

ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA LEBAH MADU DI DESA KECAPI KECAMATAN KALIANDA KABUPATEN LAMPUNG SELATAN (STUDI KASUS DI KEBUN LEBAH SIMPUR)

(Analysis of Income and Business Development Strategies in Honey Bee Farm in Kecapi Village, Kalianda District, South Lampung Regency (Case Study at Kebun Lebah Simpur))

Fathan Sabrina, Bustanul Arifin*, Dewi Mulia Sari

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Indonesia

*e-mail: bustanul.arifin@fp.unila.ac.id

ABSTRACT

This study analyzed income levels, identified business development strategies, and formulated priority strategies for honey bee farm at the Kebun Lebah Simpur. The research method used was a case study with a location deliberately chosen at the Kebun Lebah Simpur, Kecapi Village, Kalianda District, South Lampung Regency. Data collection was conducted in May 2025, involving five respondents consisted of the owner, two production employees, and two consumers. Income analysis was performed using the R/C ratio analysis. Business development strategies were analyzed using the Business Model Canvas (BMC) method, followed by SWOT and QSPM analyses. The results showed that: (1) The honey bee farm business at Kebun Lebah Simpur was feasible because the R/C ratio score was 8,26 on cash costs, and the R/C ratio on total costs was 4,21, the income on cash costs was IDR 77.876.700/year and income on total costs was IDR 674.672.533/year. (2) The combination of BMC and SWOT analysis resulted a total weight score of 3,495 on the IFE matrix and 3,208 on the EFE matrix, placing the honey bee farm business at Kebun Lebah Simpur in quadrant I. This indicated a growth and profitable strong business position. Therefore, the appropriate business development strategy was market and product development. (3) An alternative strategy that could be prioritized was maximizing agrotourism activities as an educational medium related to products, increasing visibility, and simultaneously as a product branding medium to build long-term consumer loyalty.

Key words: Business Income, Business Model Canvas (BMC), Development Strategy, Honeybees

Received: 07 October 2025

Revised: 4 February 2026

Accepted: 18 Februari 2026

DOI: <https://doi.org/10.23960/jiia.v14i1.11796>

PENDAHULUAN

Subsektor peternakan memiliki andil besar terhadap pertanian dan berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian nasional, penyerapan tenaga kerja. Menurut data Badan Pusat Statistik (2024), sebanyak 3,71 persen laju pertumbuhan PDB menurut lapangan usaha pada tahun 2023 disumbang oleh subsektor peternakan. Selain itu, agribisnis ternak mencakup seluruh rantai nilai mulai dari pengadaan sarana dan prasarana produksi sampai dengan proses distribusi dan pengolahan hasil produk ternak kepada konsumen akhir (Apriyani et al., 2022). Agribisnis ternak yang dapat dikembangkan diantaranya yaitu ternak unggas, ternak besar, ternak kecil, dan aneka ternak.

Lebah madu termasuk ke dalam agribisnis aneka ternak bersamaan dengan kelinci, burung walet, burung puyuh, jangkrik, bekicot, cacing tanah, katak, ulat sutera, dan merpati (Andaruisworo, 2015). Lebah madu adalah salah satu keanekaragaman hayati yang memiliki banyak manfaat. Selain berfungsi sebagai serangga penyerbuk tanaman, lebah menghasilkan madu, propolis, royal jelly, lilin lebah, dan polen, serta madunya dapat digunakan sebagai terapi kesehatan (Azlan dkk., 2016). Terdapat dua cara untuk mendapatkan madu yaitu pemanfaatan potensi Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) atau perburuan madu liar (*honey hunter*) dan pembudidayaan lebah madu (*beekeeping*).

Budidaya peternakan lebah madu mempunyai prospek yang menjanjikan guna dikembangkan di Indonesia. Dimana ini didukung oleh harga produk yang tinggi, perawatan yang mudah, dan kondisi alam yang mendukung budidaya lebah madu. Menurut Insusanty (2022), dalam melakukan usaha budidaya lebah, memerlukan pertimbangan dari segi ekonomi dalam kegiatannya seperti modal, tenaga kerja, pengetahuan dan keterampilan, serta manajemen yang baik. Adanya Pemahaman mendalam terkait kegiatan budidaya lebah madu sangat penting karena diharapkan membantu dalam meminimalkan biaya operasional usaha peternakan lebah. Keberhasilan dalam budidaya lebah madu dapat diukur berdasarkan tingkat efisiensinya. Sebuah usaha dianggap efisien jika mampu menghasilkan output maksimal dengan memanfaatkan input atau sumber daya seminimal mungkin (Edo dkk., 2022).

Setiap usaha yang didirikan pada dasarnya diharapkan dapat berkembang dan menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan bagi pemiliknya. Analisis pendapatan sangat berguna untuk memberi pelaku usaha informasi tentang tingkat keuntungan bisnis, efisiensi pemanfaatan modal investasi, dan potensi pengembangan bisnis (Parasdy dkk., 2013). Namun, sejumlah besar bisnis mengalami kemajuan yang lambat atau bahkan terpaksa menghentikan operasinya di tengah jalan. Salah satu faktor utama yang berkontribusi terhadap kegagalan tersebut adalah rendahnya tingkat keuntungan atau bahkan kerugian yang dialami perusahaan, yang pada akhirnya menghambat upaya pengembangan usaha secara berkelanjutan (Fitriyah dkk., 2020).

Strategi pengembangan usaha penting untuk dilakukan. Strategi pengembangan membantu mengidentifikasi alternatif strategi, mengalokasikan sumber daya secara optimal, serta memberikan kerangka kerja untuk mengukur kemajuan dan keberhasilan (Suhairi, 2024). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pendapatan, mengidentifikasi strategi pengembangan usaha berdasarkan *Bisnis Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT, serta merumuskan strategi prioritas pada budidaya lebah madu di Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan studi kasus yang berlokasi di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja

(*purposive*) dengan mempertimbangkan Kecamatan Kalianda menjadi salah satu daerah tempat budidaya lebah madu *Trigona sp*, sekaligus destinasi wisata edukasi dengan jumlah koloni yang banyak. Kebun Lebah Simpur juga menjadi rujukan bagi para peternak lebah dari berbagai daerah. Waktu pengumpulan data yaitu selama satu bulan dan dilakukan pada bulan Mei 2025. Penelitian ini memanfaatkan data primer sebagai sumber data utama dan data sekunder sebagai data pendukung

Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dan analisis deskriptif kualitatif dalam mencapai tujuannya. Tujuan pertama penelitian ini adalah menganalisis tingkat pendapatan di Kebun Lebah Simpur. Sementara itu, analisis deskriptif kualitatif dilakukan untuk membangun strategi pengembangan yaitu menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) serta menganalisis strategi prioritas menggunakan analisis SWOT dan QSPM.

Analisis pendapatan dilakukan dengan cara mengukur pendapatan dan keuntungan di Kebun Lebah Simpur. Namun, sebelum menganalisis pendapatan suatu usaha, maka perlu dilakukannya analisis penerimaan dan analisis biaya usaha di Kebun Lebah Simpur. Untuk mengetahui nilai penerimaan, dapat dihitung dengan mengalikan volume produksi madu lebah dengan harga jual produk. Berikut merupakan rumus menghitung total penerimaan (Soekartawi, 2016):

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

- TR = *Total revenue*/total penerimaan (Rp)
- P = Harga produk madu lebah (Rp)
- Q = Jumlah produksi madu lebah (botol)

Analisis struktur biaya dilakukan dengan menghitung biaya tunai dan non tunai (diperhitungkan) pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Berikut merupakan rumus menghitung total biaya produksi (Soekartawi, 2016):

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

- TC = *Total Cost*/Total Biaya (Rp)
- TFC = *Total Fixed Cost*/Total Biaya Tetap (Rp)
- TVC = *Total Variable Cost*/Total Biaya Variabel (Rp)

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

Gambar 1. Business Model Canvas (BMC)
(Sumber: Osterwalder dan Pigneur, 2010)

Mengukur pendapatan suatu usaha, yaitu dengan menghitung total penerimaan dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan Kebun Lebah Simpbur. Pendapatan dihitung menggunakan rumus pendapatan suatu usaha menurut Soekartawi (2016).

$$\Pi = TR - TC \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

- Π = Pendapatan (Rp)
- TR = Total revenue/total penerimaan (Rp)
- TC = Total cost/biaya total (Rp)

Sebuah usaha dapat memberikan keuntungan jika perbandingan antara total penerimaan dan total biaya (*Revenue Cost ratio*) lebih besar dari satu (Soekartawi, 2016) dengan rumus sebagai berikut:

$$R/C \text{ rasio} = TR / TC \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

- R = Revenue/Penerimaan (Rp)
- C = Cost/Biaya (Rp)

Kriteria penentuan nilai sebagai berikut :

- a. Apabila $R/C > 1$, usaha budidaya lebah madu menguntungkan atau layak untuk diusahakan
- b. Apabila $R/C = 1$, usaha budidaya lebah madu berada di titik impas (*Break Event Point*)
- c. Apabila $R/C < 1$, usaha budidaya lebah madu tidak menguntungkan atau tidak layak untuk diusahakan.

Strategi pengembangan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) yang dijelaskan melalui sembilan elemen. Kesembilan elemen ini menunjukkan bagaimana cara perusahaan berencana untuk menghasilkan suatu pendapatan

yang digambarkan pada Gambar 1. Selanjutnya, melakukan perhitungan terhadap bobot yang telah ditentukan sebelumnya dan melakukan perangkingan pada masing-masing faktor dengan menggunakan matriks IFE dan EFE, serta menentukan posisi suatu usaha. Selanjutnya, mengembangkan strategi melalui matriks SWOT, yang menggabungkan kekuatan dan peluang (SO), kekuatan dan ancaman (ST), peluang dan kelemahan (WO), dan kelemahan dan ancaman (WT). Kemudian, tahap berikutnya melakukan perhitungan menggunakan matriks QSPM untuk merumuskan atau menentukan strategi prioritas teratas berdasarkan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini memiliki satu informan yaitu pemilik usaha yang dijadikan sebagai responden untuk menjawab tingkat pendapatan usaha. Adapun untuk mengetahui strategi pengembangan usaha melibatkan lima orang responden yaitu satu orang pemilik usaha, dua orang karyawan dibagian pemanenan, dan dua orang konsumen.

Analisis Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu

Pada Tabel 2 menunjukkan total penerimaan yang dihasilkan Kebun Lebah Simpbur sebesar Rp885.000.000 per tahun. Penerimaan tertinggi terdapat pada penjualan produk madu lebah yaitu sebesar Rp630.000.000 per tahun dengan persentase 71,19 persen. Besarnya penerimaan yang diperoleh dikarenakan Kebun Lebah Simpbur membudidayakan lebah madu sebanyak 30 koloni log buatan dan 350 log kayu koloni lebah.

Dalam satu log kayu koloni lebah menghasilkan madu sekitar 250 ml setiap panen dalam satu bulan sekali, sehingga mampu menghasilkan 4.200 botol madu dengan ukuran 250 ml dalam satu tahun. Hal ini sejalan dengan penelitian Sari dkk. (2020), bahwa banyaknya jumlah koloni yang dibudidayakan akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh suatu usaha dengan asumsi sumber nektar bagi lebah madu di lokasi pembudidayaan harus terpenuhi untuk semua koloni lebah madu yang sedang dibudidayakan.

Tabel 1. Analisis pendapatan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpurn

No	Uraian	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Usahatani per 380 koloni		Usahatani per koloni		(%)
				Jumlah	Total Nilai (Rp/tahun)	Jumlah	Total Nilai (Rp/tahun)	
1	Penerimaan							
	Madu Lebah	botol	150.000	4.200	630.000.000	11,05	1.657.895	71,19
	Log Kayu Koloni Lebah	unit	1.500.000	50	75.000.000	0,13	197.368	8,47
	Log Buatan	unit	6.000.000	30	180.000.000	0,08	473.684	20,34
	Total Penerimaan	Rp			885.000.000		2.328.947	100
2	Biaya Produksi							
	Biaya Tunai							
	1. Biaya bahan baku							
	a. Log kayu Koloni Lebah	unit	600.000	60	36.000.000	0,16	94.737	17,12
	b. Topping	unit	150.000	60	9.000.000	0,16	23.684	4,28
	c. Log Buatan	unit	1.500.000	20	30.000.000	0,05	78.947	14,26
	2. Biaya kemasan							
	a. Botol 250 ml	botol	1.600	4.200	6.720.000	11,05	17.684	3,20
	b. Stiker	pcs	1.563	4.200	6.562.500	11,05	17.270	3,12
	c. Bubble Warp	roll	150.000	3	450.000	0,01	1.184	0,21
	d. Lakban	pcs	6.000	3	18.000	0,01	47	0,01
	3. Pipet 50 ml	pcs	5.000	20	100.000	0,05	263	0,05
	4. Biaya transportasi	liter	12.400	12	148.800	0,03	392	0,07
	5. Biaya pembelian bibit tanaman							
	a. Bibit bunga pagoda	bibit	25.000	4	100.000	0,01	263	0,05
	b. Bibit pacar air	biji	100	500	50.000	1,32	132	0,02
	c. Bibit air mata pengantin	bibit	5.000	12	60.000	0,03	158	0,03
	d. Rombusa kuning	bibit	4.000	11	44.000	0,03	116	0,02
	5. Pajak PBB	Rp			50.000		132	0,02
	6. TKLK							
	a. Karyawan Pemanenan	HOK	140.000	45	6.300.000	0,12	16.579	3,00
	b. Karyawan Kebersihan	HOK	60.000	192	11.520.000	0,51	30.316	5,48
	Total Biaya Tunai				107.123.300		281.903	50,93
	Biaya Diperhitungkan							
	1. Sewa lahan	m2			18.300.000		48.158	8,70
	2. TKDK	HOK	60.000	720	43.200.000	1,89	113.684	20,54
	3. Penyusutan Alat	Rp			41.704.167		109.748	19,83
	Total Biaya Diperhitungkan	Rp			103.204.167		271.590	49,07
	Total Biaya Produksi	Rp			210.327.467		553.493	100
3	Pendapatan Atas Biaya Tunai	Rp			777.876.700		2.047.044	
	Pendapatan Atas Biaya Total	Rp			674.672.533		1.775.454	
4	R/C Ratio Terhadap Biaya Tunai				8,26		8,26	
	R/C Ratio Terhadap Biaya Total				4,21		4,21	

Biaya produksi dapat dibagi ke dalam dua kelompok utama, yakni biaya tunai dan biaya non tunai (diperhitungkan). Biaya tunai pada Kebun Lebah Simpurn per 380 koloni yaitu sebesar Rp107.123.300 dengan persentase 50,93 persen. Selain itu, biaya diperhitungkan adalah biaya tidak langsung atau non-tunai yang diperhitungkan secara ekonomi, seperti biaya sewa lahan, upah TKDK dan biaya penyusutan alat. Biaya non tunai yang dikeluarkan Kebun Lebah Simpurn per 380 koloni yaitu sebesar Rp103.204.167 dengan persentase 49,07 persen, sehingga total biaya produksi pada Kebun Lebah Simpurn yaitu sebesar Rp210.327.467.

Komponen biaya yang menjadi penyumbang terbesar pada biaya produksi yaitu berasal dari biaya diperhitungkan, tepatnya pada biaya yang dikeluarkan guna tenaga kerja dalam keluarga (TKDK). Hal tersebut selaras dengan penelitian

Hidayatullah dkk. (2023), biaya gaji karyawan menjadi komponen biaya tertinggi yang dikeluarkan CV. Pondok Lebah yaitu sebesar Rp516.600.000 dengan persentase 44,36 persen. Dimana CV. Pondok Lebah memiliki 13 karyawan yang terdiri dari divisi manajemen, marketing, produksi, dan peternakan, setiap divisinya memiliki gaji yang berbeda-beda. Adanya perbedaan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja pada penelitian yang dilakukan Hidayatullah dkk. (2023), dapat diakibatkan karena adanya perbedaan dalam penggunaan tenaga kerja lebih banyak dan biaya gaji yang dikeluarkan untuk setiap karyawannya.

Pendapatan dibagi dua kategori yaitu pendapatan atas biaya tunai dan pendapatan atas biaya total. Berdasarkan Tabel 2, diketahui bahwa Kebun Lebah Simpurn dengan populasi ternak sebanyak 380 koloni menghasilkan pendapatan atas biaya tunai

sebesar Rp777.876.700 per tahun dengan R/C atas biaya tunai sebesar 8,26, sedangkan pendapatan atas biaya total sebesar Rp674.672.533 per tahun dengan R/C atas biaya total sebesar 4,21. Kebun Lebah Simpur dikatakan menguntungkan, apabila R/C > 1. Hal ini selaras dengan penelitian Faisal, Suyatno, & Suharyani (2023), dimana hasil R/C rasio yang diperoleh sebesar 3,79 berarti petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp3,79 untuk setiap 1 rupiah yang dikeluarkan. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani madu kelulut di Desa Nanga Kebebu menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode *Business Model Canvas* (BMC)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Kebun Lebah Simpur, diperoleh sembilan komponen *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) merupakan alat yang sering digunakan untuk memberikan gambaran terkait dengan kondisi bisnis secara ringkas dan mudah dipahami.

Model ini mencakup beberapa aspek penting seperti siapa target pelanggan, produk atau layanan apa yang ditawarkan, bagaimana cara menjangkau pelanggan, bagaimana membangun hubungan dengan pelanggan, dari mana sumber pendapatan, aktivitas bisnis apa saja yang dilakukan, sumber daya apa yang dibutuhkan, siapa saja partner bisnis, dan bagaimana struktur pengeluaran biaya. Rencana *Business Model Canvas* (BMC) untuk Kebun Lebah Simpur disajikan dalam Tabel 2.

Kondisi usaha di Kebun Lebah Simpur diketahui melalui analisis terkait faktor internal dan faktor eksternal yang didasari 9 komponen *Business Model Canvas* (BMC) yang sudah dibuat sebelumnya. Kesembilan komponen tersebut kemudian dibagi dua kelompok yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal (dari dalam perusahaan) meliputi sumber daya kunci (*key resources*), kemitraan strategis (*key partnership*), kegiatan inti (*key activities*), dan struktur pembiayaan (*cost structure*).

Tabel 2. *Business Model Canvas* Kebun Lebah Simpur

<p><i>Key partnerships:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Kerja sama tidak tertulis dengan Pondok Modern Darussalam Gontor, Polres, Polda, Mabes Polri, BNN yang merupakan pelanggan tetap kebun lebah simpur 	<p><i>Key activities:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mempersiapkan koloni hingga madu siap di panen 2) Melakukan pemasaran secara langsung yaitu konsumen datang langsung ke lokasi atau dapat melakukan pemesanan terlebih dahulu menggunakan 3) Menyediakan jasa antar/kurir jika terdapat pesanan dari luar daerah 4) Menyediakan wisata edukasi 	<p><i>Value propositions:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Produk terjamin kemurniannya 2) Memiliki karakteristik rasa manis dan sedikit asam 3) Wisata edukasi yang memberikan pengalaman menarik yaitu pengunjung diperbolehkan untuk mencoba memanen madu secara langsung. 	<p><i>Customer relationships:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Konsumen berkomunikasi secara langsung dengan pemilik usaha. 2) Sesekali akan memberikan diskon kepada pelanggan yang sudah sering melakukan pembelian produk madu lebah di kebun lebah simpur. 	<p><i>Customer segments:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Seluruh kalangan dimulai dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa. 2) Alasan utama pelanggan membeli madu yaitu karena banyak manfaat yang dapat diperoleh terutama bagi kesehatan, seperti meningkatkan daya tahan tubuh dan mempercepat penyembuhan setelah sakit.
	<p><i>Key resources:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Tanah dan bangunan, sarana dan prasarana produksi hingga koloni lebah yang dimiliki. 2) Surat tanda kepemilikan & perizinan yang membuktikan bahwa Kebun Lebah Simpur legal untuk melakukan usaha. 3) Tenaga kerja yang dimiliki kebun lebah simpur yaitu TKDK (pemilik) dan TKLK (masyarakat sekitar) 4) Modal usaha yang dimiliki oleh kebun lebah simpur merupakan modal probadi 		<p><i>Channels:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Saluran pemasaran dilakukan secara langsung atau personal selling dengan mendatangi lokasi Kebun Lebah Simpur untuk melakukan pembelian. 2) Pemesanan juga dapat melalui media sosial 3) Menyediakan jasa pesan antar/kurir untuk pemesanan di luar daerah 	
<p><i>Cost structure:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Biaya tetap yang meliputi gaji karyawan dan pajak PBB 2) Biaya variabel yang meliputi biaya operasional produksi 		<p><i>Revenue streams:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Penjualan produk madu lebah 2) Penjualan log kayu dan log buatan yang berisi koloni berdasarkan permintaan 		

Tabel 3. Matrix IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Faktor Internal		Rating	Bobot	Skor (RxB)	Ranking
Kekuatan					
1	Lokasi kebun yang strategis di area Simpung dengan keanekaragaman tanaman berbunga	3	0,09	0,274	7
2	Koloni lebah sudah teradaptasi dengan kondisi lingkungan lokal	4	0,08	0,308	4
3	Akses ke sumber air bersih untuk kebutuhan lebah	4	0,08	0,325	3
4	Kemurnian produk terjamin	4	0,11	0,431	1
5	Sudah memiliki izin usaha dan sertifikat halal	4	0,09	0,343	2
6	Teknik budidaya yang disesuaikan dengan kondisi iklim dan vegetasi Simpung	4	0,07	0,295	5
7	Integrasi konsep agrowisata dengan budidaya lebah	4	0,07	0,277	6
8	Efisiensi biaya operasional karena lokasi terpusat di satu area	3	0,06	0,191	8
Jumlah				2,443	
Kelemahan					
1	Kurangnya tenaga kerja terampil yang memahami teknik budidaya modern	3	0,06	0,191	2
2	Peralatan masih tradisional	3	0,05	0,165	5
3	Kurangnya kerjasama dengan institusi penelitian atau pemerintah untuk usaha perlebahan	3	0,06	0,178	3
4	Kurangnya inovasi dalam pengembangan produk turunan	3	0,07	0,201	1
5	Belum terdapat sistem pencatatan terkait dengan aktivitas di Kebun Lebah Simpung	3	0,05	0,142	6
6	Belum terdapat perantara/saluran distribusi	3	0,06	0,175	4
Jumlah				1,052	
Total Nilai IFE			1,00	3,495	

Sedangkan faktor eksternal (dari luar perusahaan) terdiri dari segmen pelanggan (*customer segment*), nilai yang ditawarkan (*value propositions*), saluran distribusi (*channels*), relasi dengan pelanggan (*customer relationships*), dan sumber pendapatan (*revenue streams*). Temuan dari kajian terhadap faktor internal dan eksternal tersebut selanjutnya diformulasikan ke dalam matriks IFE dan EFE yang disajikan dalam Tabel 4 dan 5.

Hasil dari analisis faktor internal dan faktor eksternal di Kebun Lebah Simpung, kemudian dimasukkan ke dalam *matrix internal-eksternal* (IE). Diketahui pada Tabel 4 dan 5, bahwa total nilai pada matriks IFE sebesar 3,495 dan total nilai pada matriks EFE sebesar 3,208. Dalam membentuk matriks internal-eksternal (IE) dapat ditentukan dari nilai matriks eksternal yang diinput pada sumbu Y dan nilai matriks internal yang diinput pada sumbu X. Dengan demikian posisi Kebun Lebah Simpung disajikan dalam Tabel 5.

Pada Tabel 6, Kebun Lebah Simpung berada di kuadran I, atau berada pada posisi *growth and build* (pertumbuhan dan pembangunan). Strategi yang paling sesuai adalah strategi intensif atau strategi integrasi. Dimana strategi intensif dapat mencakup pengembangan pasar, pengembangan produk, dan penetrasi pasar. Sedangkan, strategi integratif dapat mencakup integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal. Tujuan strategi ini yaitu meningkatkan penjualan, aset, pengembangan produk, atau penambahan produk yang sudah ada, serta memperluas akses ke pasar (Fred dan David, 2017)

Analisis SWOT dibagi menjadi 4 strategi yang didasari oleh faktor internal dan faktor eksternal yaitu *Strength-Opportunities* (S-O), *Weakness-Opportunities* (W-O), *Strength-Threats* (S-T), dan *Weakness-Threats* (W-T). Analisis SWOT pada penelitian ini menghasilkan 14 strategi alternatif yang nantinya akan ditentukan tiga strategi prioritas terbaik untuk dijalankan oleh suatu usaha.

Tabel 4. Matrix EFE (*External Factor Evaluation*)

Faktor Eksternal		Ratin g	Bobo t	Skor (RxB)	Rankin g
Peluang					
1	Meningkatkan minat wisatawan terhadap konsep wisata edukasi perlebahan	4	0,08	0,333	2
2	Meningkatkan kesadaran konsumen akan manfaat madu murni	3	0,09	0,258	5
3	Pengembangan produk turunan bernilai tambah	3	0,09	0,269	4
4	Pengembangan platform digital dan media sosial untuk menjangkau konsumen milenial	3	0,10	0,308	3
5	Mulai menyalurkan produk madu ke agen/distributor dalam pemasaran	3	0,06	0,188	6
6	Membangun hubungan langsung dengan konsumen melalui kunjungan kebun	4	0,10	0,400	1
7	Menyelenggarakan workshop dan pelatihan perlebahan untuk masyarakat umum	3	0,06	0,177	7
8	Potensi pendapatan dari paket wisata edukasi ke Kebun Lebah Simpur	3	0,06	0,177	7
Jumlah				2,110	
Ancaman					
1	Beredarnya madu palsu harga murah yang merusak persepsi nilai produk asli	4	0,09	0,354	1
2	Munculnya pesaing yang lebih cepat mengadopsi inovasi produk dan kemasan menarik	3	0,07	0,223	2
3	Masuknya kompetitor besar dengan jaringan distribusi yang lebih luas	3	0,06	0,185	4
4	Kompetitor sudah menggunakan alat lebih modern dan periklanan dalam promosi produk madu	3	0,07	0,208	3
5	Penurunan harga madu akibat masuknya produk impor	2	0,06	0,128	5
Jumlah				1,097	
Total Nilai EFE			1,00	3,208	

Tabel 5. Matriks IE

		Total Nilai IFE		
		Kuat 3.00-4.00	Rata-rata 2.00-2.99	Lemah 1.00-1.99
Total Nilai EFE	Tinggi 3.00-4.00	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Stabilisasi
	Sedang 2.00-2.99	IV Pertumbuhan	V Stabilisasi	VI Divestasi
	Rendah 1.00-1.99	VII Stabilisasi	VIII Divestasi	IX Divestasi

Berdasarkan hasil penelitian, untuk meningkatkan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, direkomendasikan tiga strategi prioritas utama, sebagai berikut:

1. Memaksimalkan kegiatan agrowisata sebagai media edukasi terkait produk, meningkatkan visibilitas, sekaligus sebagai media *branding* produk untuk membangun loyalitas konsumen jangka panjang.
2. Mengembangkan produk turunan madu yang memiliki nilai tambah untuk memperluas segmen pasar.
3. Mengoptimalkan wisata edukasi dengan menjalin kerja sama dengan pemerintah terkait bantuan yang dapat digunakan sebagai sumber pendapatan alternatif sambil memberikan pengalaman langsung kepada konsumen.

KESIMPULAN

Kebun Lebah Simpur layak dan menguntungkan untuk diusahakan. Kebun Lebah Simpur berada

pada kuadran I dan berada pada posisi tumbuh dan membangun (*growth and build*). Strategi prioritas utama yang dapat digunakan guna mengembangkan dan mempertahankan Kebun Lebah Simpur, yaitu 1) Memaksimalkan kegiatan agrowisata sebagai media edukasi terkait produk, meningkatkan visibilitas produk, sekaligus sebagai media *branding* produk untuk membangun loyalitas konsumen dalam jangka panjang, 2) Mengembangkan produk turunan madu yang memiliki nilai tambah untuk memperluas segmen pasar, dan 3) Mengoptimalkan konsep wisata edukasi dengan menjalin kerja sama dengan pemerintah terkait bantuan yang dapat digunakan sebagai sumber pendapatan alternatif sambil memberikan pengalaman langsung kepada konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Andaruisworo, S. (2015). *Agribisnis Aneka Ternak*. Jengjala Pustaka Utama. [http://repository.unpkediri.ac.id/3526/4/Agribisnis Aneka Ternak_compressed.pdf](http://repository.unpkediri.ac.id/3526/4/Agribisnis%20Aneka%20Ternak_compressed.pdf)
- Apriyani, D., Erminawati, & Karmiyantiningsih, E. D. (2022). *Dasar-Dasar Agribisnis Ternak*. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Vol. 1, Issue 1).
- Azlan, A., Yoza, D., & Mardhiansyah, M. (2016). Tingkat keberhasilan perpindahan koloni *Trigona* spp. pada sarang buatan di Hutan Larangan Adat Desa Rumbio Kabupaten Kampar. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau*, 3, 1–7. <https://www.neliti.com/publications/185182/ti>

- ngkat-keberhasilan-perpindahan-koloni-trigona-spp-pada-sarang-buatan-di-hutan#cite
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Sensus Pertanian 2023*. Badan Pusat Statistik. <https://sensus.bps.go.id/main/index/st2023>
- Edo, M. A., Arifin, Z., & Khoirunnisa, N. (2022). Analisis Efisiensi Biaya dan Keuntungan Usaha Produksi Madu di CV. Kembang Joyo Malang. *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Tribhuwana Tunggaladewi*. <https://rinjani.unitri.ac.id/handle/071061/1370>
- Fitriyah, A., Mujiburrahman, I., Mariani, Y., & Isyaturriyadhah, I. (2020). Analisis pendapatan usaha ternak lebah madu (*Trigona Sp*) di Desa Sukadana Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara. *JAS (Jurnal Agri Sains)*, 4(2), 162–167. <https://doi.org/https://doi.org/10.36355/jas.v4i2.427>
- Fred, D. R., & David, F. R. (2017). *Konsep Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*. Penerbit Salemba Empat: Edisi: Jakarta (Vol. 15). Penerbit Salemba Empat. <https://scholar.google.com/citations?user=8jMie9kAAAAJ&hl=id&oi=sra>
- Hidayatullah, Rochaeni, S., & Habibaty, D. M. (2023). Analisis struktur biaya dan pendapatan usaha madu lebah Apis Mellifera di CV. Pondok Lebah Bekasi. *Jurnal Fakultas Sains Dan Teknologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/66959>
- Insusanty, E. (2022). Analisis kelayakan usaha lebah madu CV. Madu Kuok Kabupaten Kampar. *Jurnal Agribisnis*, 24(2), 239–250. https://scholar.google.com/citations?user=0nc7I_sAAAAJ&hl=id&oi=sra
- Parasdy, W., Mastuti, S., & Djatmiko, O. E. (2013). Analisis finansial usaha peternakan ayam niaga petelur di Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar. *Jurnal Ilmiah Peternakan*, 1(1), 88–98. <https://id.scribd.com/doc/315874879/Analisis-Finansial-Usaha-Peternakan-Ayam-Niaga-Petelur-Di-Kecamatan-Kademangan-Kabupaten-Blitar>
- Sari, N. M. W., Trisantika, N. A., Mundiya, A. I., & Septiadi, D. (2020). Kelayakan finansial usaha budidaya lebah madu di KPHL Rinjani Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat. *AgriHumanis: Journal of Agriculture and Human Resource Development Studies*, 1(2), 135–144. <https://doi.org/https://doi.org/10.46575/agrihumanis.v1i2.76>
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia (UI-Press).
- Suhairi, D. (2024). *Manajemen Strategik (Kajian Konsep-Konsep)*. CV Widina Media Utama. <https://repository.penerbitwidina.com/publications/584934/manajemen-strategik-kajian-konsep-konsep>