

## **STRATEGI USAHA MADU KELULUT (*Stingless Bees*) DIMASA PANDEMI COVID-19 DI KECAMATAN KOTAWARINGIN LAMA**

Novi Nurhayati, Risca Permatasari, Nurul Dolam  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Antakusuma  
noviuntama@gmail.com

### **ABSTRAK**

Usaha budidaya lebah madu potensial dikembangkan di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kecamatan Kotawaringin Lama, akan tetapi masyarakat masih kurang mengetahui manfaat dari usaha lebah madu karena tingkat keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki petani tentang budidaya lebah madu masih terbatas. Tujuan penelitian ini mengetahui faktor internal dan eksternal serta strategi pengembangan usaha madu kelulut. Analisis data yang digunakan analisis SWOT. Faktor internal pada usaha lebah madu kelulut meliputi lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi dengan harga Rp.400.000 per liter dan rantai pemasaran pendek. masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut, masih terbatasnya produksi madu kelulut dan sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut. Faktor eksternal usaha madu kelulut adalah masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut, kebutuhan pasar madu kelulut masih tinggi dan kepercayaan konsumen terhadap produk, perubahan kondisi iklim mengakibatkan lebah madu kelulut pindah, eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan dan gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet. Strategi pengembangan usaha madu kelulut adalah memanfaatkan peluang guna menutupi kelemahan yang ada, yaitu dengan meningkatkan pelatihan-pelatihan guna menambah pengetahuan budidaya madu kelulut agar memaksimalkan produksi guna memenuhi kebutuhan pasar.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Madu Kelulut

### **PENDAHULUAN**

#### **Latar Belakang**

Budidaya lebah madu kelulut mempunyai potensi dibudidayakan di Indonesia, salah satunya adalah karena mempunyai iklim tropis, dimana banyak hutan dan tumbuhan yang menghasilkan aneka bunga sebagai salah satu sumber makanan lebah madu kelulut. Manfaat bagi manusia, menghasilkan madu, pollen, royal jelly, lilin lebah, propolis, dan bee venom. Madu mempunyai banyak manfaat diantaranya sebagai suplemen kesehatan, kecantikan, anti toksin, obat luka, dan sebagai bahan baku dalam industri makanan dan minuman.

Usaha budidaya lebah madu sangat potensial untuk dikembangkan di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kecamatan Kotawaringin Lama karena sumber daya alamnya sangat mendukung dan potensial dalam melakukan budidaya usaha madu kelulut. seperti pakan yang melipah dengan ketersediaan nectar, serbuk sari serta resin dalam memenuhi persyaratan lokasi untuk budidaya lebah madu kelulut. Meskipun demikian masyarakat sekitar di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kecamatan Kotawaringin Lama masih banyak yang kurang mengetahui manfaat dari usaha lebah

madu dalam upaya peningkatan pendapatan usaha tani masyarakat sekitar hutan tersebut, sehingga perkembangan usaha ini tidak optimal. Hal ini disebabkan oleh tingkat keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki petani tentang budidaya lebah madu masih terbatas.

Pada masa Pandemi *Covid-19* saat ini masyarakat memperhatikan pola makan yang berkecukupan nutrisinya dapat dengan cepat mendukung fungsi daya tahan tubuh serta dapat menjaga kekebalan tubuh seseorang dalam menghadapi virus *Covid-19* ini. Madu kelulut dengan kandungan manfaat yang besar didalamnya dalam menjaga kesehatan tubuh sehingga saat masa pandemi *Covid-19* banyak masyarakat yang mengkonsumsi madu tersebut untuk penambah imun, dengan demikian permintaan pasar madu kelulut meningkat di pasaran sedangkan untuk produksi madu kelulut masih sangat terbatas.

Melihat potensi yang sangat besar dalam usahatani budidaya lebah madu kelulut, maka perlu melakukan strategi pengembangan agar usaha budidaya lebah madu dapat berkembang dan mencukupi permintaan pasar dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Tujuan dalam penelitian ini adalah mengetahui faktor internal dan eksternal serta strategi pengembangan yang ada pada usaha madu kelulut (*Stinglees Bees*) Empat beradik dimasa pandemi Covid-19 di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kecamatan Kotawaringin Lama

### KAJIAN PUSTAKA

Lebah madu kelulut termasuk dalam sebuah kelompok bernama Meliponini. Lebah tanpa sengat mempunyai ciri-ciri tubuh dibagi kedalam tiga bagian meliputi kepala, dada dan *abdomen*. Pada bagian dada dapat dijumpai dua pasang sayap dan tiga pasang tangkai. Pada bagian kepala terdapat sepasang mata majemuk dan 3 mata sederhana, sepasang antena menjadi organ peraba, berada di dekat mata (Hardjanto, dkk., 2020)

Strategi pengembangan dalam konteks industri adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap kondisi pasar kawasan baik internal maupun eksternal yang meliputi kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman yang dihadapi, kemudian diambil alternatif dalam menentukan strategi pengembangan (Puspitasari dan Yusniar, 2014). Strategi pengembangan merupakan kunci keberhasilan dalam menanggapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi berjalannya suatu usaha. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil dalam proses berjalannya suatu usaha tidak akan tercapai atau maksimal. Sehingga diperluaka strategi dalam mencapai tujuan

Menurut Handayani (2021) analisis SWOT banyak digunakan dalam membantu perencanaan strategi dalam sebuah usaha, tang merupakan teknis analisis untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT berfungsi dalam mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Maret sampai Bulan Mei tahun 2021, di Budidaya Madu Kelulut Empat beradik Kecamatan Kotawaringin Lama Kabupaten Kotawaringin Barat. Alat yang digunakan dalam penelitian ini

adalah ATK, dan daftar quisioner yang yang dipergunakan dalam mencari data penelitian

Jenis peneltian ini adalah deskriptif kuantitatif. Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder, data primer diperoleh langsung dari responde sedangkan data skunder diperoleh dengan studi pustaka, studi literatur serta hasil-hasil penelitian terdahulu.

Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling* yaitu penentuan sampel yang didasarkan atas kriteria yang telah ditentukan, digunakan untuk pemilik usaha lebah madu kelulut dan *accidental sampling* untuk responden yang berasal dari konsumen. Jumlah sampel yang akan di ambil sebanyak 30 orang meliputi 1 orang pemilik usaha dan 29 konsumen madu kelulut.

### Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini data disajikan secara kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan manajemen strategi. Selanjutnya disajikan dalam bentuk tabulasi, bagan dan uraian. Teknik analisis data kualitatif pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif dalam bentuk studi kasus terhadap pengembangan usaha dengan mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber untuk menggambarkan keadaan perusahaan. Pengolahan data diperlukan untuk menyederhanakan seluruh data yang terkumpul dan disajikan dalam susunan yang baik dan rapih untuk kemudian dianalisis.

Langkah menyusun strategi pengembangan usaha madu kelulut Empat beradik di Kecamatan Kotawaringin Lama Kabupaten Kotawaringin Barat yang dilihat dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman) maka digunakan analisis SWOT.

Analisis data menggunakan analisis tiga tahapan formulasi strategi, pertama tahap input dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal kemudian dievaluasi dengan menggunakan matriks EFAS dan IFAS, tahap kedua yaitu tahap pencocokan dengan melakukan analisis SWOT, matriks ini menggunakan input dari analisis tahap 1 dan hasil pencocokan tahap 2 untuk strategi alternatif yang akan dipilih.

Pada penyelesaian rumusan masalah tentang faktor internal dan eksternal digunakan analisis matrik internal dan eksternal sebagaimana Tabel 1.

Tabel 1. Matrik Internal dan Eksternal

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Skor
<b>Kekuatan</b> 1. Lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi. 2. Usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi karena harga madu tersebut termasuk tinggi yaitu Rp.400.000 per liter 3. Rantai pemasaran pendek				
<b>Kelemahan</b> 1. Masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut 2. Masih terbatasnya produksi madu kelulut 3. Sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut				
<b>Total</b>				

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Skor
<b>Peluang</b> 1. Masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut 2. Kebutuhan pasar akan madu kelulut masih tinggi 3. Kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk				
<b>Ancaman</b> 1. Perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut pergi. 2. Eksploitasi lahan hutan menjadi lahan perkebunan 3. Gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet.				
<b>Total</b>				

**Keterangan :**

Menentukan bobot dari setiap faktor yang diperoleh dengan skala yang lebih tinggi bagi yang sangat berprestasi tinggi dan sebaliknya skala yang lebih rendah bagi yang berprestasi rendah. Jumlah bobot 1,00 pada setiap faktor internal dan eksternal.

Menurut Rangkuti (2001), nilai rating berdasarkan besarnya pengaruh faktor strategis terhadap kondisi dirinya dengan ketentuan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah). Rating mengacu pada kondisi perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.

Sangat Kuat 4  
 Kuat 3  
 Rata-Rata 2  
 Lemah 1

Variabel yang bersifat positif (variabel kekuatan atau peluang) diberi nilai dari 1 sampai dengan 4 dengan membandingkan rata-rata pesaing utama. Sedangkan pada variabel yang bersifat negatif kebalikannya, jika kelemahan/ancaman besar sekali (Banding dengan rata-rata pesaing sejenis) maka nilainya

adalah 1, sedangkan jika pada nilai ancaman kecil/di bawah rata-rata pesaing-pesaingnya nilainya 4. Rating dari internal dan eksternal antara 1 sampai 4. Skor dari internal dan eksternal adalah hasil perkalian antara bobot dikalikan dengan rating.

**Matriks SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*)**

Menurut Rangkuti (2001) Matriks SWOT digunakan dalam melakukan identifikasi berbagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi, yaitu :

- Strategi SO (*Strength-Opportunities*) atau strategi kekuatan-peluang. Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- Strategi WO (*Weakness-Opportunities*) atau strategi kelemahan-peluang. Strategi ini adalah untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

- c. Strategi ST (*Strength- Threats*) atau strategi kekuatan-ancaman. Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT (*Weakness-Threats*) atau strategi kelemahan-ancaman. Strategi ini didasarkan

pada kegiatan perusahaan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

IFE EFE	Kekuatan (S) Masukan Faktor Kekuatan Internal	Kelemahan (W) Masukan Faktor Kelemahan Internal
<b>Peluang (O)</b> Masukan Faktor Peluang Eksternal	<u>Strategi SO</u> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<u>Strategi WO</u> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Ancaman (T)</b> Masukan Faktor Ancaman Eksternal	<u>Strategi ST</u> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<u>Strategi WT</u> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 1. Matriks SWOT ( *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*)  
Sumber : Rangkuti, (2001)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Faktor Internal Usaha Madu Kelulut

Berdasarkan hasil penelitian usaha lebah madu kelulut dalam pengelolaannya masih mempunyai sebuah keterbatasan dalam menjalankan usahanya, salah satunya adalah manajemen dalam budidaya masih belum berjalan dengan baik serta dalam rekapan penjualan masih belum tersusun dengan rapi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha madu kelulut di Empat Beradik prospek usaha dalam bidang ini sangat menguntungkan apabila dalam pengerjaan atau perawatannya sudah sesuai dengan yang dibutuhkan oleh lebah madu kelulut. Proses dalam budidaya madu kelulut masih terhalang dengan modal, dimana modal merupakan salah satu faktor hal yang penting dalam memulai suatu usaha,

serta dalam menjalankan usaha seperti biaya penambahan kotak koloni lebah, dengan harapan produksi lebah akan meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian usaha madu kelulut empat beradik mempunyai faktor kekuatan diantaranya yaitu lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi dengan harga Rp.400.000 per liter dan rantai pemasaran pendek. Pada faktor kelemahan terdiri dari masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut, masih terbatasnya produksi madu kelulut dan sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut. Berikut adalah faktor-faktor kekuatan dan kelemahan usaha madu kelulut empat beradik.

Tabel 2. Faktor Internal Usaha Madu Kelulut Di Empat Beradik Kecamatan Kotawaringin Lama

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan</b>				
1	Lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi	0,15	2	0,30
2	Usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi karena harga madu tersebut termasuk tinggi yaitu Rp.400.000 per liter	0,20	3	0,60
3	Rantai pemasaran pendek.	0,10	2	0,20
	<b>Sub Total Kekuatan</b>	<b>0,45</b>		<b>1,10</b>
<b>Kelemahan</b>				

1	Masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut,	0,20	3	0,60
2	Masih terbatasnya produksi madu kelulut	0,20	4	0,80
3	Sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut.	0,15	2	0,30
	<b>Sub total Kelemahan</b>	<b>0,55</b>		<b>1,60</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,70</b>

Sumber. Data Primer Diolah Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 2 pada faktor kekuatan dan kelemahan mempunyai hasil yang menunjukkan kondisi yang sedang dialami budidaya usaha madu kelulut Empat Beradik. Kondisi kekuatan tersebut meliputi lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi karena harga madu tersebut termasuk tinggi yaitu Rp.400.000 per liter dan rantai pemasaran pendek.

Lahan budidaya lebah madu kelulut merupakan salah satu faktor yang sangat mendukung budidaya lebah madu kelulut. Lahan budidaya lebah madu kelulut yang mendukung seperti banyaknya pohon-pohon yang menghasilkan banyak bunga-bunga yang merupakan sumber makanan lebah madu kelulut. Hal ini sesuai dengan pendapat Harjanto dkk., (2020) yang menyatakan bahwa lingkungan merupakan salah satu faktor dalam pemeliharaan lebah madu kelulut, salah satunya adalah banyaknya pohon yang berbunga dalam setiap periode dan dapat berbunga sepanjang tahun, karena bunga merupakan sumber pakan (nectar maupun serbuk sari) lebah madu kelulut. Hal ini juga diperkuat oleh pendapat Vaulina dan Kurniati (2019) yang menyatakan bahwa pemilihan lokasi merupakan bagian yang sangat penting dalam pengembangan budidaya madu seperti tersedianya sumber pakan yang memadai semua jenis tanaman berbunga yang menghasilkan nectar (makanan lebah) dan serbuk sari (makanan anak lebah).

Madu kelulut mempunyai nilai ekonomis dimana harga madu perliternya adalah Rp. 400.000.,. ini merupakan salah satu faktor yang melatarbelakangi petani dalam berusaha lebah madu kelulut, hal ini sesuai dengan pendapat Vaulina dan Kurniati (2019) yang menyatakan harga jual madu mempunyai nilai ekonomis karena

rendahnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh peternak relatif rendah dibandingkan dengan harga jual madu perliter yang cukup tinggi.

Rantai pemasaran merupakan rantai yang menggambarkan sejumlah jaringan yang menghubungkan semua pelaku yang terkait dalam pergerakan barang dari produsen sampai dengan konsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat Nurhayati (2019), yang menyatakan bahwa saluran tataniaga/pemasaran merupakan rute yang dilalui oleh produk pertanian ketika bergerak dari petani produsen ke pemakai terakhir (konsumen). Saluran pemasaran yang pendek pada umumnya lebih menguntungkan konsumen, karena barang langsung diterima oleh konsumen.

Pada kondisi kelemahan pada budidaya usaha lebah madu kelulut Empat Beradik meliputi masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut, masih terbatasnya produksi madu kelulut dan sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut.

### Analisis Faktor Eksternal

Pada faktor ini pengamatan lingkungan eksternal menentukan peluang atau ancaman yang memungkinkan dalam proses pengembangan usaha madu kelulut. Peluang yang dapat dilihat adalah masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut, kebutuhan akan pasar madu kelulut masih tinggi dan kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk. Ancaman yang dapat dilihat adalah perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut pindah, eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan dan gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet.

Hasil penelitian mengenai faktor-faktor strategis peluang dan ancaman dapat dilihat pada tabel matrik EFAS analisis potensi sebagai berikut:

Tabel 3. Faktor Eksternal Usaha Madu Kelulut Di Empat Beradik Kecamatan Kotawaringin Lama

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1	Masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut	0,25	3	0,75

2	Kebutuhan akan pasar madu kelulut masih tinggi	0,20	4	0,80
3	Kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk.	0,10	3	0,30
	<b>Sub Total Peluang</b>	<b>0,55</b>		<b>1,85</b>
<b>Ancaman</b>				
1	Perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut pindah	0,10	2	0,20
2	Eksplorasi hutan menjadi lahan perkebunan	0,20	3	0,60
3	Gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet	0,15	2	0,30
	<b>Sub Total Ancaman</b>	<b>0,45</b>		<b>1,10</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>3,00</b>

Sumber. Data Primer Diolah Tahun 2021

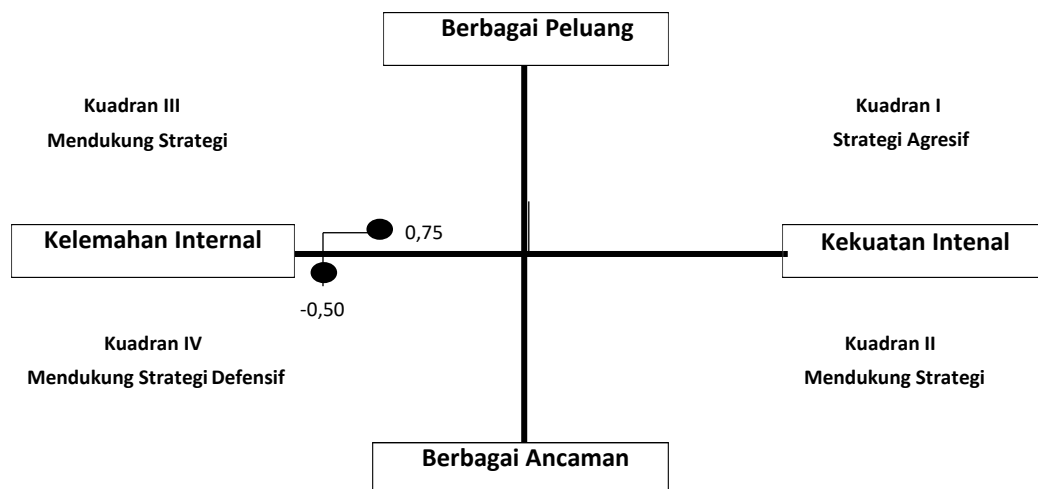
Pada matrik EFAS di Tabel 3 diketahui bahwa faktor peluang yang dapat dikembangkan untuk budidaya usaha lebah madu kelulut meliputi masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut, kebutuhan akan pasar madu kelulut masih tinggi dan kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk.

Pada kondisi ancaman pada budidaya usaha lebah madu kelulut Empat Beradik meliputi perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut pindah, eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan dan gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet.

Hasil matrik EFAS menunjukan bahwa peluang memiliki total skor 1,85 lebih besar dari

pada total skor ancaman yaitu 1,10. Budidaya usaha lebah madu kelulut Empat Beradik ini dengan peluang yang ada saat ini dapat sebagai acuan dalam mengantisipasi ancaman yang terjadi.

Berdasarkan Tabel 2 dan 3, selisih antara kekuatan dan kelemahan ( $1,10 - 1,60 = -0,50$ ) dijadikan sebagai sumbu X, sedangkan selisih antara peluang dan ancaman ( $1,85 - 1,10 = 0,75$ ). Setelah mengetahui nilai sumbu X ( $-0,50$ ) dan sumbu Y ( $0,75$ ), dimasukkan kedalam diagram analisis SWOT.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan Gambar 1, diatas menunjukan bahwa koordinat dari skor internal dan eksternal menunjukan posisi pada Kuadran III, yang berarti bahwa budidaya madu kelulut mempunyai peluang untuk dikembangkan seperti sedikitnya persaingan dalam usaha madu kelulut serta kebutuhan akan madu dipasaran yang tinggi, akan tetapi juga menghadapi beberapa kelemahan internal seperti rendahnya ilmu pengetahuan tentang uasaha madu kelulut, produksi yang masih

sedikit dan sulitnya mendapatkan bibit lebah madu kelulut.

Diagram analisis SWOT usaha budidaya madu kelulut yang terletak pada kuadran III, mempunyai peluang untuk dikembangkan akan tetapi mempunyai beberapa kelemahan yang dapat menghambat perkembangan usaha budidaya madu kelulut, hal ini sesuai dengan pendapat Rangkuti (2001), yang menyatakan bahwa apabila perusahaan terletak pada kuadran III : perusahaan menghadapi peluang pasar yang

sangat besar, tetapi dilain pihak juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Strategi yang dipergunakan adalah meminimalkan masalah–masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

#### Analisis Matrik SWOT

Penggambaran secara jelas pada keadaan internal dan eksternal yang terdapat pada kegiatan strategi pengembangan usaha madu kelulut Empat Beradik dimasa pandemi *Covid-19* dapat dilihat pada matrik SWOT sebagai berikut :

Tabel 4. Matrik SWOT

<div style="text-align: right;">IFAS</div> <div style="text-align: left;">EFAS</div>	<div style="text-align: center;"><i>Strenght (S)</i></div> 1. Lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi 2. Usaha madu kelulut memiliki keuntungan yang tinggi karena harga madu tersebut yaitu Rp.400.000 per liter. 3. Rantai pemasaran pendek.	<div style="text-align: center;"><i>Weaknees (W)</i></div> 1. Masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut. 2. Masih terbatasnya produksi madu kelulut. 3. Sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut.
	<div style="text-align: center;"><i>Oportunity (O)</i></div> 1. Masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut. 2. Kebutuhan akan pasar madu kelulut masih tinggi. 3. Kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk.	Masih terbatasnya produksi madu kelulut karena sulitnya mendapatkan bibit lebah madu dan rendahnya pengetahuan tentang budidaya madu kelulut dapat ditingkatkan dengan mengikiti pelatihan-pelatihan tentang budidaya madu dengan harapan dapat memaksimalkan hasil produksi dan memenuhi kebutuhan pasar sehingga dapat menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk.
<div style="text-align: center;"><i>Treaths (T)</i></div> 1. Perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut pindah. 2. Eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan. 3. Gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet.	Tetap menjaga kelestarian dan kebersihan lahan disekitar budidaya lebah madu kelulut guna mengantisipasi berpindahnya lebah madu kelulut.	Meningkatkan pengetahuan budidaya lebah madu kelulut, serta tetap menjaga kelestarian dan kebersihan lahan disekitar budidaya lebah madu kelulut, dengan harapan produksi madu dapat meningkat dan mencegah berpindahnya lebah madu kelulut.

Berdasarkan Tabel 4 diatas, strategi yang diperoleh dan dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, harga madu yang cukup tinggi serta pendeknya saluran pemasaran diharapkan dapat memenuhi

kebutuhan madu kelulut dipasaran serta menjaga kepercayaan konsumen.

2. Masih terbatasnya produksi madu kelulut karena sulitnya mendapatkan bibit lebah madu dan rendahnya pengetahuan tentang budidaya madu kelulut dapat ditingkatkan dengan mengikiti pelatihan-pelatihan tentang budidaya madu dengan harapan dapat memaksimalkan hasil produksi karena kebutuhan madu kelulut dipasaran masih tinggi sehingga dapat

menjaga kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk .

3. Tetap menjaga kelestarian dan kebersihan lahan disekitar budidaya lebah madu kelulut guna mengantisipasi berpindahnya lebah madu kelulut .
4. Meningkatkan pengetahuan budidaya lebah madu kelulut, serta tetap menjaga kelestarian dan kebersihan lahan disekitar budidaya lebah madu kelulut, dengan harapan produksi madu dapat meningkat dan mencegah berpindahnya lebah madu kelulut.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal dapat disimpulkan beberapa strategi pengembangan usaha madu kelulut (*Stinglees Bees*) Empat Beradik dimasa pandemic Covid-19 di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kotawaringin Lama adalah sebagai berikut:

1. Faktor internal yang dapat disimpulkan berdasarkan riset dan pengamatan peneliti terkait strategi pengembangan usaha madu kelulut (*Stinglees Bees*) Empat Beradik dimasa pandemic Covid-19 di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kotawaringin Lama dilihat dari kekuatan yang dimiliki antara lain: Lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, Usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi karena harga madu tersebut termasuk tinggi yaitu Rp.400.000 per liter dan rantai pemasaran pendek. Faktor internal dari kelemahan terkait strategi pengembangan usaha madu kelulut antara lain : Masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut, masih terbatasnya produksi madu kelulut dan sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut.
2. Faktor eksternal yang dapat disimpulkan berdasarkan riset dan pengamatan peneliti terkait strategi pengembangan usaha madu kelulut (*Stinglees Bees*) Empat Beradik dimasa pandemic Covid-19 di Kelurahan Kotawaringin Hilir Kotawaringin Lama dilihat dari peluang yang dimiliki antara lain : masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut, kebutuhan akan pasar madu kelulut masih tinggi dan kepercayaan konsumen yang tinggi terhadap produk. Faktor Eksternal dari ancaman terkait dari strategi pengembangan usaha madu kelulut antara lain : perubahan kondisi iklim sehingga mengakibatkan lebah madu kelulut

pindah, eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan dan gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet.

3. Strategi pengembangan usaha madu kelulut Empat beradik yang tepat digunakan adalah dengan memanfaatkan peluang guna menutupi kelemahan yang ada, yaitu dengan cara meningkatkan pelatihan-pelatihan guna menambah pengetahuan budidaya madu kelulut agar dapat memaksimalkan produksi guna memenuhi kebutuhan pasar.

### Saran

Setelah diketahui faktor dan telah disusun strategi yang tepat untuk mengembangkan Strategi Pengembangan Usaha madu kelulut Empat Beradik maka pelaksanaan strategi hendaknya dapat dilakukan agar dapat mengatasi keadaan keadaan yang tidak menguntungkan serta dapat teratasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki.

## DAFTAR PUSTAKA

- Handayani, Maria Tri, 2021. Analisis SWOT. *Pengertian, Contoh dan Cara Menggunakannya*. <https://www.ekrut.com/media/analisis-swot-adalah>
- Harjanto, S.,dkk., 2020. *Meliponikultur. Petunjuk Praktis Budidaya Lebah madu Kelulut sebagai alternatif mata Pencarian Masyarakat*. Yayasan Swaraowa. Daerah Istimewa Yogyakarta
- Nurhayati, N., 2019. *Efesiensi Tataniaga Cabai Rawit di Kabupaten Kotawaringin Barat*. Rawa Sains. Jurnal Sains STIPER Amuntai. Volume 9 Nomor 2 Desember Tahun 2019.
- Puspitasari, D., dan Mefrina Yusnia, 2014. *Prinsip-Prinsip Bisnis*. CV. Rizeva Utama. Bogor
- Rangkuti F. 2001. *Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Vaulina, S., dan Kurniati, S.A., 2019. *Analisis Usaha dan Pemasaran Madu Kelulut di Kabupaten Kampar*. Jurnal Dinamika Pertanian Volume XXXV Nomor 3 Desember 2019. <https://journal.uir.ac.id/index.php/dinamikapertanian/article/download/7704/3547/>

