuat tutup box dengan ukuran lebar 45 cm x panjang 50 cm, lalu dilapisi dengan kardus/esbes dan karpet agar didalam stup tidak basah.

Dalam merawat stup lebah madu kelulut, anggota kelompok bersama-sama secara rutin mengontrol stup dari binatang pengganggu seperti cicak, semut, rayap, dan laba-laba. Sehingga untuk memberantas binatang pengganggu tersebut, anggota kelompok menyemprotnya dengan racun serangga atau bisa juga diberantas menggunakan sapu lidi. Untuk menyemprot menggunakan

racun serangga, anggota kelompok melakukannya pada malam hari karena menunggu lebah kelulut tidak beraktivitas di luar stup. Selain binatang pengganggu, anggota kelompok usaha budidaya lebah madu kelulut "PASIR PUTI" juga mengontrol keadaan suhu di dekat tempat budidaya lebah madu kelulut. Jika terlihat stup terkena terik matahari sepanjang hari maka stup tersebut dipindahkan ke tempat yang teduh agar lebah madu kelulut tidak berpindah tempat.

3) Meningkatkan Produksi Madu Lebah Kelulut

Dalam meningkatkan produksi madu lebah kelulut, kelompok usaha berusaha menanam pakan tambahan berupa tanaman yang memiliki serbuk sari di sekitar lokasi budidaya untuk berjaga-jaga jika tumbuhan liar di hutan tidak berbunga sehingga masa paceklik bagi lebah madu kelulut dapat diminimalisir. Selain itu, kelompok usaha berusaha menambah koloni dengan mencari koloni lebah madu kelulut di hutan sekitar Desa Petak Puti dan dapat memecah koloni yang ada jika tapis koloni sudah memenuhi stup. Serta menjaga stup dari serangan binatang pengganggu dan mengontrol keadaan suhu stup, karena lebah madu kelulut akan berpindah tempat jika stupnya dirasa tidak aman.

4) Pasca Panen Madu Lebah Kelulut

Pasca panen lebah madu kelulut merupakan proses setelah panen lebah madu kelulut. Pada proses ini, kelompok menjaga kualitas madu dengan mengurangi kadar air pada madu yang membuat madu berbuih setelah panen dengan menempatkan madu pada toples tertutup dan dibiarkan selama 2 - 3 hari sebelum dilakukan pengemasan. Pengemasan dilakukan menggunakan botol kecil berukuran 140 ML lalu ditempelkan stiker produk sehingga memiliki daya tarik bagi konsumen. Kemudian madu yang sudah dikemas diserahkan kepada pendamping kelompok usaha sekaligus mitra usaha untuk dipasarkan ke kota melalui agen atau langsung ke konsumen.

b. Strategi Penetapan Harga Produk Madu Lebah Kelulut

Dalam menetapkan harga produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI", harga madu yang ditawarkan terkadang tidak selalu sama setiap bulannya. Pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha menawarkan produk madu lebah kelulut botol kecil berukuran 140 ML berkisar antara Rp.50.000 – Rp.75.000, diakibatkan karena distribusi yang menggunakan jasa mobil travel dari lokasi usaha menuju ke daerah tempat adanya agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan langsung ke konsumen. Sehingga jika memasuki musim hujan, transportasi dari lokasi usaha terkendala kondisi jalan yang tergenang lumpur sehingga memperlambat waktu tempuh dan mempengaruhi kerusakan kondisi *sparepart* ataupun mesin pada mobil, yang menyebabkan jasa mobil travel menaikkan tarif jasa transportasi untuk meminimalisir jika terjadi kerusakan pada mobil yang melalui jalan rusak tersebut. Sehingga membuat harga madu bisa saja mengalami peningkatan jika terjadi kondisi tersebut.

c. Strategi Promosi Produk Madu Lebah Kelulut

Dalam melakukan promosi produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI", pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha membuat stiker dan menempelkan stiker produk pada kemasan botol madu yang bagus yang memiliki daya tarik bagi pembeli. Produk juga ditawarkan dengan bantuan konsumen melalui *word of mouth* sehingga nantinya konsumen yang sudah membeli produk akan memberitahukan baik atau buruknya produk tersebut kepada rekan atau keluarganya. Oleh karena itu, kualitas produk selalu dijaga sehingga brand produk selalu dikenal baik di mata konsumen. Serta menawarkan orang yang ingin menjadi agen di daerah sekitar wilayah Kalimantan Tengah untuk menjadi agen dari produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI". Sehingga sekarang, produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI" sudah memiliki agen di Kota Palangka Raya, Kuala Kurun, dan Kuala Kapuas.

d. Strategi Distribusi Produk Madu Lebah Kelulut

Dalam melakukan distribusi produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI", pihak pendamping kelompok usaha atau mitra usaha memasarkan produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI" dengan mendistribusikan menggunakan jasa mobil travel menuju ke daerah yang memiliki agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan ke konsumen langsung.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha budidaya lebah madu kelulut Kelompok Usaha "PASIR PUTI" di Desa Petak Puti Kecamatan Timpah Kabupaten Kapuas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi meningkatkan produksi dan kualitas produk madu lebah kelulut memiliki beberapa cara, yaitu sebagai berikut :
 - a) Pengembangan koloni lebah madu kelulut melalui penambahan stup yang dilakukan oleh anggota kelompok.
 - b) Dalam proses pembuatan dan perawatan stup, Kelompok Usaha "PASIR PUTI" membuat stup box sesuai dengan keadaan cuaca/suhu di lokasi budidaya dan perawatan stup box lebah madu kelulut juga dilakukan oleh pembudidaya untuk menjaga stup box dari binatang pengganggu maupun pengaruh cuaca/suhu sehingga lebah tidak berpindah tempat. Oleh sebab itu, strategi kelompok meminimalisir ancaman tersebut dengan membuat stup yang sesuai dengan keadaan suhu di lokasi budidaya lebah madu kelulut serta melakukan perawatan dan pengawasan stup dari binatang pengganggu secara rutin menggunakan racun yang disemprot di sekitar stup atau memberantasnya dengan sapu lidi.
 - c) Strategi yang digunakan dalam menambah produksi madu lebah kelulut pada Kelompok Usaha "PASIR PUTI" yaitu menanam tanaman yang menghasilkan bunga sebagai pakan tambahan lebah, karena ada bulan tertentu tumbuhan hutan tidak berbunga sehingga anggota kelompok pembudidaya melakukan penanaman tanaman bunga yang menghasilkan serbuk sari cukup banyak untuk menjadi pakan tambahan lebah madu kelulut selain pakan yang memang alami dari hutan sekitar Desa Petak Puti.
 - d) Pasca panen madu lebah kelulut yang menekankan pada kualitas keaslian madu membuat pembudidaya saat melakukan panen madu selalu menjaga madu dari tempat yang kotor. Setelah panen sebelum dilakukan pengemasan, untuk mengurangi kadar air pada madu yang membuat madu berbuih pada saat panen maka madu ditaruh di toples tertutup yang didiamkan selama 2 - 3 hari untuk mengurangi kadar air tersebut. Setelah itu madu disaring, kemudian dituang ke botol-botol kemasan yang sudah dinyatakan bersih dan sudah memiliki stiker produk sehingga memiliki daya tarik bagi pembeli. Setelah semuanya dikemas, kemudian diserahkan kepada pendamping usaha sekaligus mitra usaha untuk kemudian dipasarkan ke kota melalui agen atau konsumen langsung.
2. Strategi dalam penetapan harga produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI" yaitu harga produk madu lebah kelulut botol kecil berukuran 140 ML yang ditawarkan terkadang tidak selalu sama setiap bulannya, berkisar antara Rp.50.000 – Rp.75.000, diakibatkan karena distribusi yang menggunakan jasa mobil travel dari lokasi usaha menuju ke daerah tempat adanya agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan langsung ke konsumen. Jika terjadi kendala musim hujan, jalan akan sulit dilalui karena berlumpur, sehingga akan berdampak pada kenaikan tarif yang dipatok oleh jasa mobil travel menuju ke daerah yang dituju.
3. Strategi promosi produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI" yaitu dengan membuat dan menempelkan stiker produk pada kemasan botol madu yang bagus yang memiliki daya tarik bagi pembeli. Produk juga ditawarkan melalui *word of mouth*. Oleh karena itu, kualitas produk selalu dijaga sehingga brand produk selalu dikenal baik di mata konsumen.
4. Strategi distribusi produk madu lebah kelulut milik Kelompok Usaha "PASIR PUTI" yaitu dipasarkan dengan melakukan distribusi menggunakan jasa mobil travel menuju ke daerah yang memiliki agen ataupun ke kota besar untuk dipasarkan ke konsumen langsung.

5. Daftar Pustaka

- Aidah, S.N. 2020. *Manisnya Budidaya Lebah Madu*. Jogjakarta: KBM Indonesia.
- Anoraga, Pandji. 2011. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Arismen, Wahyu Sulistiadi, and Amal Chalik. 2019. "Strategi Bauran Pemasaran Pelayanan Kesehatan RSD Kol. Abundjani Bangko Di Era Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)". *Jurnal Administrasi Rumah Sakit Indonesia* 5(2): 97-103.
- Dewantari, M., N.L.G. Sumardani, And I. G. Suranjaya. 2019. "Pengembangan Budidaya Lebah Madu Trigona Sp. Ramah Lingkungan Di Desa Antapan Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan." *Buletin Udayana Mengabdi* 18(1): 114-119.
- Effendy, Onong Uchjana. 2017. *Ilmu Komunikasi (Teori dan Praktek)*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Haqi, M.,M. 2020. Thesis "Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha di Alina Fotokopi Ponorogo". *Institut Agama Islam Negeri Ponorogo*.
- Jumingan. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Lamusa, Arifuddin. 2010. "Usaha Ternak Lebah Madu dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Madu di Desa Lolu Kabupaten Sigi Provinsi Sulawesi Tengah". *Jurnal Agrisains* 11(3): 181-188.
- Moleong, L. J. 2019. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Rusman, Rusni Fitri Y. 2019. "Analisis Bauran Pemasaran Pada Produk Chicken Nugget Merek So Good Di Kecamatan Tamalanrea Makassar". *Jurnal Peternakan Lokal* 1(2): 1-6.
- Sonatasia, Onsardi, And Ety Arini. 2020. "Strategi Meningkatkan Loyalitas Konsumen Makanan Khas Kota Curup Kabupaten Rejang Lebong". *Jurnal Manajemen Modal Insani dan Bisnis* 1(1) : 11-25
- Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Penelitian Yang Bersifat: eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif*. Bandung: Alfabeta.
- Umar, Husein. 2017. *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah-masalah Manajemen Strategik untuk Skripsi, Tesis, dan Praktik Bisnis – Ed.1, Cet.2*. Depok: Rajawali Pers.
- Wardana, Wikrama. 2018. *Strategi Pemasaran (dilengkapi dengan hasil riset pada perusahaan konstruksi dan real estate di propinsi DKI Jakarta) – Ed.1, Cet. 3*. Yogyakarta: Deepublish.
- Widyastuti, Ana. 2020. *Manajemen Berbasis Sekolah : Konsep, Strategi, dan Perencanaan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.