

## HONEY BEE (*Apis mellifera*) BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY IN TUALANG DISTRICT, SIAK REGENCY (Case Study in Setia Jaya Madu)

Fanny Herika Nainggolan\*<sup>1</sup>, Latifa Siswati<sup>2</sup>, Anto Ariyanto<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lancang Kuning,  
Jl. Yos Sudarso Km. 08 Rumbai Pekanbaru, Riau.

Korespondensi : [fannynainggolan15@gmail.com](mailto:fannynainggolan15@gmail.com), [latifasiswati@unilak.ac.id](mailto:latifasiswati@unilak.ac.id), [antoariyanto@unilak.ac.id](mailto:antoariyanto@unilak.ac.id)

### ABSTRACT

*Research Objectives : 1. Knowing the internal factors faced by the Honey Bee (Apis mellifera) business owned by Setia Jaya Madu in Tualang District, Siak Regency. 2. Knowing the external factors faced by the Honey Bee (Apis mellifera) business owned by Setia Jaya Madu in Tualang District, Siak Regency. 3. Knowing the right strategy in developing the potential of Setia Jaya Madu's Honey Bee (Apis mellifera) business in Tualang District, Siak Regency. The method used in this study is a purposive sampling method (intentional sampling), namely 1 business owner Setia Jaya Madu, 10 workers (specifically for the production department), and 9 consumers. The results showed that the internal factors were in the form of strengths and weaknesses. Its strengths are strategic business locations that are easily accessible via google maps and located on the side of the road, have labels on the packaging, the product has been listed in BPOM, honey has passed the purity test, the workforce has attended training, the availability of nectar from the base of the acacia tree leaves as raw material in production, and have regular customers. Meanwhile, the weaknesses are that it does not have a branch of business, the technology is still simple, the product packaging in large quantities does not include a business label so that it looks less attractive, and the lack of human resources in the field of marketing. External factors are in the form of opportunities and threats. The opportunity is that it can be used as a gift, the market share is still wide, there is support and guidance from the government, and a relationship with PT Arara Abadi as a company that provides raw material for nectar from the base of the acacia tree leaves. Meanwhile, the threat is that there are competitors who also have a honey bee business in the vicinity of the respondent's business location, pests (bears) attack, and production is very dependent on the weather regarding the water content in honey. The right strategy in developing the Honey Bee (Apis mellifera) business owned by Setia Jaya Madu in Tualang District, Siak Regency is the SO (Strength-Opportunities) strategy, which is to retain regular customers to increase the market and take advantage of the availability of nectar from the base of the acacia tree leaves as raw material in production obtained in collaboration with PT Arara Abadi.*

*Keywords: SWOT Analysis, Strategy, Honey.*

### ABSTRAK

Tujuan Penelitian : 1. Mengetahui faktor internal yang dihadapi oleh Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. 2. Mengetahui faktor eksternal yang dihadapi oleh Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. 3. Mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan potensi Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode purposive sampling (pengambilan sampel secara sengaja) yaitu 1 orang pemilik usaha Setia Jaya Madu, 10 orang tenaga kerja (khusus untuk bagian produksi), dan 9 orang konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internalnya yaitu berupa kekuatan dan kelemahan. Kekuatannya adalah lokasi usaha strategis yang mudah dijangkau lewat google maps dan berada di pinggir jalan, memiliki label pada kemasan, produk sudah tercantum dalam BPOM, madu sudah lulus uji kemurnian, tenaga kerja mengikuti pelatihan, ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi, dan memiliki pelanggan tetap. Sedangkan kelemahannya adalah tidak memiliki cabang usaha, teknologi masih sederhana, kemasan produk dalam jumlah besar tidak mencantumkan label usaha sehingga tampak kurang menarik, dan kurangnya SDM dalam bidang pemasaran. Faktor eksternalnya yaitu berupa peluang dan ancaman. Peluangnya adalah dapat dijadikan sebagai oleh-oleh, pangsa pasar masih luas, adanya dukungan dan binaan dari pemerintah, dan menjalin hubungan dengan PT Arara Abadi sebagai perusahaan penyedia bahan baku nektar dari pangkal daun pohon akasia. Sedangkan ancamannya

adalah adanya pesaing yang juga memiliki usaha ternak lebah madu di sekitar lokasi usaha responden, serangan hama (beruang), dan produksi sangat bergantung pada cuaca yang menyangkut kadar air dalam madu. Strategi yang tepat dalam pengembangan usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak ini adalah strategi SO (Strength-Opportunities) yaitu mempertahankan pelanggan tetap untuk meningkatkan pasar dan memanfaatkan ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi yang didapat dari kerja sama dengan PT Arara Abadi.

KATA KUNCI : Analisis SWOT, Strategi, Madu

## PENDAHULUAN

Madu adalah cairan bertekstur kental yang memiliki rasa manis alami dan diproduksi oleh lebah dari nektar tumbuhan. Menurut (Sarah, 2019), madu merupakan salah satu produk perlembahan dan termasuk ke dalam produk hasil hutan bukan kayu. Pengembangan madu di Indonesia memiliki potensi yang cukup besar. Hal tersebut didukung dengan faktor iklim yang tropis dan sumber daya hutan yang dapat dijadikan ekosistem peternakan lebah madu.

Usaha yang bergerak di bidang penjualan madu dianggap sebagai peluang usaha yang baik untuk dilaksanakan. Selain karena sifat madu yang menjadi pemanis alami, juga karena manfaat dari madu itu sendiri sebagai obat bagi banyak penyakit. Produksi dan pemasaran madu sangat tergantung terhadap mekanisme pemasaran madu tersebut.

Siak merupakan salah satu Kabupaten yang memiliki potensial tinggi sebagai sentra penghasil madu asli dari Riau. Dilihat dari kenaikan grafik yang signifikan, produksi madu di wilayah Siak mencapai 14.940 kg atau 10.985 liter per tahun dalam rentang waktu tahun 2015-2016 (BPS, 2016). Beberapa daerah penghasil madu di Siak diantaranya adalah Kecamatan Koto Gasib, Kecamatan Sungai Apit, Kecamatan Minas dan Kecamatan Tualang sebagai daerah terbesar dalam produksi madu. Lebah madu yang berada di wilayah Kabupaten Siak mengonsumsi nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai sumber pangan.

Setia Jaya Madu merupakan usaha di bidang penjualan madu asli yang memiliki lokasi peternakan lebah madu di Desa Mandi Angin Kecamatan Minas yang dekat dengan Hutan Tanaman Industri milik PT Arara Abadi. Namun, lokasi usaha atau gudang penjualan berada di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak mengingat lokasi tersebut dianggap strategis.

Madu yang dijual memiliki kualitas yang terjamin dan berasal dari peternakan lebah madu jenis *Apis mellifera* yang dikenal sebagai lebah produktif (Setiawan & Sulaeman, 2016). Setia Jaya Madu menerima pemesanan dalam skala besar maupun eceran yang mampu menarik minat konsumen sehingga usaha ini menjadi usaha yang baik untuk dikembangkan.

Kekurangan usaha Setia Jaya Madu ini yaitu produk madu yang ditawarkan memiliki kemasan yang kurang menarik pada kemasan jumlah besar, namun masih bisa bersaing di pasaran. Usaha ini juga tidak memiliki cabang usaha untuk memperluas cakupan skala penjualan. Agar usaha madu asli milik Setia Jaya Madu ini dapat bertahan bahkan berkembang, tentunya membutuhkan peningkatan kualitas internal perusahaan dan menyesuaikan dengan perubahan lingkungan industri eksternalnya.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) Di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak (Studi Kasus di Setia Jaya Madu)”.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama 3 (tiga) bulan yang dimulai dari bulan April 2022 sampai Juni 2022. Dipilihnya Kecamatan ini sebagai tempat penelitian dengan pertimbangan terdapat beberapa unit usaha budidaya sekaligus penjualan madu lebah dan menjadi sentra produksi madu asli di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak.

Responden diperoleh dengan metode purposive sampling (pengambilan sampel secara sengaja) yaitu 1 orang pemilik usaha Setia Jaya Madu, 10 orang tenaga kerja (khusus untuk

bagian produksi), dan 9 orang kosumen. Pemilihan responden dilakukan berdasarkan kriteria bahwa usaha tersebut merupakan usaha aktif dan memiliki skala produksi yang besar. Pemilihan dari kalangan pekerja karena dianggap mengetahui banyak tentang perusahaan sehingga diharapkan bisa diperoleh hasil yang cukup akurat dan representif sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian.

Data yang dikumpulkan dalam keperluan penelitian ini berdasarkan jenis dan sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan melalui pengamatan dan wawancara dengan seluruh responden, dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi pemerintah yang terkait, meliputi keadaan fisik daerah (letak, topografi, dan penduduk), dan Kantor Kecamatan Tualang Kabupaten Siak.

Penelitian ini menggunakan lembar pertanyaan (kuisisioner) yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana penilaian responden terhadap usaha Setia Jaya Madu secara eksternal dan internal yang diteliti sesuai dengan tujuan penelitian pertama dan kedua. Analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan penelitian ketiga yaitu analisis SWOT. Sebagai gambaran dalam menentukan suatu strategi dalam pengembangansuatu usaha dan melakukan analisis identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, kemudian data yang diambil akan dideskripsikan secara deskriptif atau dimasukkan ke dalam matriks SWOT.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Keadaan Umum Daerah Penelitian

#### 1. Geografi dan Topografi

Lokasi penelitian terletak di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. Kecamatan Tualang memiliki posisi pusat pemerintahan di Desa Perawang Barat yang kurang lebih jaraknya 49 km dari pusat pemerintah kabupaten dan memiliki 9 Desa/Kelurahan yaitu Tualang, Perawang, Perawang Barat, Maredan, Maredan Barat, Pinang Sebatang, Pinang Sebatang Barat, Pinang Sebatang Timur, dan Tualang Timur. Luas wilayah Kecamatan Tualang sebesar 373,75 km<sup>2</sup>, berada pada 0°32'-0°51' Lintang Utara dan 101°28'-101°52' Bujur Timur.

#### 2. Keadaan Penduduk

Penduduk ialah seluruh masyarakat yang tinggal dan menetap di suatu wilayah dimana penduduk sebagai sumber tenaga kerja, pengubah pembangunan yang memanfaatkan sumber daya yang tersedia salah satunya dalam sektor pertanian.

Jumlah penduduk Kecamatan Tualang Kabupaten Siak berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini:

Tabel 1. Jumlah penduduk di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1.	Laki-Laki	60.866	52,65
2.	Perempuan	54.740	47,35
Jumlah		115.606	100

Sumber : Kantor Camat Kecamatan Tualang, 2021.

Pada Tabel 6 menjelaskan bahwa jumlah penduduk di Kecamatan Tualang berdasarkan jenis kelamin laki-laki 60.866 jiwa (52,65%) lebih banyak dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan 54.740 jiwa (47,35%). Jumlah keseluruhan penduduk Kecamatan Tualang pada Tahun 2021 berjumlah 115,606 jiwa dan 33,104 KK.

## B. Profil Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) Milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak

Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) ini terletak di Jalan Raya Minas Km.7 Perawang, Kecamatan Tualang Kabupaten Siak. Usaha madu lebah ini milik Setia Jaya Madu yang dikelola oleh Bapak Fredy. Usaha madu lebah ini pertama kali dimulai tahun 2018 dengan modal usaha sekitar Rp. 10.000.000 dan menggunakan modal sendiri yang bertahan sampai sekarang. Lokasi usaha penjualan madu lebah ini sangat strategis karena tidak jauh dengan pusat perbelanjaan dan beberapa pasar bagi masyarakat setempat.

Dengan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh pemilik usaha serta kerja sama dari keluarga sehingga usaha ini dapat dikenal oleh masyarakat luas dengan produksi terbaik yang dihasilkan dan dipasarkan ke berbagai tempat. Bapak Fredy menjual madu ke distributor seharga Rp.60.000/Kg sedangkan eceran seharga Rp.70.000/Kg. Omset yang didapat oleh Bapak Fredy setiap bulannya berkisar antara Rp.30.000.000-Rp.50.000.000.

## C. Identitas Responden

Identitas pengusaha dapat memberikan gambaran secara umum mengenai kondisi dan kemampuan pengusaha dalam mengelola usahanya. Identitas pengusaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Identitas Responden Pengusaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu

No.	Uraian	Keterangan
1.	Nama pengusaha	Fredy
2.	Jenis kelamin	Laki-laki
3.	Umur	37 Tahun
4.	Tingkat pendidikan	SMA
5.	Pengalaman berusaha	4 Tahun
6.	Pekerjaan pokok	Usaha Madu Lebah ( <i>Apis mellifera</i> )
7.	Jumlah anggota	15 orang

Sumber : Kantor Camat Kecamatan Tualang, 2021

## D. Proses Pemanenan Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu

Keterangan tahap-tahap proses pemanenan Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu berikut :

### 1. Pengasapan

Pemanen dimulai dengan membuka box budidaya yaitu tempat yang terbuat dari kayu berbentuk kotak yang berisi sisiran. Lakukan pengasapan di bagian dalam box budidaya yang ingin diambil sisiran sarang madunya. Saat pengasapan, lebah akan pergi menjauh sehingga memudahkan proses pemilihan dan pengambilan sisiran.

### 2. Pengambilan Sisiran

Sisiran merupakan bingkai-bingkai kayu yang berfungsi sebagai tempat meletakkan sarang madu. Dalam 1 box budidaya terdapat sekitar 5 sisiran dan tiap sisiran memiliki koloni lebah masing-masing. Secara kasat mata, ciri madu yang siap dipanen yaitu sisiran sarang paling sedikit sepertiganya tertutup lilin.

### 3. Pengupasan Lilin di Luar Sisiran

Kupas lilin yang ada di luar permukaan sisiran yang sudah matang menggunakan pisau. Hal ini dilakukan karena pada saat pemerasan madu menggunakan mesin ekstraktor, lilin tidak dapat ikut diperas karena berada di luar permukaan. Lilin-lilin itu kemudian dikumpulkan dan dapat diolah kembali.

### 4. Pemerasan Madu

Pemanenan dapat dilakukan dengan menggunakan ekstraktor madu yang berfungsi memeras atau mengambil cairan madu dari sarangnya tanpa merusak kotak sarang sehingga bisa dimanfaatkan lagi. Sistem pemerasannya menggunakan sistem centrifugasi atau pemisahan cairan dengan memanfaatkan putaran tinggi. Pemerasan diawali menyusun sisiran sesuai posisi

dalam ekstraktor kemudian memerasnya dengan cara memutar pedal yang ada di bagian luar ekstraktor secepat mungkin. Cairan madu akan terlempar keluar dari sarangnya lalu terkumpul di bawah dan akan mengalir ke pipa pengeluaran.

#### 5. Penyaringan dan Pengumpulan

Madu yang keluar dari pipa dikumpulkan di ember besar kemudian dituang menggunakan saringan dan corong ke dalam jirigen agar ampas dan sisa-sisa lebah yang ada tidak masuk sehingga madu lebih bersih. Pada pengumpulan hasil madu ini, jirigen yang telah diisi madu akan dibawa ke lab.

#### 6. Pengemasan

Setelah proses uji kemurnian dan kadar air kemudian berlanjut ke proses pengemasan produk. Pengemasan madu dalam jumlah eceran per 1 kg dimasukkan ke dalam botol sedangkan dalam jumlah besar seperti 50 kg dimasukkan ke dalam jirigen. Setelah itu disegel dan diberi label.

#### 7. Pemasaran

Pemasaran merupakan proses penyampaian produk kepada konsumen untuk memperoleh pendapatan.

### E. Analisis Data

Analisis SWOT adalah suatu cara menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal menjadi langkah-langkah strategi dalam pengoptimalan usaha yang lebih menguntungkan. Dalam analisis faktor-faktor internal dan eksternal akan ditentukan aspek-aspek yang menjadi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), ancaman (threats) sebuah organisasi. Dengan begitu akan dapat ditentukan berbagai kemungkinan alternatif strategi yang dapat dijalankan.

Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatannya ada lima faktor yaitu : lokasi usaha strategis yang mudah dijangkau lewat google maps dan berada di pinggir jalan, memiliki label pada kemasan, produk sudah tercantum dalam BPOM, madu sudah lulus uji kemurnian, tenaga kerja mengikuti pelatihan, ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi, dan memiliki pelanggan tetap. Sedangkan untuk faktor-faktor internal kelemahan yaitu : tidak memiliki cabang usaha, teknologi masih sederhana, kemasan produk dalam jumlah besar tidak mencantumkan label usaha sehingga tampak kurang menarik, dan kurangnya SDM dalam bidang pemasaran.

Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluangnya adalah : dapat dijadikan sebagai oleh-oleh, pangsa pasar masih luas, adanya dukungan dan binaan dari pemerintah, dan menjalin hubungan dengan PT Arara Abadi sebagai perusahaan penyedia nektar dari pangkal daun pohon akasia. Sedangkan untuk faktor-faktor eksternal yang menjadi ancamannya adalah : adanya pesaing yang juga memiliki usaha ternak lebah madu di sekitar lokasi usaha responden, serangan hama (beruang), dan produksi sangat bergantung pada cuaca yang menyangkut kadar air dalam madu.

Dalam melakukan analisis SWOT pada usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu maka diperlukan matriks yang berisikan mengenai faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal agar dapat diketahui berapa nilai rating dan nilai pembobotan dapat dilihat pada Tabel di bawah.

Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Internal

No.	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1.	Lokasi usaha strategis yang mudah dijangkau lewat <i>google maps</i> dan berada di pinggir jalan	0,10	3	0,30

No.	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
2.	Memiliki label pada kemasan	0,17	4	0,68
3.	Produk sudah tercantum dalam BPOM	0,14	4	0,56
4.	Madu sudah lulus uji kemurnian	0,19	4	0,76
5.	Tenaga kerja mengikuti pelatihan	0,06	3	0,18
6.	Ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi	0,20	4	0,80
7.	Memiliki pelanggan tetap	0,14	4	0,56
Jumlah		1,00		3,84
Kelemahan				
1.	Tidak memiliki cabang usaha	0,32	1	0,32
2.	Teknologi masih sederhana	0,11	2	0,22
3.	Kemasan produk dalam jumlah besar tidak mencantumkan label usaha sehingga tampak kurang menarik	0,43	2	0,86
4.	Kurangnya SDM dalam bidang pemasaran	0,14	1	0,14
Jumlah		1,00		1,54

Sumber : Hasil pengolahan data, 2022

Dari Tabel 11, dapat dilihat bahwa untuk mendapatkan nilai rating diperoleh dari data primer yang dikumpulkan melalui pengisian kuisioner dan nilai rating didapat dari nilai indikator atau angka yang sering muncul (modus) dan untuk penentuan nilai bobot ditentukan oleh skor tertinggi dan frekuensi terbanyak dengan syarat jumlah bobot dari setiap faktor tidak boleh melebihi atau kurang dari 1,00.

Pada Tabel matriks strategi internal diperoleh skor pembobotan faktor-faktor kekuatan lebih besar daripada skor pembobotan faktor-faktor kelemahan yaitu sebesar  $3,84 > 1,54$ . Hal ini memberikan gambaran bahwa keadaan internal usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu ini cukup memungkinkan untuk dapat mengatasi kelemahan-kelemahan usaha dengan memanfaatkan kekuatan dari usahanya.

Tabel 4. Matriks Faktor Strategi Eksternal

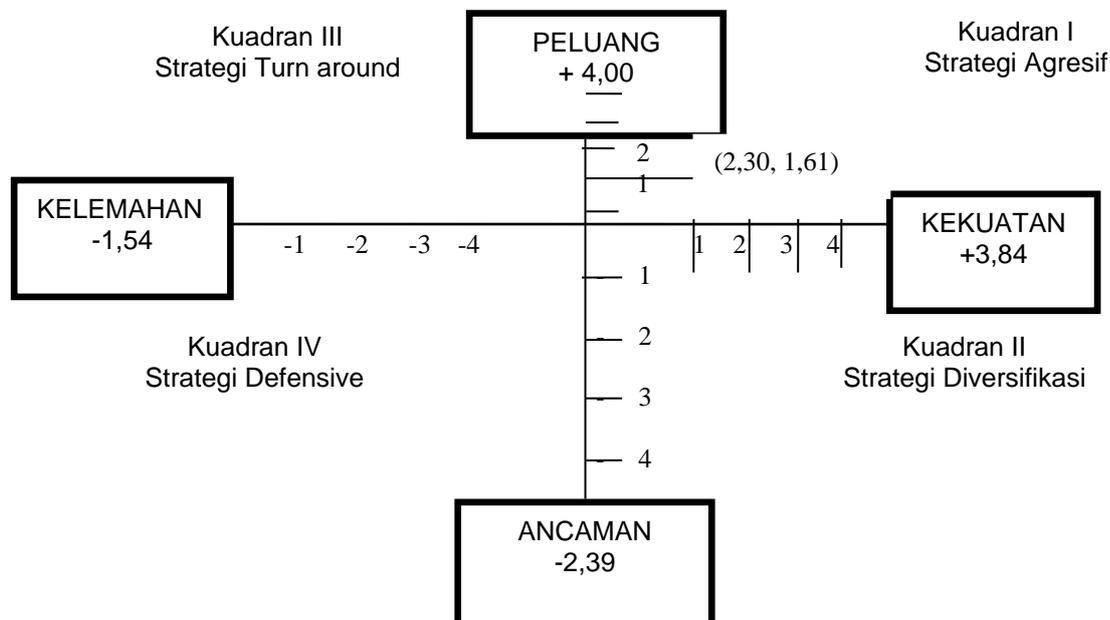
No.	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1.	Dapat dijadikan sebagai oleh-oleh	0,27	4	1,08
2.	Pangsa pasar masih luas	0,20	4	0,80
3.	Adanya dukungan dan binaan dari pemerintah	0,21	4	0,84
4.	Menjalin hubungan dengan PT Arara Abadi sebagai perusahaan penyedia bahan baku nektar dari pangkal daun pohon akasia	0,32	4	1,28
Jumlah		1,00		4,00
Ancaman				
1.	Adanya pesaing yang juga memiliki usaha ternak lebah madu di sekitar lokasi usaha responden	0,39	2	0,78
2.	Serangan hama (beruang)	0,11	1	0,11

No.	Faktr-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
3.	Produksi sangat bergantung pada cuaca yang menyangkut kadar air dalam madu	0,50	3	1,50
Jumlah		1,00		2,39

Sumber : Hasil pengolahan data, 2022

Dari Tabel 12, dapat dilihat bahwa untuk mendapatkan nilai rating diperoleh dari data primer yang dikumpulkan melalui pengisian kuisioner dan nilai rating didapat dari nilai indikator atau angka yang sering muncul (modus) dan untuk penentuan nilai bobot ditentukan oleh skor tertinggi dan frekuensi terbanyak dengan syarat jumlah bobot dari setiap faktor tidak boleh melebihi atau kurang dari 1,00.

Pada Tabel matriks strategi eksternal diperoleh skor pembobotan faktor-faktor peluang lebih besar daripada skor pembobotan faktor-faktor ancaman yaitu sebesar  $4,00 > 2,39$ . Hal ini memberikan gambaran bahwa kondisi lingkungan eksternal usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu ini cukup memungkinkan untuk dapat meminimalisir ancaman usaha dengan memanfaatkan peluang yang ada.



Sumber : Hasil pengolahan data, 2022

Gambar 2. Diagram Hasil Analisis SWOT Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu

Selisih pada gambar 2 diatas menunjukkan bahwa nilai strength dan nilai weakness terdapat selisih (+) 2,30 dan nilai opportunities dan threats selisih (+) 1,61. Maka strategi yang difokuskan bagi pengembangan usaha yaitu menggunakan strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha untuk memanfaatkan peluang eksternal.



## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu yang telah dilakukan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor Internal meliputi Kekuatan dan Kelemahan yang dimiliki oleh usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak (Studi Kasus di Setia Jaya Madu) yaitu : Kekuatan : Lokasi usaha strategis yang mudah dijangkau lewat google maps dan berada di pinggir jalan, memiliki label pada kemasan, produk sudah tercantum dalam BPOM, madu sudah lulus uji kemurnian, tenaga kerja mengikuti pelatihan, ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi, memiliki pelanggan tetap.  
Kelemahan : Tidak memiliki cabang usaha, teknologi masih sederhana, kemasan produk dalam jumlah besar tidak mencantumkan label usaha sehingga tampak kurang menarik, kurangnya SDM dalam bidang pemasaran.
2. Faktor Eksternal meliputi Peluang dan Ancaman yang dimiliki oleh usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak (Studi Kasus di Setia Jaya Madu) yaitu : Peluang : Dapat dijadikan sebagai oleh-oleh, pangsa pasar masih luas, adanya dukungan dan binaan dari pemerintah, menjalin hubungan dengan PT Arara Abadi sebagai perusahaan penyedia bahan baku nektar dari pangkal daun pohon akasia. Ancaman : Adanya pesaing yang juga memiliki usaha ternak lebah madu di sekitar lokasi usaha responden, serangan hama (beruang), produksi sangat bergantung pada cuaca yang menyangkut kadar air dalam madu.
3. Dapat disimpulkan bahwa strategi yang tepat dalam pengembangan usaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu di Kecamatan Tualang Kabupaten Siak ini yaitu mempertahankan pelanggan tetap untuk meningkatkan pasar dan memanfaatkan ketersediaan nektar dari pangkal daun pohon akasia sebagai bahan baku dalam produksi yang didapat dari kerja sama dengan PT Arara Abadi.

### B. Saran

1. Disarankan kepada pengusaha Madu Lebah (*Apis mellifera*) milik Setia Jaya Madu lebih meningkatkan SDM di bidang pemasaran untuk melakukan promosi agar memperluas pasar.
2. Kepada pengusaha madu agar membuka cabang usaha di daerah lain agar meningkatkan jumlah produksi madu lebah.
3. Disarankan pengusaha madu lebah untuk melakukan inovasi bagi produk disamping produksi madu murni, seperti pembuatan sabun ataupun kosmetik. Berdasarkan Hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

## DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian*, 1(3), 223–233.
- Budio, S. 2019. Strategi Manajemen Sekolah. *Jurnal Menata*, 2(2), 56–72.

- Badan Pusat Statistik BPS. 2016. Kabupaten Siak Dalam Angka. BPS Kabupaten Siak/BPS-Syatics of Siak Regency. <https://st2013.bps.go.id/dev2/index.php/site/tabel?tid=64&wid=1400000000>
- Danang. 2017. Strategi Investasi Di Bursa Saham. *Journal The Winners*, 3(1), 79–87.
- Ferdyan, R., Sumarmin, R., & Putri, D. H. 2021. Perbandingan Sumber Pakan Dan Strategi Pemberian Pakan Apis cerana Dengan Apidae Lainnya: A Review. *Bio-Lectura: Jurnal Pendidikan Biologi*, 8(1).
- Hamzah, I. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Madu Hutan Di Desa Laiya Kecamatan Cenrana Kabupaten Maros. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Kusbandono, D. 2019. Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan Dan Penguatan Strategi Bisnis (Studi Kasus Pada UD. Gudang Budi Kecamatan Lamongan). *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen (JPIM)*, 4(2), 921–932.
- Mulyono, & Susdiyanti, T. 2015. Kajian Ketersediaan Pakan Lebah Madu Lokal (Apis cerana Fabr.). *Jurnal Nusa Sylva Fakultas Kehutanan Universitas Nusa Bangsa*, 16(2), 19–26.
- Nurhikmah. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Mau Sigaro Hutan Kemasyarakatan Desa Gamsungi Kabupaten Halmahera Barat. Ternate: Universitas Khairun.
- Nurmalasari, Y. 2016. Perbedaan Efektivitas Madu Dan Propolis Terhadap Kondisi Kesehatan Pada Balita Di Posyandu Mawar VII Kelurahan Sidodadi, Kecamatan Kedaton Bandar Lampung Tahun 2014. *Jurnal Ilmu Kedokteran Dan Kesehatan*, 3(2), 44–59.
- Pratiwi, A. D. 2020. Efek Gastroprotektor Madu Terhadap Penyembuhan Tukak Lambung. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Sandi Husada*, 11(1), 512–516.
- Pratiwi, E. 2011. Strategi Pemasaran Industri Madu Pada PT Madu Pramuka Di Kabupaten Batang. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Rahmanindar, N., & Zulfiana, E. 2021. Penerapan Hidup Sehat dengan Mengonsumsi Madu dan Vitamin untuk Meningkatkan Imunitas Petugas Kesehatan serta Mencegah Covid-19 Di RSUD Kardinah Kota Tegal. *Jurnal Abdinus : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 4(2), 306–310.
- Rusdiansyah. 2016. Analisis Strategi Aplikasi Penagihan dengan Metode SWOT. *Bina Insani ICT Journal*, 3(1), 145–153.
- Sarah, D. 2019. Strategi Bersaing Industri Madu (Studi Kasus: CV Madu Apriari Mutiara). Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Setiawan, A., & Sulaeman, R. 2016. Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya Di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu. *Jom Faperta*, 3(1).

- Siti, & Candraasih. 2018. Perbaikan Produktivitas Lebah Madu Lokal (*Apis Sp*) Bagi Masyarakat Pinggiran Hutan Kecamatan Pupuan Kabupaten Tabanan. *Buletin Udayana Mengabdi*, 17(2), 28–32.
- Susanto, A. 2014. *Manajemen Strategik Komprehensif Untuk Mahasiswa dan Praktisi*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Tulandi, S. M. 2019. The Effect Of Storage Temperature On The quality Of Honey. *Sanitas: Jurnal Teknologi Dan Seni Kesehatan*, 10(1), 59–71.
- Yunita. 2019. *Strategi Pengembangan Budidaya Lebah Madu Di Kelurahan Kalamangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya*. Palangka Raya: Universitas Palangka Raya.
- Yunus, E. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.