

Strategi Pengembangan Budidaya Lebah Madu *Trigona Sp.* di Desa Sangatta Selatan Kecamatan Sangatta Selatan, Kutai Timur

Development Strategy For Honey Bee Trigona sp. Cultivation In South Sangatta Village, South Sangatta selatan District, East Kutai

¹Nursida, ²Istikomah, ³Aran Novrata

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Pertanian (STIPER) Kutai Timur

Jl. Sukarno Hatta No.1 Sangatta Utara Kab. Kutai Timur, Kalimantan Timur

¹nursida@stiperkutim.ac.id

Diterima : 28 Februari 2022

Disetujui : 21 Juli 2022

ABSTRAK

Trigona sp. merupakan salah satu lebah yang dapat menghasilkan madu dan bisa dibudidayakan di sekitar rumah. Budidaya *Trigona sp.* dapat dijadikan sebagai suatu peluang bisnis yang mempunyai prospek cukup baik bagi masyarakat di kawasan pedesaan, salah satunya di Desa Sangatta Selatan Kecamatan Sangatta Selatan, Kutai Timur. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan budidaya lebah madu di Komunitas *Trigona* Sangatta, Desa Sangatta Selatan (studi kasus). Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari sampai April 2020 di Desa Sangatta Selatan. Metode pengambilan dan pengolahan data menggunakan FGD (*Focus Group Discussion*) dengan jumlah sampel sebanyak 7 orang dari pengambilan sampel dilakukan dengan pertimbangan *purposive sampling*. Berdasarkan hasil penelitian, strategi pengembangan dalam budidaya lebah madu *Trigona sp.* adalah kuadran 1 (strategi agresif). Strategi agresif tersebut menunjukkan bahwa situasi budidaya lebah madu menguntungkan melalui faktor kekuatan dan peluang dengan titik koordinat x 1, 85 dan koordinat y 1, 98, maka strategi yang harus diterapkan untuk budidaya lebah madu terletak pada posisi kuadran I yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi agresif artinya bersifat menyerang sesuatu yang dapat menghambat proses kegiatan, dalam budidaya diharapkan usaha budidaya lebah madu terus berkembang agar usaha untuk tumbuh dan meraih kemajuan dapat tercapai dengan maksimal.

Kata kunci: Lebah Madu (*Trigona sp.*), FGD, Strategi Pengembangan, SWOT.

ABSTRACT

Trigona sp. is one of the bees that can produce honey and can be cultivated around the house. Cultivation of *Tri sp.* can be used as a business opportunity that has good prospects for people in rural areas, one which in South Sangatta Village, South Sangatta District, East Kutai. This study aims to formulate an alternative

strategy for developing honey bee cultivation in the Trigona Sangatta Community, Sangatta Selatan Village (case study). The research was conducted from February to April 2020 in Sangatta Selatan Village. Method of data collection and processing using FGD (Focus Group Discussion) with total sample of 7 people from the sampling was carried out with the consideration of purposive sampling. Based on the research results, the development strategy in Trigona sp. honey bee cultivation is quadrant I (aggressive strategy). The aggressive strategy showed that the situation of honey bee cultivation is profitable through the strength and opportunity factors with a coordinate of x 1,85 and y coordinate of 1,98, then the strategy that must be applied for honey bee cultivation lies in quadrant I position, namely supporting aggressive growth policies (growth oriented strategy). Aggressive strategy means attacking something that can hamper the process of activity, in cultivation be expected that honey bee cultivation will be continued to develop so that efforts to grow and achieve progress can be maximally achieved.

Keywords: Honey Bee (*Trigona sp.*), FGD, Developmnet Strategy, SWOT.

PENDAHULUAN

Lebah merupakan salah satu jenis fauna yang dapat dikembangkan di Indonesia sebagai Negara tropis yang memiliki keanekaragaman hayati. Lebah ini dapat hidup dan berkembang baik secara alami maupun budidaya langsung oleh manusia. Keberadaan lebah dalam memberikan manfaat langsung kepada manusia dengan berbagai produk yang dihasilkan seperti madu, royal jelly dan propolis. Selain itu, keberadaan lebah juga dapat menjaga kelestarian alam dan hutan termasuk juga meningkatkan hasil pertanian dan peternakan madu (Pusat Perlebahan Nasional, 2013). Berbagai jenis lebah yang dapat menghasilkan madu baik yang berkembangbiak secara liar, maupun yang dibudidayakan. Salah satu jenis lebah penghasil madu dan telah banyak dibudidayakan manusia adalah *Trigona sp.*

Budidaya lebah *Trigona sp.* telah dikenal sejak lama dan telah dilakukan oleh sebagian masyarakat di Indonesia terutama di kawasan pedesaan dan telah dijadikan sebagai salah satu sumber mata pencaharian keluarga. Usaha budidaya lebah *Trigona sp.* cenderung lebih mudah dilakukan dan

biaya produksi relatif lebih rendah, namun dapat memberikan keuntungan yang cukup tinggi. Salah satu peluang bisnis di kawasan pedesaan dan mempunyai prospek yang cukup baik adalah budidaya dan pengembangan lebah *Trigona sp.* Seperti halnya dengan lebah penghasil madu lainnya, *Trigona sp.* juga dapat menghasilkan madu, *bee pollen*, dan propolis (Sabir, 2009). Pada umumnya masyarakat hanya mengenal madu sebagai produk dari lebah yang dapat dimanfaatkan dan mempunyai khasiat bagi kesehatan manusia. Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang propolis dan *bee pollen* sebagai produk yang dihasilkan oleh lebah yang memiliki banyak khasiat yang baik bagi tubuh, sehingga budidaya lebah sudah mulai diminati oleh sebagian masyarakat.

Kalimantan Timur merupakan salah satu propinsi yang cukup potensial untuk mengembangkan lebah madu. Hutan produksi yang tersedia seluas 6.055,792 ha, dan kondisi agroklimat tropis serta ketersediaan sumber daya alamnya masih sangat mendukung dalam pengembangan budidaya lebah termasuk *Trigona sp.* yakni masih melimpahnya berbagai jenis tumbuhan sebagai sumber pakan lebah (Badan

Pusat Statistik Kaltim, 2018).

Kutai Timur adalah salah satu kabupaten yang berada di propinsi Kalimantan Timur memiliki luas hutan dengan jumlah luas hutan produksi 1.595,961 ha (Badan Pusat Statistik Kutim, 2018). Kutai Timur terdiri dari 18 kecamatan salah satunya Kecamatan Sangatta Selatan telah mengembangkan budidaya lebah madu *Trigona sp.* Luas Wilayah Kecamatan Sangatta Selatan 482,38 km² terdiri dari 3 desa dan 1 kelurahan yaitu, Desa Sangkima, Desa Sangatta Selatan, Desa Teluk Singkama dan Kelurahan Singa Geweh, 15 dusun dan 63 RT (BPS Kutim, 2018). Budidaya lebah *Trigona sp.* saat ini sedang dikembangkan di Desa Sangatta Selatan tepatnya di Komunitas Trigona Sangatta, usaha tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan produk madu dan menambah pendapatan pokok. Besarnya permintaan terhadap madu belum dapat diimbangi dengan kemampuan industri perlembahan dalam meningkatkan produksi madu karena jumlah produksi madu yang dihasilkan hanya mencapai 3 sampai 5 liter perbulannya, sehingga untuk mengatasi kondisi tersebut maka pengembangan budidaya madu perlu dilakukan.

Melihat potensi yang cukup besar dalam budidaya lebah madu di Desa Sangatta Selatan, perlunya perhatian dan pengembangan agar dapat terus berkembang dan membantu ekonomi masyarakat dimasa yang akan datang. Oleh karena itu perlu dilakukannya penelitian untuk mengetahui dan mengidentifikasi faktor-faktor strategis (internal dan eksternal) guna merumuskan alternative strategi dalam strategi pengembangan budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Desa Sangatta Selatan Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur

METODE DAN METODE

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada tahun di Desa Sangatta Selatan, Kecamatan Sangatta Selatan, Kabupaten Kutai Timur, Provinsi Kalimantan Timur.

Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui FGD (*Focus Group Discussion*) karena dapat memberikan data yang lebih mendalam, lebih informatif dan lebih bernilai dibandingkan metode lainnya (Afiyanti, 2008). , sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai referensi yang relevan dengan materi penelitian.

Metode Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam peneltian adalah *Purposive Sampling* yakni dengan pertimbangan yakni pada komunitas yang dinilai memahami permasalahan budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Wilayah Sangatta Selatan yang terdiri dari 7 orang yaitu ketua, bendahara, anggota kelompok komunitas Trigona sp., penyuluh lapangan, pihak desa Sangatta Selatan, akademisi dan konsumen.

Analisis Data

Metode analisis yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Rangkuti (2018), analisis SWOT adalah proses identifikasi berbagai faktor secara sistematis guna menentukan rumusan yang tepat dan melakukan strategi perusahaan yang terbaik. Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor internal dengan faktor eksternal. Mutiara (2021), matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) merupakan suatu alat analisis yang menyediakan kondisi internal

perusahaan untuk dapat menentukan faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan sementara matriks *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS) suatu alat analisis yang menyediakan kondisi eksternal perusahaan untuk dapat menentukan faktor peluang dan ancaman yang dimiliki oleh suatu perusahaan.

Setiawan, dkk (2017) bahwa untuk membantu menyusun suatu strategi yang mengkombinasikan aspek kekuatan dan kelemahan dalam faktor internal dan aspek peluang dan ancaman dalam faktor eksternal dapat menggunakan analisis SWOT yang dapat merumuskan empat strategi alternatif yaitu:

1. Strategi SO adalah strategi yang dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki merebut peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST adalah strategi dengan menggunakan kekuatan yang untuk mencoba mengatasi atau memperkecil ancaman yang kita hadapi.
3. Strategi WO adalah strategi yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada
4. Strategi WT adalah strategi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindarkan ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Sangatta Selatan berbatasan dengan Desa Sangkima disebelah Selatan, Desa Sangatta Utara disebelah Utara, Kelurahan Singa Geweh disebelah Timur dan sebagian besar areal Taman Nasional Kutai (TNK) disebelah Barat. Keadaan iklim Desa Sangatta Selatan termasuk tropika basah dimana tidak mempunyai

ketentuan bulan basah atau bulan kering. Jumlah penduduk di Desa Sangatta Selatan pada tahun 2018 sebanyak 10.887 jiwa, dengan penduduk laki-laki berjumlah 5.916 orang dan penduduk perempuan berjumlah 4.971 orang. (Badan Pusat Statistik Kutim, 2018).

Komunitas Trigona Sangatta adalah suatu organisasi yang dibentuk pada tahun 2017 khusus untuk membudidayakan lebah madu jenis *Trigona sp.* (tanpa sengat). Budidaya lebah *Trigona sp.* hanyalah pekerjaan sampingan bagi peternak, namun madu *Trigona sp.* dipercayakan dapat menunjang ekonomi bagi peternak. Kelompok tani Trigona Reborn Sangatta berkedudukan di Desa Sangatta Selatan adalah kelompok tani yang terbentuk pada tahun 2017 beranggotakan 30 orang lebih. Keanggotaannya meliputi petani yang berada di Desa Sangatta Selatan yang mau bergabung menjadi anggota kelompok tani Trigona Reborn Sangatta. Meskipun baru terbentuk dan dalam proses pengembangan tujuan dari kelompok tani adalah menjadikan madu lebah *Trigona sp.* sentra di Kutai Timur.

Budidaya lebah madu *Trigona sp.* adalah suatu bentuk kegiatan pengembangan dan dimulai pada tahun 2017 sampai sekarang. Tujuan dari pada pengembangan tersebut yang dilakukan oleh Komunitas Trigona Sangatta adalah untuk mengenalkan dan menarik minat masyarakat setempat bahwa banyaknya manfaat dalam membudidayakan lebah madu tanpa sengat, karena selain dari pada madu masih ada produk lainnya yang dihasilkan oleh lebah *Trigona sp.* tersebut yaitu propolis dan *bee pollen*.

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal terbagi menjadi dua yaitu identifikasi kekuatan dan identifikasi kelemahan terhadap budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta. Berikut adalah hasil analisis

dari lingkungan internal.

Matriks IFAS

Setelah menganalisis lingkungan internal yang dilakukan dari segi kekuatan dengan jumlah faktor 9 dan kelemahan dengan jumlah faktor 9, maka

selanjutnya adalah melakukan analisis matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*). Matriks IFAS berfungsi sebagai pemberian bobot, rating dan skor untuk setiap hasil faktor tersebut tersedia pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks IFAS Budidaya Lebah Madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta.

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1.	Harga terjangkau	0.075	4	0,274
2.	Budidaya mudah	0.075	4	0,274
3.	Tersedianya peralatan	0.075	3	0,262
4.	Mempunyai keterampilan atau pengalaman dalam budidaya	0.078	4	0,285
5.	Kualitas produk yang berkhasiat dan tahan lama	0.075	3	0,262
6.	Teknologi panen yang maksimal	0.075	3	0,262
7.	Pelayanan yang baik	0.075	4	0,274
8.	Jalur distribusi baik	0.071	4	0,259
9.	Pengendalian persediaan baik	0.075	4	0,274
Jumlah Kekuatan		0,67		2,426
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.	Promosi belum optimal	0.034	2	0,062
2.	Belum ada legalitas produk	0.034	2	0,057
3.	Belum ada produk diversifikasi	0.037	2	0,074
4.	Belum ada administrasi penjualan	0.037	2	0,062
5.	Sertifikat (BPOM)	0.031	1	0,046
6.	Rasio pembeli/pengunjung masih rendah	0.031	2	0,057
7.	Profitabilitas yang lambat	0.041	2	0,068
8.	Belum ada mitra	0.041	2	0,075
9.	Sedikitnya produk yang dihasilkan	0.041	2	0,075
Jumlah Kelemahan		0,33		0,576
Total		1		3,12

Sumber: Data Primer diolah, 2020.

Berdasarkan hasil analisis dari matriks IFAS maka diperoleh skor total sebesar 3,12. Tabel matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor internal dari kekuatan yang berperan dominan terhadap pengembangan budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta adalah pengalaman atau keterampilan dalam budidaya, pelayanan yang baik, pengendalian persediaan yang baik, harga terjangkau dan mudahnya budidaya menjadi skor yang dominan.

Melalui faktor kekuatan yang dominan maka peternak tidak perlu merasa khawatir terhadap kegiatan budidaya yang dilakukan.

Faktor kelemahan dalam budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta yang dominan adalah belum ada legalitas produk, sertifikat BPOM, dan rasio pembeli atau pengunjung yang masih rendah. Adanya kelemahan tersebut pengembangan masih terlihat belum optimal karena peternak perlu

melakukan perencanaan yang baik demi berkembangnya usaha budidaya lebah madu *Trigona sp.*

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal terbagi menjadi dua yaitu identifikasi peluang dan identifikasi ancaman terhadap budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta. Berikut adalah hasil analisis dari lingkungan eksternal.

Matriks EFAS

Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analisis Summary*) adalah hasil dari analisis lingkungan eksternal dari segi peluang (*Opportunities*) dengan jumlah faktor-faktor sebanyak 9 dan dari segi ancaman (*Threat*) dengan jumlah faktor-faktor sebanyak 8 untuk budidaya lebah madu *Trigona sp.* Hasil analisis lingkungan eksternal dalam matriks EFAS berfungsi sebagai pemberian bobot, rating dan skor disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks EFAS Budidaya Lebah Madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta.

No.	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
1.	Beralihnya obat-obatan kimia ke madu	0.088	4	0,323
2.	Menciptakan lapangan kerja	0.080	3	0,280
3.	Meningkatkan ekonomi keluarga	0.084	3	0,294
4.	Perkembangan usaha melalui informasi media massa/teknologi	0.084	4	0,308
5.	Menjadi sentra produk madu unggulan di Kutai Timur	0.073	3	0,230
6.	Meningkatkan daya beli masyarakat	0.077	3	0,256
7.	Kerja sama dengan pihak lain	0.077	3	0,243
8.	Dukungan dari pemerintah daerah	0.077	3	0,256
9.	Inovasi produk	0.077	3	0,243
Jumlah Peluang		0.717		2,433
Ancaman (<i>Threat</i>)				
1.	Kurangnya modal usaha	0.033	2	0,055
2.	Adanya pesaing	0.037	1	0,049
3.	Musim kemarau/hujan	0.029	2	0,048
4.	Kurangnya jaringan pemasaran	0.033	1	0,049
5.	Keamanan	0.037	2	0,068
6.	Usaha mudah ditiru	0.037	1	0,055
7.	Hilangnya loyalitas pelanggan	0.037	2	0,062
8.	Menurunnya nilai uang	0.040	2	0,067
Jumlah Ancaman		0.283		0,453
Total		1		2,88

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Hasil analisis matriks EFAS dengan total skor 2,88 menunjukkan bahwa dari faktor eksternal yaitu peluang yang dominan dari beberapa faktor tersebut adalah dapat beralihnya obat-obatan kimia ke madu, perkembangan usaha melalui informasi

media massa atau teknologi dan meningkatkan ekonomi keluarga. Adanya peluang tersebut tentu memberikan keuntungan bagi peternak dalam membudidayakan lebah *Trigona sp.*, sedangkan untuk faktor ancaman yang dominan adalah dari segi

keamanan (pencurian), hilangnya loyalitas konsumen dan menurunnya nilai uang. Dengan adanya faktor ancaman terhadap peternak tentu mempengaruhi perkembangan budidaya lebah madu *Trigona sp.*

Matriks Internal-Eksternal

Hasil perhitungan matriks IFAS

dan matriks EFAS digunakan untuk menyusun matriks internal-eksternal. Tujuannya untuk memperoleh strategi bisnis yang baik, sehingga dapat diketahui posisi budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta. Matriks internal-eksternal terbagi menjadi 9 sel seperti yang terlihat pada gambar berikut:

		Total Skor Faktor Strategi Internal		
		Kuat (3,0-4,0)	Rata-Rata (2,0-2,99)	Lemah (1,0-1,99)
Total Skor Faktor Strategi Eksternal	Tinggi (3,0-4,0)	I <i>Growth</i>	II <i>Growth</i>	III <i>Retrenchement</i>
	Sedang (2,0-2,99)	IV <i>Stability</i>	V <i>Growth</i> <i>Stability</i>	VI <i>Retrenchement</i>
	Rendah (1,0-1,99)	VII <i>Growth</i>	VIII <i>Growth</i>	IX Likuidasi

Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal (IFAS-EFAS)

Total dari skor matriks IFAS adalah dengan skor sebesar 3, 12 dan total dari matriks EFAS adalah dengan skor sebesar 2, 88. Matriks internal dan eksternal menunjukkan bahwa budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta berada pada sel IV yaitu *Stability*. Menempatkan posisi pada sel IV maka bentuk dari strategi yang harus dilakukan peternak adalah melakukan strategi intensif. Peternak perlu melakukan strategi yang lebih optimal dalam mengembangkan produk yang ada agar dapat bersaing dan memperluas pasar. Maka dari itu dalam proses pengembangan budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi intensif.

Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menentukan alternatif strategi pengembangan usaha ternak lebah madu yang dapat diterapkan oleh

kelompok tani *Trigona* Reborn Sangatta. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh komunitas lebah *Trigona sp.* sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi SO, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

1. Strategi S-O: strategi yang menggunakan kekuatan kelompok tani *Trigona sp.* untuk memanfaatkan peluang.
2. Strategi S-T: strategi menggunakan kekuatan komunitas lebah *Trigona sp.* untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman.
3. Strategi W-O: strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
4. Strategi W-T: strategi yang bersifat defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan dalam budidaya lebah madu *Trigona sp.* di Kelompok Tani Trigona Reborn Sangatta antara lain:

1. Memanfaatkan harga terjangkau untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan menciptakan lapangan kerja serta dapat meningkatkan daya beli masyarakat. Yoza dkk (2013), adanya penambahan pendapatan melalui budidaya dan membantu membuka peluang bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan juga memenuhi permintaan konsumen dengan harga produk yang terjangkau adalah salah satu keinginan konsumen, dimana harga terjangkau untuk produk tersebut adalah Rp. 150.000 per 250 ml dalam kemasan botol plastik.
2. Memanfaatkan budidaya mudah (tanpa perlu perawatan ekstra kegiatan budidaya tetap berjalan bahkan dapat dilakukan oleh siapa saja tanpa harus ada pelatihan khusus) untuk perkembangan usaha melalui mediamassa atau teknologi dan dapat menjadi sentra unggulan di Kutai Timur. Usaha cepat dikenal jika diimbangi dengan perkembangan teknologi ditambah dengan mudahnya budidaya lebah akan cepat dikenal dan peluang untuk menjadi sentra yang unggul dapat tercapai.
3. Memanfaatkan peralatan yang tersedia seperti *stup* atau *log* untuk perkembangan usaha dan melakukan inovasi produk serta mendapat dukungan dari pemerintah daerah. *Stup* merupakan rumah lebah yang berbentuk persegi empat dari kayu, sedangkan *log* juga adalah rumah lebah terbuat dari gelondokan kayu berbentuk tabung. Syarat dari terlaksananya budidaya adalah tersedianya peralatan atau kebutuhan budidaya, tentu ini memberi peluang perkembangan dan ide dalam melakukan inovasi produk yang membuat pemerintah melirik dan memberi dukungan dalam kegiatan budidaya.
4. Memanfaatkan keterampilan/pengalaman otodidak yang dimiliki peternak dapat membantu terlaksananya budidaya tanpa harus ada pelatihan/kursus untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan menciptakan lapangan kerja serta dapat menjadi sentra produk. Usaha dapat dikenal bukan hanya melalui produk saja namun juga melalui pelaku usaha, sebab pengaruh SDM sangatlah besar terhadap usaha yang dikembangkan.
5. Memanfaatkan kualitas produk yang murni tanpa bahan campuran untuk beralihnya konsumsi obat-obatan dan melakukan inovasi produk. Saepudin (2013), dengan manfaat madu yang hampir sama dengan obat-obatan berbahan kimia akan menarik konsumen karena banyaknya vitamin pada madu dan juga akan membuat madu dikenal banyak orang.
6. Memanfaatkan teknologi panen yang maksimal baik yang sudah dibeli atau dirakit sendiri oleh peternak (mesin rakit terbuat dari aki bekas, selang penyedot dan wadah untuk menampung madu) untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan perkembangan usaha dikenal melalui informasi media/teknologi serta dapat menjadi sentra produk. Tjiptono (2008), banyak informasi yang bisa diperoleh mengingat perkembangannya IPTEK tentu dapat mempengaruhi usaha tersebut baik pengaruhnya terhadap ekonomi keluarga atau menjadi sentra budidaya.
7. Memanfaatkan pelayanan yang baik untuk kerjasama dengan pihak lain seperti Pertamina dan menarik daya beli masyarakat serta dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Salah satu cara untuk menarik konsumen dan menjalin relasi

dengan pihak lain yaitu adanya sifat keterbukaan dan ramah sebab konsumen merupakan sumber penghasil dari usaha yang sedang dikembangkan.

8. Memanfaatkan jalur distribusi yang baik untuk Daerah Sangatta maupun luar Daerah Sangatta untuk mendapat dukungan dari pemerintah dan meningkatkan daya beli masyarakat serta dapat melakukan inovasi produk. Fahrudin (2016), tidak ada hambatan dalam distribusi tentu memudahkan penyaluran produk kepada konsumen dan menarik perhatian pemerintah seiring perkembangan usaha maka patut dilakukan juga inovasi terhadap produk.
9. Memanfaatkan pengendalian persediaan baik (menyimpan setengah dari hasil yang diproduksi, dimana produksi madu yang dihasilkan dapat mencapai 3 sampai 5 liter tiap bulan) untuk melakukan inovasi produk dan beralihnya obat-obatan serta meningkatkan ekonomi keluarga. Widodo (2011), mengontrol persediaan berguna untuk tidak kehilangan pelanggan dan mencegah kehabisan stok dengan demikian dapat dikembangkan inovasi produk.

Strategi kelemahan dan peluang (*Weakness-Opportunities*) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Berikut adalah alternatif strategi dari *Weakness-Opportunities*:

1. Meningkatkan pengalaman atau pengetahuan peternak untuk meningkatkan produksi madu. Tjiptono (2008), pengalaman tentu penting dalam menjalankan suatu usaha karena membantu dalam peningkatan kebutuhan produksi, baik pemahaman cara budidaya yang baik, promosi produk dan cara mengenal karakter konsumen
2. Meningkatkan nilai produk usaha lebah madu baik dari segi rasa,

warna, ukuran dan lain-lain untuk menarik konsumen. Produk yang dikembangkan tentu harus memiliki nilai yang baik bagi konsumen yang membutuhkan agar dapat memberikan keuntungan bagi peternak artinya konsumen dan peternak memiliki hubungan timbal balik dimana peternak memberikan produk kepada konsumen bukan sekedar hanya barang saja tetapi juga manfaat dari barang tersebut dan konsumen memberikan biaya atas barang yang sudah didapatkan.

Strategi kekuatan dan ancaman (*Strength-Threat*) adalah strategi yang menggunakan kekuatan (S) untuk mengatasi ancaman (T). Alternatif strategi yang diperoleh untuk usaha budidaya lebah madu *trigona sp* yaitu:

1. Memanfaatkan harga yang terjangkau untuk mengatasi pesaing dan menghindari turunnya nilai uang. Harga yang terjangkau (Rp. 150.000 per kemasan botol 250 ml) adalah salah satu strategi untuk bersaing juga menarik konsumen sebagai sumber keuntungan, dengan adanya keuntungan melalui konsumen menurunnya nilai uang pun dapat diatasi.
2. Memanfaatkan budidaya mudah (tanpa harus pelatihan/kursus) untuk mengatasi kurangnya modal usaha dan memperbaiki jaringan pemasaran dalam jangkauan lebih luas baik dalam daerah maupun luar daerah. Fahrudin (2016), kemudahan dalam budidaya tentu bisa mengatasi kurangnya modal usaha karena tidak perlu melakukan pelatihan khusus yang dapat menguras biaya, dengan begitu jaringan pemasaran juga tidak terhambat.
3. Memanfaatkan tersedianya peralatan budidaya untuk mengatasi kurangnya modal dan memperbaiki jaringan pemasaran menjadi lebih baik. Kebutuhan peralatan yang lengkap tidak mempengaruhi atau

- mengurangi biaya secara terus menerus dan mempermudah dalam mengatasi jaringan pemasaran.
4. Memanfaatkan adanya keterampilan/pengalaman yang dimiliki peternak dalam budidaya untuk meningkatkan keamanan dari pencurian, meningkatkan konsumen dan menghindari inflasi atau turunnya nilai uang. Keamanan dalam budidaya sangat diperlukan agar tidak merugikan peternak dan dapat ditingkatkan melalui keterampilan atau pemahaman, dengan begitu konsumen tetap ada, juga dapat menghindari dari adanya penurunan nilai uang.
 5. Memanfaatkan kualitas produk madu murni tanpa bahan campuran untuk mengatasi pesaing dan mendapatkan izin usaha serta memperbaiki jaringan pemasaran. Rosalina (2010), kualitas produk yang terjamin memudahkan mendapatkan izin usaha dan mampu bersaing dalam lingkup pemasaran.
 6. Memanfaatkan teknologi panen yang maksimal untuk mengatasi kurangnya modal dan menurunnya nilai uang. Adanya teknologi panen yang maksimal memberikan kemudahan peternak dalam pengelolaan biaya sehingga keuangan tetap stabil dan terhindar dari pengeluaran biaya yang berlebihan.
 7. Memanfaatkan pelayanan yang baik untuk menarik konsumen dan mengatasi pesaing. Kepuasan dan kepercayaan konsumen dapat dilihat melalui pelayanan yang baik dan mempermudah mengatasi pesaing.
 8. Memanfaatkan jalur distribusi baik untuk menghindari peniruan dan meningkatkan keamanan. Fahrudin (2016), untuk menghindari adanya peniruan dapat melalui jalur distribusi yang baik dan berbeda dengan pesaing sehingga dapat meningkatkan keamanan produk

tetap terjamin.

9. Memanfaatkan pengendalian persediaan baik atau tersedianya stok untuk memperbaiki jaringan pemasaran. Tersedianya stok produk akan dapat mengimbangi pasar karena tanpa adanya stok produk artinya peternak gagal dalam memenuhi permintaan konsumen akibatnya konsumen akan beralih ke penjual lain.

Strategi kelemahan dan ancaman (*Weakness-Threat*) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Alternatif strategi dari kelemahan dan ancaman yang dapat dipertimbangkan antara lain:

1. Meningkatkan mutu produk untuk menghadapi pesaing. Semakin banyak produk dan kualitas ditingkatkan maka dapat mengatasi pesaing. Mengatasi pesaing yaitu dengan meningkatkan kualitas produk. Rosalina (2010), baik buruknya mutu produk ditentukan oleh konsumen dengan demikian peternak harus melakukan pendekatan terhadap konsumen untuk mengatasi pesaing.
2. Meningkatkan pengetahuan SDM untuk menghadapi persaingan pasar. Permasalahan dalam pemasaran tentu harus segera diatasi dengan meningkatkan pengetahuan peternak. semakin berkembangnya usaha semakin banyak pula pesaing-pesaing, maka hal tersebut perlu diatasi salah satunya melalui SDM dengan meningkatkan pengetahuan atau pengalaman sebab pengembangan SDM sangat berpengaruh terhadap kinerja seseorang, produktivitas dan pendapatan.

Diagram SWOT

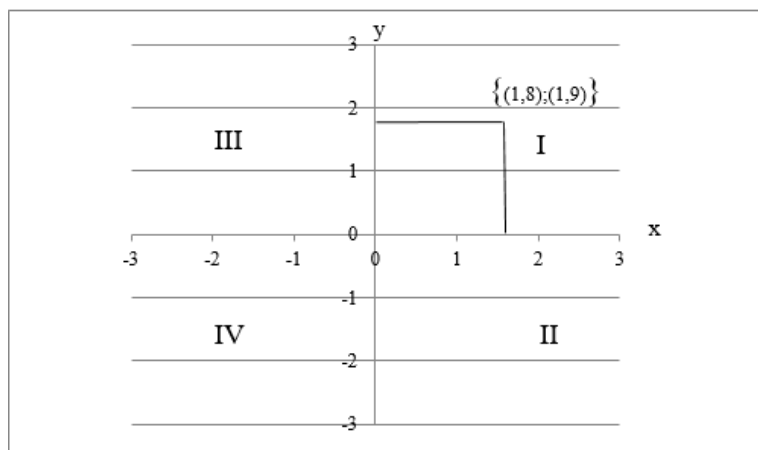
Diagram SWOT dilakukan dengan menentukan titik koordinat x dan koordinat y terlebih dahulu. Titik koordinat x adalah 1, 8 diperoleh melalui

selisih antara skor kekuatan dan kelemahan, sementara titik koordinat y adalah 1,9 diperoleh melalui selisih antara skor peluang dan ancaman, seperti yang terdapat pada gambar 2.

Pada Gambar 2 menunjukkan bahwa posisi usaha budidaya lebah madu di Desa Sangatta Selatan berada pada kuadran I dimana koordinat x (*strength*) merupakan faktor internal dan koordinat y (*opportunities*) adalah faktor eksternal. Posisi tersebut menunjukkan bahwa situasi budidaya lebah madu menguntungkan melalui faktor kekuatan dan peluang. Faktor kekuatan yakni budidaya lebah *Trigona sp.* dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Hal ini didukung dengan pernyataan Dewantari dan Suranjaya (2019) bahwa budidaya lebah madu *Trigona sp.* menjadi salah satu pilihan karena memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi, tidak hanya menghasilkan madu tetapi juga propolis. Selain itu dukungan dari pemerintah

daerah dan kerjasama dengan pihak lain termasuk perusahaan juga menjadi peluang yang sangat baik dalam pengembangan budidaya *Trigona sp.*

Setiawan, dkk (2016), bahwa dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani sangat diperlukan adanya fasilitas, program pembinaan dan kerjasama yang dapat membantu calon petani maupun petani lebah madu dalam mengembangkan usahanya. Dari segi budidaya, pemeliharaan dan perawatan lebah *Trigona sp.* juga menjadi kekuatan karena mudah dilakukan, dimana peralatan dan ketersediaan pakan dalam jumlah yang cukup. Nurhikmah, dkk (2020) bahwa pakan lebah *Trigona* mengandung unsur-unsur nektar (madu), tepung sari (pollen), ektrafloral, dan propolis yang biasanya diperoleh dari tanaman hutan, tanaman pertanian, tanaman perkebunan, maupun tanaman liar lainnya.



Gambar 2. Diagram SWOT Budidaya Lebah Madu *Trigona sp.* di Desa Sangatta Selatan

KESIMPULAN

Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa rumusan strategi pengembangan lebah madu *Trigona sp.* berada pada kuadran I,

yaitu S-O (*Strenght-Opportunities*) dimana letak koordinat x adalah 1,85 dan koordinat y adalah 1,98 berada diantara faktor kekuatan dan peluang, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada serta dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada. Melalui

lingkungan internal peternak mempunyai kekuatan untuk mempertahankan budidaya lebah madu dan mempunyai peluang besar untuk membantu kegiatan pengembangan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka perlu disarankan beberapa alternatif strategi pengembangan antara lain:

1. Inovasi produk madu agar lebih bervariasi sehingga dapat menarik konsumen, pengalaman peternak baik dalam budidaya maupun berbisnis, memanfaatkan teknologi yang ada untuk perkembangan budidaya, memahami karakteristik konsumen agar dapat mempertahankan usaha yang dikembangkan dan tetap dapat memenuhi keinginan konsumen serta beberapa aspek yang mendukung melalui kekuatan dan peluang agar usaha tetap berjalan atau dapat dipertahankan.
2. Diharapkan pengembangan budidaya lebah madu *Trigona sp.* tetap berjalan dan semakin luas dikenal oleh masyarakat Sangatta maupun di luar Sangatta terutama dapat memberikan manfaat bagi semuanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyanti, Y. 2008. FOCUS GROUP DISCUSSION Sebagai Metode Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif. *Jurnal Keperawatan Indonesia*. Vol. 12(1). <http://www.jki.ui.ac.id/index.php/jki/article/view/201/312#>
- Badan Pusat Statistik 2018. Katalog BPS: 1102001.64. Badan Pusat Statistik Kalimantan Timur. Badan Pusat Statistik Samarinda. <https://kaltim.bps.go.id/publication/2018/08/16/9341>
- Badan Pusat Statistik 2018. Katalog BPS: 1102001.64040043. Badan Pusat Statistik Kabupaten Kutai Timur. <https://kutimkab.bps.go.id/publication/2019/12/30>
- Dewantari, M., dan I.G. Suranjaya. 2019. Pengembangan Budidaya Lebah Madu Trigona Spp Ramah Lingkungan Di Desa Antapan Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan. *Buletin Udayana Mengabdi*. Volume 18 Nomor 1, Januari 2019
- Fahrudin, A. 2016. Potensi dan Pemasaran Madu. Magister Agribisnis. Universitas Bengkulu. Bengkulu.
- Nurhikmah, A.S. Nurdin, L. Irmayanti, dan Meylinda Y.H. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Mau Sigaro Hutan Kemasyarakatan Desa Gamsungi Kabupaten Halmahera Barat. *Jurnal Hutan dan Masyarakat*. Vol. 12(1): 58-70, Juli 2020
- Paramita, A. Kristina, L. 2013. Teknik Focus Group Discussion Dalam Penelitian Kualitatif (*Focus Group Discussion Tehnique in Qualitative Research*). *Buletin Penelitian Sistem Kesehatan*, 117–127. <http://oaji.net/articles/2015/820-1444709885.pdf>
- Pusat Perlebahan Nasional, 2013. *Laporan Perekonomian Indonesia*. Jakarta
- Rosalina, Y. Alnopri, Prasetyo. 2010. Desain Kemasan untuk Meningkatkan Nilai Tambah Madu Bunga Kopi Sebagai Produk Unggulan Daerah. *Jurnal Agroindustri*. 2 (1): 1-6.
- Setiawan, A., Sulaeman, R., Arlita, T. 2016. *Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya Di Desa Rambah Jaya, Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu*. Vol 3(1). <https://ojs.selodangmayang.com/i>

- ndex.php/bappeda/article/view/76/75
- Saepudin, R. 2013. Lebah Budidaya Berbasis Kawasan. Pertelon Media. Bengkulu.
- Tjiptono, F. 2008. Pemasaran Strategik. CV andi Offset, Yogyakarta.
- Widodo, A. 2011. Budidaya Lebah Madu. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Vol 18 (2) hal 60-64.
<https://ojs.unud.ac.id/index.php/BIO/article/view/16837/11100>.
- Yoza D, Pareng R dan Usman M.T. 2013. Identifikasi Jenis Lebah Trigona dan Sebarannya di Taman Nasional Tesso Nilo dan Sekitarnya. Ur Press. Pekanbaru. Vol 3 (2) hal 1-5.