

## Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Hutan (KTH) Dalam Budidaya Lebah Madu di Wilayah KPH Dolago Tanggunu

### OPEN ACCESS

Edited by  
Shahabuddin Saleh  
Nur Edy

\*Correspondence  
Dewi Soekardjo  
[soekardjodewi@gmail.com](mailto:soekardjodewi@gmail.com)

Received  
08/01/2024  
Accepted  
09/02/2024  
Published  
31/03/2024

Citation  
Dewi Soekardjo (2024)  
Empowerment Strategies for  
Forest Farmer Groups (FFGs) in  
Honeybee Cultivation within the  
Dolago Tanggunu Forest  
Management Unit Area

## Empowerment Strategies for Forest Farmer Groups (FFGs) in Honeybee Cultivation within the Dolago Tanggunu Forest Management Unit Area

Dewi Soekardjo<sup>1</sup>, Ariyanti<sup>2</sup> and Andi Sahri Alam<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Magister Ilmu Pertanian Pascasarjana  
Universitas Tadulako

<sup>2</sup>Dosen Program Studi Magister Ilmu Pertanian Pascasarjana  
Universitas Tadulako

### Abstract

This research aims to empower and identify internal (strengths and weaknesses) and external (opportunities and threats) factors influencing the empowerment of Forest Farmer Groups (FFGs) in honeybee cultivation within the Dolago Tanggunu Forest Management Unit, Central Sulawesi. The study was conducted from March to May 2023, involving 45 respondents from 3 FFGs, each comprising 15 members. Qualitative descriptive analysis and SWOT analysis with IFAS and EFAS matrices were employed. The results of the internal and external factor analyses revealed strengths such as training for FFG members and financial assistance, weaknesses including limited FFG members participating in training and difficulties in securing additional funds for maintenance costs. Opportunities encompassed government support and consumer trust in products, while threats comprised weather changes and underutilization of technology for information acquisition. The SWOT analysis placed the study in Quadrant 1, indicating support for an aggressive strategy leveraging strengths to seize opportunities. Strategies suggested involve enhancing relationships among government, FFGs, and partners, boosting honey production and quality, providing regular honeybee cultivation training, utilizing agricultural and information technologies for product marketing, and employing attractive packaging to enhance consumer appeal.

**Key words:** Developing strategy, Forest farmer group, Honey bee cultivation, SWOT

## Pendahuluan

Hutan tunduk pada peraturan pemerintah sebagai sumber daya alam yang menghasilkan hasil yang bermanfaat seperti penciptaan lapangan kerja, promosi pembangunan daerah, fasilitasi pertumbuhan ekonomi, dan pemenuhan fungsi penting sebagai sistem pendukung ekologi global. Selain itu, kayu memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan dasar masyarakat, termasuk rezeki, sumber daya konstruksi, bahan obat, dan pendapatan rumah tangga. Oleh karena itu, masyarakat berupaya untuk mengelola hutan secara efektif dengan cara yang menjamin ketersediaan hasil hutan yang berkelanjutan untuk generasi berikutnya (Pratiwi dkk., 2020).

Madu yang merupakan produk sampingan pemeliharaan lebah tergolong sebagai salah satu hasil hutan bukan kayu. Indonesia menunjukkan potensi yang signifikan untuk budidaya madu, karena lingkungan tropis yang menguntungkan dan sumber daya hutan yang melimpah yang kondusif untuk praktik pemeliharaan lebah. Lebah madu merupakan sumber daya hutan yang berharga dengan potensi yang signifikan untuk budidaya dan pengembangan. Penyebab fenomena ini dapat dikaitkan dengan ketersediaan sumber makanan yang cukup bagi lebah yang berasal dari berbagai jenis tumbuhan, baik yang terdapat di hutan, area pertanian, maupun perkebunan (Setiawan, 2017; Nurhikmah dkk., 2020).

Keterbatasan pengelolaan hutan di Indonesia terlihat dari belum lengkapnya peraturan perundang-undangan yang mengatur pembentukan lembaga pengelola hutan dan penetapan kawasan hutan. Kondisi saat ini telah menimbulkan berbagai permasalahan yang berkaitan dengan bidang kehutanan di Indonesia. Menanggapi faktor-faktor tersebut, Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) dibentuk (Herwono dan Ekawati, 2014).

Peningkatan pertumbuhan dalam sektor kehutanan secara signifikan dibentuk oleh peran penting yang dimainkan oleh kelompok tani pedesaan dalam memberikan bantuan dan melaksanakan beragam inisiatif yang sedang

berlangsung atau prospektif. Kelompok tani memegang peranan penting dalam kemajuan pembangunan kehutanan. Oleh karena itu, sangat penting untuk memprioritaskan pembentukan inisiatif kehutanan yang dapat meningkatkan produktivitas dan pada akhirnya mengarah pada pencapaian swasembada pangan. Pencapaian kemajuan di bidang kehutanan sangat bergantung pada Sumber Daya Manusia (SDM) yang meliputi kompetensi, keahlian, dan sikap psikologis petani hutan. Oleh karena itu, sangat penting untuk membangun kerangka kerja yang kuat untuk pembangunan kehutanan yang berpusat pada pemberdayaan kelompok tani. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk mengatasi dan mengevaluasi tantangan yang mereka hadapi secara mandiri (Kurniani dan Priansa, 2017).

Keterlibatan kelompok tani merupakan salah satu faktor penentu kemajuan sektor kehutanan. Kelompok tani memiliki peran penting dalam memfasilitasi kemajuan perekonomian nasional. Oleh karena itu, sangat penting untuk meningkatkan kapasitas dan pemberdayaan kolektif pertanian. Revitalisasi, pembinaan, dan peningkatan pemberdayaan organisasi kelompok tani sangat penting untuk memfasilitasi perkembangan optimal mereka dan memungkinkan operasi bisnis yang efektif. Menurut Anwas (2013), konsep pemberdayaan meliputi pemberian dorongan, arahan, atau bantuan untuk meningkatkan kapasitas individu atau kelompok untuk mencapai kemandirian. Upaya ini merupakan fase penting dalam proses pemberdayaan, dengan tujuan memodifikasi perilaku dan kebiasaan untuk mendorong peningkatan perilaku, sehingga meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan secara keseluruhan.

Yang dimaksud dengan “Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH)” adalah kawasan yang ditunjuk untuk pengelolaan hutan yang selaras dengan tujuan dan fungsi pokoknya, dengan tujuan untuk mencapai praktek pengelolaan yang efisien dan berkelanjutan (sebagaimana disebutkan dalam Permenhut No. P.6/Menhut). -II/2010). Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.

6 Tahun 2007, pembentukan KPH telah menjadi elemen penting dalam kebijakan pengelolaan hutan di Indonesia. Satuan Kilometer per jam (KPH) telah diidentifikasi secara khusus sebagai alat penting untuk tujuan reformasi dalam sektor kehutanan domestik (Sahide dkk., 2016) dan untuk peningkatan tata kelola hutan di Indonesia (Herwono dan Ekawati, 2014).

Dalam konteks pengelolaan hutan dan kawasan hutan, Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) telah membentuk kelompok untuk memberikan dukungan dalam pelaksanaan operasi ini. Tujuan utama dari kelompok ini adalah untuk membantu KPH dalam keberhasilan pelaksanaan tugas mereka. Kelompok Tani Hutan (KTH) merupakan kelompok yang dibentuk untuk mengakui kontribusi masyarakat terhadap pendirian KPH. Hal ini dicapai dengan secara aktif melibatkan penduduk desa dan masyarakat yang tinggal di sekitar kawasan hutan. Kelompok terlibat dalam berbagai kegiatan, seperti proyek pemberdayaan masyarakat, inisiatif perlindungan hutan, dan upaya terencana lainnya (Nurhikmah dkk., 2020).

Kelompok Tani Hutan (KTH) secara resmi diakui dan ditetapkan dalam Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia No. P.89/MenLHK/SETJEN/KUM.1/8/2018. Menurut peraturan ini, KTH terdiri dari warga negara Indonesia yang terlibat aktif dalam kegiatan kehutanan, baik di dalam maupun di luar kawasan hutan yang ditentukan.

Kawasan Dolago Tanggunung di Sulawesi Tengah memiliki potensi yang cukup besar untuk perluasan dan pertumbuhan industri peternakan lebah madu. Wilayah setempat memiliki sumber daya alam yang melimpah yang secara efektif memenuhi beragam prasyarat lokasi yang diperlukan untuk praktik pemeliharaan lebah madu. Diharapkan terjalinnya hubungan kerjasama yang kuat dengan kelompok KPH, memfasilitasi saling mendukung dalam perolehan pengetahuan dan kemajuan teknologi yang berkaitan dengan budidaya lebah madu. Kehadiran strategi pemberdayaan kolektif memegang peranan penting dalam

kemajuan pertanian lebah madu (Hidayat dkk., 2019). Rencana pemberdayaan kelompok terdiri dari serangkaian tindakan atau inisiatif berurutan yang ditujukan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas kelompok. Proses tersebut memerlukan pemeriksaan lingkungan sekitar, termasuk faktor eksternal dan dinamika internal di dalam kelompok. Ini juga melibatkan perumusan rencana strategis jangka panjang, diikuti dengan pelaksanaan strategi. Selanjutnya, evaluasi hasil dilakukan, dan langkah-langkah yang tepat diambil untuk memastikan kontrol atas proses. Disiplin ilmu strategi menekankan pada pemeriksaan faktor eksternal seperti peluang dan tantangan, dengan mempertimbangkan faktor internal kelompok, termasuk kekuatan dan keterbatasannya (Setiawan, 2017).

Di wilayah KPH Dolago Tanggunung yang terletak di Kabupaten Parigi Mautong Provinsi Sulawesi Tengah, sejumlah KTH terlibat aktif dalam inisiatif terkait pemberdayaan masyarakat, pengelolaan hasil hutan bukan kayu (HHBK), produksi lebah madu, dan pemberdayaan masyarakat. kemitraan hutan. Beberapa KTH di wilayah KPH Dolago Tanggunung aktif melakukan usaha peternakan lebah madu. Namun demikian, kemajuan industri peternakan lebah madu di daerah ini masih tertinggal dibandingkan tempat lain. Fenomena ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang berkontribusi, termasuk kelangkaan anggota KTH yang telah menjalani pelatihan, tantangan dalam memperoleh tambahan dana untuk biaya pemeliharaan dan pemanenan, produksi madu yang terbatas, harga madu yang relatif rendah, ketergantungan pada peralatan produksi manual, dan kekurangan dalam promosi dan pengemasan produk. Selain faktor-faktor tersebut di atas, KTH juga dapat menghadapi potensi risiko, termasuk pendanaan pemerintah yang tidak memadai, berkurangnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas lebah madu, ketidakstabilan pola cuaca, dan pemanfaatan teknologi yang kurang optimal untuk memperoleh informasi penting (Inggrid dkk., 2019).

Beberapa penelitian yang telah menginvestigasi praktik budidaya lebah madu

dan pemberdayaan Kelompok Tani Hutan (KTH), penelitian terdahulu cenderung fokus pada aspek-aspek teknis budidaya dan kelembagaan, seperti yang terlihat dalam Faisal dkk., (2019), Linda dkk., (2020), Secunda dkk., (2019) dan Nurhikmah dkk., (2020).

Namun, masih terdapat gap atau kesenjangan pengetahuan yang perlu diisi, yaitu; Tidak ada penelitian yang secara komprehensif menganalisis dampak sosial, ekonomi, dan lingkungan dari praktik budidaya lebah madu oleh Kelompok Tani Hutan di wilayah KPH Dolago Tanggunung. Selain itu, belum ada penelitian yang mengidentifikasi dan mengevaluasi strategi pemberdayaan yang paling efektif untuk mendukung praktik budidaya lebah madu ini dalam kerangka KPH Dolago Tanggunung. Oleh karena itu, gap penelitian yang perlu diisi adalah untuk mengkaji dampak sosial, ekonomi, dan lingkungan dari budidaya lebah madu oleh KTH di wilayah ini, serta untuk merumuskan strategi pemberdayaan yang relevan dan efektif.

Keberhasilan implementasi budidaya lebah madu KTH Dolago Tanggunung membutuhkan keterlibatan aktif dari berbagai pemangku kepentingan, termasuk petani yang berperan sebagai pembudidaya dan pemerintah sebagai pembuat kebijakan. Diantisipasi bahwa pemerintah akan menyelaraskan diri dengan para pemangku kepentingan yang terlibat dalam praktik produksi lebah madu. Kolaborasi antara petani dan pemerintah memiliki kapasitas untuk menghasilkan berbagai keuntungan bagi kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat setempat.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti “Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Hutan (KTH) Dalam Budidaya Lebah Madu di Kawasan KPH Dolago Tanggunung” yang bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal serta strategi pemberdayaan KTH dalam budidaya lebah madu di wilayah KPH Dolago Tanggunung Kabupaten Parigi Mautong Provinsi Sulawesi Tengah.

## Metode Penelitian

Studi ini dilakukan selama tiga bulan, mulai dari Maret 2023 hingga Mei 2023, di wilayah KPH Dolago Tanggunung yang terletak di Kabupaten Parigi Moutong, Provinsi Sulawesi Tengah. Partisipan dalam penelitian ini terdiri dari tiga kelompok berbeda yang terlibat dalam budidaya Lebah Madu KTH Dolago Tanggunung. Ketiga kelompok tersebut terdiri dari KTH Lompe Singani dan KTH Kayu Manis, keduanya berada di Desa Jonokalaora, serta KTH Yelia Berseri di Desa Dolago. Semua kelompok tersebut melakukan kegiatan budidaya lebah madu di KPH Dolago Tanggunung, dengan satu kelompok beranggotakan 15 orang. Strategi pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik pengambilan sampel jenuh atau sering disebut dengan sensus, karena jumlah populasi yang relatif terbatas yaitu 45 individu. Teknik ini melibatkan sampling semua anggota masyarakat.

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif dan menggunakan teknik analisis data SWOT. Peneliti menggunakan pendekatan analisis deskriptif untuk melakukan analisis data kualitatif, dengan fokus khusus untuk menjelaskan perspektif kelompok tani tentang pemberdayaan. Selain itu, studi ini memberikan laporan komprehensif tentang strategi yang diterapkan untuk memberdayakan kelompok tani ini.

Peneliti memantau langsung kelompok-kelompok yang berafiliasi dengan KTH yang bergerak di bidang budidaya lebah madu. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Selain itu, instrumen yang akan digunakan meliputi perlengkapan alat tulis dan berbagai bentuk dokumentasi.

Data yang dimasukkan dalam penelitian ini berasal dari sumber primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi langsung di lapangan dan melalui wawancara langsung dengan tokoh desa dan anggota masyarakat yang berkecimpung dalam budidaya lebah madu

KTH. Penggunaan kuesioner yang berisi pertanyaan yang mencakup identitas responden serta unsur internal dan eksternal, dalam konteks kelompok KTH budidaya lebah madu.

Variabel penelitian mencakup beberapa elemen meliputi, Sumber Daya Manusia (SDM), modal usaha, produk, strategi penetapan harga, alat produksi, dan upaya pemasaran. Selain itu terdapat pertimbangan yang dijadikan variabel eksternal meliputi berbagai unsur yang mempengaruhi proses penyuluhan, antara lain keyakinan konsumen terhadap kualitas lebah madu, keadaan lingkungan, kemajuan teknologi, dan adanya kerjasama wirausaha.

Tahapan awal proses penelitian adalah tindakan mengamati subjek penelitian, yang kemudian dilanjutkan dengan pemberian kuesioner kepada peserta penelitian. Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup, karena responden diharuskan memilih satu jawaban yang dianggap benar. Tahap selanjutnya adalah melakukan wawancara dengan anggota KTH untuk mengetahui keterlibatan mereka dalam pemeliharaan lebah madu. Tahap penutup melibatkan dokumentasi, yang berfungsi untuk mendukung dan meningkatkan data yang diperoleh dari hasil penyelesaian kuesioner. Materi dalam penelitian ini mencakup detail terkait anggota yang berafiliasi dengan KTH dan berbagai bidang yang terkait dengan peternakan lebah madu.

Kerangka analisis SWOT didasarkan pada prinsip mengoptimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus mengurangi kelemahan dan ancaman. Sebelum melakukan analisis SWOT, perlu dilakukan pemeriksaan faktor internal dan eksternal melalui pemanfaatan matriks IFAS (Internal Factors Analysis Summary) dan matriks EFAS (External Factors Analysis Strategy). Matriks ini telah dikembangkan dari kerangka konseptual yang diusulkan oleh Oktoviani (2020). Selanjutnya dilakukan evaluasi secara menyeluruh terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang kemudian divisualisasikan melalui matriks SWOT. Analisis matriks

SWOT melibatkan pembuatan empat strategi berbeda: strategi Kekuatan-Peluang (S-O), strategi Kelemahan-Peluang (W-O), strategi Kelemahan-Ancaman (W-T), dan strategi Kekuatan-Ancaman (S-T).

## Hasil dan Pembahasan

KPHP Model Dolago Tanggunung merupakan satuan wilayah yang lahir dari penggabungan KPHP Unit IX dan KPHL Unit VI. Bentangan geografisnya meliputi Kabupaten Sigi, Kabupaten Parigi Moutong, Kabupaten Donggala, dan Kota Palu, semuanya terletak di dalam Provinsi Sulawesi Tengah. Penataan kawasan ini ditetapkan sesuai dengan Surat Keputusan Menteri Kehutanan No. SK.755/MENHUT-II/2012 tanggal 26 Desember 2012 yang menetapkan luas  $\pm 144.349$  hektar. Wilayah tersebut dicirikan oleh tiga sebutan hutan yang berbeda: Hutan Lindung seluas sekitar 67.794 hektar, Hutan Produksi Terbatas seluas sekitar 57.548 hektar, dan Hutan Produksi Tetap seluas sekitar 19.008 hektar. Berdasarkan temuan tata ruang wilayah Provinsi Sulawesi Tengah yang diperbarui, wilayah KPHP Dolago Tanggunung diperkirakan seluas  $\pm 129.467$  hektar. Kawasan ini selanjutnya dikategorikan menjadi Hutan Lindung seluas  $\pm 58.418$  hektar, Hutan Produksi Terbatas  $\pm 54.125$  hektar, dan Hutan Produksi Tetap  $\pm 16.924$  hektar (Hidayat dkk., 2019).

Kelompok Tani Hutan (KTH) adalah kumpulan petani atau perorangan Indonesia beserta keluarganya masing-masing yang melakukan kegiatan wirausaha di bidang industri kehutanan, khususnya di sekitar kawasan hutan. Kegiatan ini meliputi aspek perdagangan hasil hutan kayu, hasil hutan bukan kayu, dan jasa lingkungan, baik di sektor hulu maupun hilir. Studi ini dilakukan di tiga lokasi berbeda: KTH Yeli Berseri, terletak di desa Jonokalaora, dibentuk pada tahun 2014 dengan anggota 15 orang; KTH Lompe Singgani yang terletak di desa Dolago berdiri pada tahun 2017 dengan anggota 15 orang; dan KTH Cinnamon, didirikan pada tahun 2016 dengan 15 anggota, juga berlokasi di desa Jonokalaora (Ingrid dkk., 2019).

### Hasil Identifikasi Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Perberdayaan KTH

Rencana pemberdayaan KTH untuk kegiatan budidaya lebah madu dilaksanakan melalui pemanfaatan analisis SWOT. Metodologi ini memerlukan identifikasi elemen internal dan eksternal yang berpengaruh pada pemberdayaan KTH di domain peternakan lebah madu. Tabel 1

menyajikan gambaran elemen internal yang berpengaruh terhadap pemberdayaan KTH (Kelompok Tani Hutan) dalam budidaya lebah madu di dalam kawasan KPH (Kawasan Pengelolaan Hutan) Dolago Tanggunung. Sebaliknya, Tabel 2 mendokumentasikan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pemberdayaan KTH dalam budidaya lebah madu di wilayah tersebut.

**Tabel 1.** Faktor Internal Strategi Pemberdayaan KTH Budidaya Lebah Madu

Faktor Strategi Internal	Kekuatan/ <i>Strengths</i> (S)	Kelemahan/ <i>Weaknesses</i> (W)
Sumber daya Manusia (SDM)	Anggota kelompok tani telah mengikuti pelatihan	Terbatasnya anggota KTH yang mengikuti pelatihan
Modal	Adanya bantuan modal berupa alat ekonomi produktif dan bibit lebah madu jenis <i>Apis cerana</i>	Sulitnya modal tambahan untuk biaya pemeliharaan hingga panen
Produk	Produk madu benar-benar produk murni	Produk terbatas
Harga	Ada penentuan harga	Harga madu cenderung murah
Alat Produksi	Menggunakan alat produksi	Alat produksi yang digunakan masih manual
Pemasaran	Saluran distribusi pendek	Belum dilakukan promosi Kemasan belum menarik

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

#### **Faktor Internal**

Kajian strategi internal dilakukan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan pendekatan pemberdayaan KTH lebah madu *Apis cerana*. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menilai unsur-unsur yang mempengaruhi efektivitas strategi. Data yang diperoleh dari wawancara dan kuesioner yang diberikan kepada petani peserta pendekatan pemberdayaan KTH untuk Lebah Madu *Apis cerana* mengungkapkan temuan berikut:

##### *a. Faktor Kekuatan (Strengths)*

Analisis SWOT berikut ini akan mengidentifikasi kekuatan kelompok KTH yang berpotensi menghasilkan outcome positif. Dalam konteks analisis SWOT, merupakan kebiasaan untuk menyebutkan daftar lengkap atribut yang menguntungkan yang menekankan kekuatan dan keunggulan kompetitif KTH.

Faktor kekuatan merupakan komponen dalam faktor strategis internal yang dianggap sebagai aspek yang kuat dan akan berpengaruh terhadap strategi peningkatan kemampuan lebah madu KTH *Apis cerana*. Pemanfaatan aspek kekuatan secara efisien diantisipasi untuk mencapai tujuan yang digariskan dalam strategi pemberdayaan KTH secara efektif. Beberapa faktor terlibat dalam konteks ini antara lain anggota KTH telah mengikuti pelatihan; adanya bantuan modal; produk madu murni dan serta pemasaran yang pendek yang dijabarkan sebagai berikut:

##### *1. Anggota Kelompok Tani Telah Mengikuti Pelatihan*

Kajian ini dilakukan di dalam wilayah desa Dolago Tanggunung, yaitu di tiga Kelompok Tani Hutan (KTH) yang tergabung dalam KPH unit III. Penelitian ini melibatkan tiga orang dari KTH, yaitu Yelia Berseri, Kayu Cinnamon, dan Lompe Singani. Setiap

kelompok terdiri dari 15 orang yang memiliki kerangka organisasi yang terdiri dari ketua, wakil ketua, bendahara, dan anggota. Secara agregat, jumlah peserta yang berpartisipasi dalam penelitian ini berjumlah 45 orang. Komponen ini berperan penting dalam pengembangan setiap organisasi atau *knowledge-intensive technology-based hub* pada KTH (Yunita dkk., 2019).

Berdasarkan temuan yang diperoleh dari kuesioner yang diberikan kepada anggota KTH, ditetapkan bahwa sekitar 30 orang telah mengikuti berbagai sesi pelatihan, meskipun tidak semua anggota menghadirinya. Program pelatihan meliputi Sekolah Lapangan yang berfokus pada pembuatan dan pemasaran produk lebah madu. Selain itu, buku ini memberikan instruksi tentang budidaya lebah madu, dengan tujuan untuk memahami teknik budidaya yang efisien untuk mencapai hasil yang maksimal. Pelatihan tersebut dikoordinir oleh Dinas Kehutanan Kabupaten Parigi Moutong dan Dinas Kehutanan Provinsi Sulawesi Tengah.

## 2. Adanya Bantuan Modal

Modal yang dialokasikan untuk anggota KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani disediakan oleh Dinas Kehutanan Kabupaten Parigi Moutong. Modal tersebut berupa bibit lebah madu apis cerana dan peralatan ekonomi produktif. Apis cerana menunjukkan tingkat ketahanan yang relatif lebih tinggi terhadap parasit dan penyakit, khususnya varroa. Apis cerana, spesies lebah asli, menunjukkan kemahiran yang menonjol sebagai penyerbuk untuk beragam spesies tumbuhan di Indonesia, meliputi tumbuhan rempah dan buah. Alasan utama di balik pemilihan spesies lebah khusus ini untuk dibudidayakan adalah titik fokus diskusi. Selain mendapat bantuan dana dari Dinas Kehutanan Kabupaten Parigi Moutong, anggota KTH juga mendapat bantuan modal untuk menutupi biaya pemeliharaan hingga masa panen. Bantuan diberikan oleh Dinas Kehutanan Provinsi Sulawesi Tengah dan diberikan secara otonom (Asmoro dkk., 2021).

## 3. Produk Madu Murni

Madu adalah bahan organik yang dicirikan oleh rasa sakarinnya, disintesis oleh lebah melalui proses pengumpulan, konversi, dan pengawetan nektar atau getah bunga, bersama dengan sekresi yang berasal dari komponen tanaman yang layak. Menurut Al-Fady (2015), proses tersebut memerlukan transformasi dan penggabungan senyawa tertentu oleh lebah, yang selanjutnya disimpan dalam wadah heksagonal yang terletak di dalam sarang lebah. Madu diklasifikasikan sebagai produk makanan yang dicirikan oleh rasa manisnya yang khas, konsistensi kental, dan rentang warna mulai dari keemasan hingga coklat tua. Menurut Wulansari (2018), madu memiliki ciri konsentrasi gula yang tinggi dan kadar lemak yang rendah.

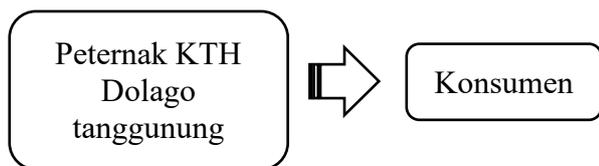
Madu buatan KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Cinnamon, dan KTH Lompe Singani ini bisa dibilang asli dan tidak tercemar. Madu memiliki konsistensi kental dan lengket, ditandai dengan kurangnya fluiditas, melekat kuat saat bersentuhan dengan permukaan tertentu. Selain itu, madu ini tidak menunjukkan fluiditas yang biasanya diamati dalam air. Representasi visual dari ini dapat ditunjukkan pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Produk Madu dari KTH

## 4. Saluran Pemasaran Pendek

Saluran pemasaran usaha lebah madu KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis dan KTH Lompe Singani dapat dilihat pada Gambar 2.



**Gambar 2.** Pola Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran yang dilakukan oleh KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Cinnamon, dan KTH Lompe Singani melibatkan keterlibatan langsung antara produsen dan konsumen. Konsumen mendapatkan barang madu langsung dari lokasi petani. Langkah awal yang dilakukan konsumen untuk memperoleh produk melibatkan memulai kontak dengan peternak. Dalam saluran pemasaran ini, konsumen utama terdiri dari orang-orang yang tinggal di sekitar lokasi petani, termasuk tetangga dan pelanggan terdekat. Para peternak melakukan penjualan madu kepada konsumen dengan menawarkan dua pilihan yaitu botol dengan berat 450 gram dengan harga Rp 120.000,00 per botol, dan botol dengan berat 200 gram dengan harga Rp 80.000,00 per botol. Konsumen memulai pesanan produk setelah menjalin komunikasi awal dengan peternak.

#### *b. Faktor Kelemahan (Weaknesses)*

Faktor kelemahan dianggap sebagai komponen integral dari faktor internal. Kekurangan-kekurangan yang ditemukan akan memberikan tantangan dalam pelaksanaan rencana pemberdayaan oleh KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di kawasan KPH Dolago Tanggunung yang terletak di Kabupaten Parigi Moutong. Beberapa faktor dapat diklasifikasikan ke dalam kategori khusus ini seperti terbatasnya anggota yang mengikuti pelatihan; Biaya pemeliharaan; Harga cenderung murah; Alat produksi yang mahal; Promosi belum maksimal yang dijabarkan sebagai berikut:

#### *1. Terbatasnya Anggota KTH yang Mengikuti Pelatihan*

Dalam penelitian ini, total 45 peserta dilibatkan, mewakili tiga kelompok berbeda: KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani, semuanya berada di dalam wilayah KPH Dolago Tanggunung. Sayangnya, ada anggota yang tidak dapat

mengikuti program pelatihan komprehensif seperti sekolah lapangan secara keseluruhan. Situasi ini berpotensi menghambat jumlah transfer pengetahuan yang optimal. Selain itu, individu-individu tertentu dalam kelompok menunjukkan penekanan yang tinggi pada panggilan utama mereka sebagai petani. Operasi perlebaran terus berfungsi sebagai pekerjaan tambahan atau sekunder bagi individu (Yunita dkk., 2019).

#### *2. Sulitnya Modal Tambahan untuk Biaya Pemeliharaan Hingga Panen*

Modal merupakan komponen penting dalam setiap usaha komersial, termasuk bidang produksi lebah madu. Menurut Subagio dkk. (2017), kelancaran pelaksanaan operasi bergantung pada ketersediaan uang yang memadai. Berkaitan dengan perolehan sumber dana, KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di wilayah KPH Dolago Tanggunung melakukan pengadaan dana melalui pendampingan masyarakat pada saat terbentuknya kelompok tani, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pemeliharaan hingga saat ini. panen. Kehadiran modal pelengkap memainkan peran penting dalam pembentukan dan pertumbuhan usaha budidaya lebah madu. Untuk mencapai tujuan ini, organisasi petani membutuhkan kerjasama rutin dengan mitra atau dukungan yang konsisten dari pemerintah. Diharapkan dengan sumber keuangan yang memadai, kelompok tani dapat mencapai swasembada dalam pendirian dan perluasan usaha budidaya lebah madu mereka. Meskipun tersedia bantuan pemerintah berupa 50 kotak peternakan lebah madu, alokasi saat ini masih belum mencukupi untuk memenuhi kebutuhan budidaya secara memadai. Akibatnya, anggota KTH terus mengantisipasi dan mengandalkan dana pemerintah (Pratiwi dkk., 2020)

#### *3. Harga Cenderung Murah*

Seperti yang dikemukakan oleh Krisdayanto (2018), konsep harga berkaitan dengan jumlah uang yang dibayarkan konsumen sebagai imbalan atas layanan yang diberikan, atau sebagai nilai yang ditukar konsumen untuk memperoleh manfaat dari

kepemilikan atau pemanfaatan barang atau jasa. Namun, Kurniani dan Priansa, (2017) berpendapat bahwa harga merupakan faktor yang sangat erat kaitannya dengan produk dan berfungsi sebagai indikator kualitas produk. Harga adalah faktor yang terkait dengan pendapatan, selain biaya dan pendapatan.

Keberhasilan pendapatan dalam usaha budidaya lebah madu yang dilakukan oleh KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di kawasan KPH Dolago Tanggunung bergantung pada interaksi antara harga madu dan kualitasnya. Namun demikian, hasil yang diharapkan belum tercapai dalam konteks saat ini. KTH Dolago Tanggunung menawarkan produk madu dengan harga yang relatif terjangkau dibandingkan dengan kualitasnya, dengan kisaran harga sekitar Rp. 120.000,00 untuk volume 450 mL. Di pasaran, harga madu bisa mencapai kurang lebih Rp. 160.000,00 untuk madu dengan ukuran dan mutu yang sama.

**4. Alat Produksi yang Digunakan Masih Manual**

Sarana ataupun alat produksi mencakup komponen berwujud dan material yang digunakan dalam penciptaan nilai ekonomi,

termasuk mesin dan peralatan. Kegiatan pemeliharaan, perawatan, pemanenan, pengemasan, dan penjualan di dalam area KPH Dolago Tanggunung, khususnya KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani, tetap dilakukan dengan cara tradisional dan manual. Hal ini menyiratkan bahwa keterlibatan campur tangan manusia tetap diperlukan dalam proses tersebut, sehingga menghasilkan hasil yang tidak optimal (Mutmainnah dkk., 2019).

**5. Belum Dilakukan Promosi**

Laksana (2019) mendefinisikan promosi sebagai cara penjual berkomunikasi dengan pelanggan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku mereka. Melalui upaya promosi, konsumen yang tadinya tidak mengetahui suatu produk menjadi pembeli dan mempertahankan ingatan produk.

Budidaya lebah madu di KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani tidak dibarengi dengan upaya promosi, baik melalui media elektronik maupun media cetak seperti brosur. Industri pemasaran terus memanfaatkan strategi penyebaran informasi melalui komunikasi lisan, khususnya di masyarakat pedesaan.

**Tabel 2.** Faktor Eksternal Strategi Pemberdayaan KTH Budidaya Lebah Madu

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Peluang/Opportunities (O)</b>	<b>Ancaman/Threats (T)</b>
Pemerintah	Adanya dukungan pemerintah	-
Konsumen	Konsumen sangat percaya dengan kualitas produk	-
Lingkungan	-	Cuaca ekstrim
Teknologi	-	Pemanfaatan teknologi masih kurang
Kemitraan	-	Mitra tetap dalam pemasaran hasil belum tersedia.

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

**Faktor Eksternal**

**a. Faktor Peluang (Opportunities)**

Salah satu aspek faktor eksternal yang mempengaruhi situasi tertentu adalah faktor peluang. Faktor-faktor tersebut di atas telah diakui sebagai beragam potensi yang dapat dimanfaatkan secara efektif dalam strategi

pemberdayaan KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di wilayah KPH Dolago Tanggunung. Memaksimalkan potensi ini sangat penting bagi kelompok tani untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Tersedia beberapa peluang, antara lain:

### 1. Adanya Dukungan Pemerintah

Pemerintah memberikan dukungan kepada usaha peternakan lebah madu di KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani, dengan tanggung jawab utama berada di Dinas Kehutanan Kabupaten Parigi Moutong. Dalam konteks tersebut, bantuan yang diberikan berupa bibit lebah madu Apis cerana dan peralatan produktif ekonomis. Selanjutnya, Pemerintah Provinsi Sulawesi Tengah bekerja sama dengan Dinas Kehutanan Provinsi Sulawesi Tengah mengalokasikan 50 kotak untuk peternakan lebah madu dan melaksanakan inisiatif terkait, termasuk pendirian Sekolah Lapang Pengolahan dan Pemasaran Produk di wilayah Provinsi Sulawesi Tengah (Sulistya dkk., 2018)

### 2. Kepercayaan konsumen terhadap produk

Menurut Tjiptono (2019), pengertian “produk” mencakup semua barang yang diperoleh konsumen melalui transaksi dengan produsen, meliputi manfaat esensial, barang berwujud, kemasan, dan komponen tambahan. Untuk menumbuhkan kepercayaan konsumen, beberapa strategi dapat digunakan, termasuk menciptakan persepsi awal yang menguntungkan, membangun saluran komunikasi yang efisien, menawarkan harga yang kompetitif, dan memberikan produk atau layanan dengan kualitas luar biasa. Konsumen yang berinteraksi langsung dengan petani lebah madu di KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Cinnamon, dan KTH Lompe Singani menunjukkan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi terhadap kualitas madu karena kemampuan mereka untuk melihat produk secara visual. Selain itu, terdapat tingkat kepuasan konsumen yang tinggi terhadap kualitas madu yang diperoleh. Namun demikian, masih ada sejumlah konsumen terbatas. Situasi saat ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti distribusi sistem pemasaran yang tidak merata dan kapasitas produksi madu yang terbatas (Secunda dkk., 2019).

### b. Faktor Ancaman (Threats)

Strategi KTH untuk Usaha Budidaya Lebah Madu di KPH Dolago Tanggunung memasukkan faktor ini ke dalam kategori

faktor eksternal, karena dianggap sebagai potensi ancaman yang dapat menghambat kemajuan. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, sangat penting untuk mencegah dan mengatasi faktor-faktor ini melalui langkah-langkah yang tepat. Ada beberapa ancaman yang muncul, antara lain:

#### 1. Perubahan Cuaca

Perubahan cuaca dapat berdampak pada produksi dan kualitas madu. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yunita dkk., (2019), telah diamati bahwa kondisi cuaca memainkan peran penting dalam memfasilitasi budidaya lebah madu. Temperatur ekstrem, seperti cuaca panas, berpotensi memicu agresi yang meningkat pada lebah madu di luar perilaku khasnya. Faktor-faktor tersebut di atas memiliki dampak yang signifikan pada berbagai tahapan yang terlibat dalam produksi lebah madu, serta pemecahan koloni dan penggabungan koloni lebah madu. Faktor-faktor ini menimbulkan tantangan yang cukup besar bagi peternak dalam usaha mereka. Sebaliknya, kondisi iklim yang berlaku di musim hujan cenderung mengurung lebah di dalam sarangnya, membuat mereka lebih rentan terhadap tantangan dalam mencari makanan. Akibatnya, produksi madu terhambat. Akibatnya, sangat penting bagi peternak lebah untuk menyesuaikan praktik mereka dalam menanggapi fluktuasi kondisi iklim. Selain kondisi meteorologi, terjadinya kelaparan dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap produksi lebah madu. Saat ini, ada kekurangan pakan yang tersedia di sekitar area pemeliharaan, yang menyebabkan konsekuensi yang tidak menguntungkan dari kelaparan di dalam koloni lebah (Nurhikmah dkk., 2020).

#### 2. Belum Memanfaatkan Teknologi untuk Memperoleh Informasi

Perkembangan teknologi informasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk industri budidaya lebah madu. Anggota KTH memiliki kemampuan untuk mengakses beragam informasi yang berkaitan dengan budidaya lebah madu yang tersebar di ranah online. Namun, perlu dicatat bahwa

lembaga KTH tertentu, seperti KTH Dolago Tanggung, belum sepenuhnya memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan lebah madu secara efektif. Faktor utama yang berkontribusi terhadap terbatasnya konektivitas jaringan di sekitar KTH adalah terbatasnya akses ke sumber daya jaringan. Pemasaran produk umumnya dilakukan melalui sistem pemasaran *word-of-mouth* (WOM) dalam konteks yang relevan (Riyanto dkk., 2022).

Strategi pemasaran yang dikenal dengan *word of mouth* biasa disebut dengan *word of*

*mouth marketing*. Pendekatan ini melibatkan pemanfaatan perantara untuk memfasilitasi komunikasi antar individu, baik melalui sarana lisan, tertulis, atau elektronik. Ini secara khusus berfokus pada berbagi pengalaman terkait pembelian layanan atau pemanfaatan produk (Kotler, 2010). Ada keraguan di antara orang-orang tertentu mengenai keaslian madu Apis cerana, karena beberapa contoh telah didokumentasikan di mana madu murni dan madu palsu sengaja disalahartikan. Contoh ketidakmurnian dapat diamati dalam kombinasi madu dan gula.

**Tabel 3.** Matriks IFAS dan EFAS

Faktor Internal dan Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
<b>Kekuatan</b>			
1 Pelatihan telah diikuti oleh anggota kelompok tani.	0.19	4	0.77
2 Bantuan modal dalam bentuk alat ekonomi produktif dan bibit lebah madu jenis Apis cerana telah diberikan	0.19	3.87	0.72
3 Produk madu adalah produk yang benar-benar murni.	0.15	3.02	0.44
4 Harga telah ditentukan.	0.15	3.04	0.45
5 Menggunakan alat produksi	0.15	3	0.44
6 Saluran distribusi pendek	0.18	3.73	0.67
<b>Total</b>			<b>3.5</b>
<b>Kelamahan</b>			
1 Pelatihan diikuti oleh sejumlah anggota KTH yang terbatas.	0.22	3.53	0.77
2 Modal tambahan untuk biaya pemeliharaan hingga panen sulit diperoleh.	0.21	3.36	0.7
3 Produk terbatas	0.18	2.96	0.54
4 Harga madu cenderung rendah.	0.18	2.91	0.52
5 Alat produksi yang digunakan masih dalam bentuk manual.	0.21	3.44	0.73
<b>Total</b>			<b>3.26</b>
<b>Total Skor Faktor Internal</b>	<b>1</b>		<b>6.76</b>
<b>Peluang</b>			
1 Dukungan dari pemerintah telah ada.	0.26	3.8	1
2 Produk memiliki kepercayaan dari konsumen	0.21	3	0.62
3 Kondisi cuaca memiliki pengaruh.	0.21	3.04	0.64
4 Pemanfaatan teknologi dilakukan.	0.15	2.13	0.32
5 Adanya Kemitraan	0.17	2.47	0.42
<b>Total</b>			<b>3</b>
<b>Ancaman</b>			
1 Dukungan dari pemerintah belum tersedia.	0.22	3.02	0.66
2 Tingkat kepercayaan konsumen terhadap mutu lebah madu.	0.21	2.91	0.62
3 Pengaruh dari perubahan cuaca.	0.21	2.96	0.64
4 Teknologi belum dimanfaatkan untuk memperoleh informasi.	0.15	2.02	0.3
5 Mitra tetap dalam pemasaran hasil belum ada.	0.21	2.84	0.59
<b>Total</b>			<b>2.8</b>
<b>Total Skor Faktor Eksternal</b>	<b>1</b>		<b>5.8</b>

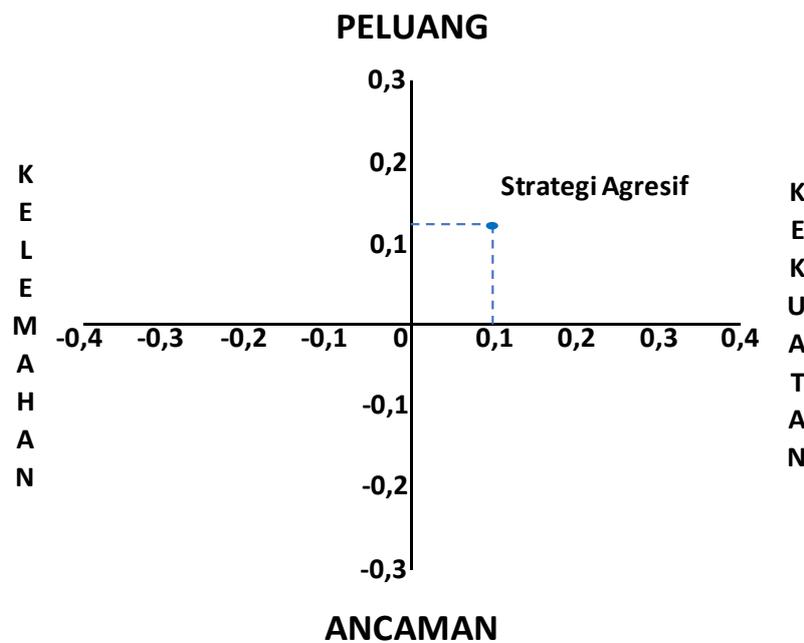
### 3. Belum Tersedia Mitra Tetap Dalam Pemasaran Hasil

Dalam ranah pengembangan hutan kemasyarakatan (HKM), pentingnya kerjasama antara kelompok tani dan mitra, khususnya pelaku pasar, merupakan faktor yang sangat penting, seperti yang dicontohkan oleh KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di dalam HKM Dolago. Desa Tanggunung. Namun demikian, perlu dicatat bahwa saat ini belum ada kemitraan yang terjalin untuk memasarkan produk di KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Cinnamon, dan KTH Lompe Singani. Kelompok tani biasanya melakukan penjualan langsung produk madunya kepada konsumen yang berkunjung ke lokasi HKM

### Matriks IFAS dan EFAS serta Diagram SWOT

Setelah analisis yang mencakup komponen internal dan eksternal selesai, hasil analisis tersebut akan dijelaskan melalui penggunaan matriks IFAS dan matriks EFAS. Matriks IFAS dan EFAS disajikan pada Tabel 3. Diagram SWOT, yang digambarkan pada Gambar 3, berasal dari hasil analisis matriks IFAS dan EFAS. Pengujian faktor strategis internal sebagaimana disajikan pada Tabel 3 menunjukkan bahwa faktor kekuatan kumulatif memiliki nilai sebesar 3,50, melebihi faktor kelemahan kumulatif sebesar 3,26.

..



Gambar 3. Diagram Hasil Analisis SWOT

Pengamatan ini menunjukkan bahwa teknik pemberdayaan KTH ditandai dengan besarnya faktor kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan adanya karakteristik lemah yang berpotensi menghambat efektivitasnya. Pada bagian variabel eksternal Tabel 3, terlihat bahwa total faktor peluang mencapai nilai 3,00, melebihi total faktor ancaman 2,80. Skenario ini mencontohkan bahwa strategi pemberdayaan KTH lebih menekankan pada unsur peluang dibandingkan

dengan potensi ancaman yang dapat menghambat kemajuannya

Berdasarkan analisis yang disajikan pada Gambar 3 yang menggambarkan diagram SWOT, dapat disimpulkan bahwa KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani yang terletak di KPH Dolago Tanggunung berada pada kuadran 1. Pemosisian ini ditentukan oleh masing-masing Nilai IFAS 0,12 dan nilai EFAS 0,10. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi yang berlaku kondusif untuk pelaksanaan pendekatan

proaktif. KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Cinnamon, dan KTH Lompe Singani dapat secara efektif memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan kemampuan masing-masing. Tindakan yang direkomendasikan dalam skenario ini adalah mengadvokasi penerapan strategi ekspansi proaktif. Pertumbuhan agresif mengacu pada keadaan grup yang menguntungkan, menunjukkan kapasitasnya untuk mempertahankan ekspansi perusahaan, meningkatkan pertumbuhan, dan mencapai kemajuan yang optimal (Rimbawati dkk., 2018; Nurhikmah dkk., 2020)

### Analisis Matriks SWOT

Dengan menelaah faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan strategi pemberdayaan kelompok KTH untuk budidaya lebah madu di KPH Dolago Tanggunung, pendekatan yang lebih baik untuk pengembangan program ke depan dapat disusun dengan memanfaatkan temuan-temuan dari penelitian faktor internal dan eksternal. Pendekatan yang diusulkan melibatkan memaksimalkan penggunaan kekuatan saat ini secara efektif sambil mengurangi potensi efek negatif dari kekurangan yang terpenuhi. Tabel 4 menyajikan Matriks SWOT, yang menampilkan berbagai strategi yang ditetapkan berdasarkan evaluasi elemen internal dan eksternal. Strategi tersebut akan diimplementasikan melalui analisis SWOT

#### *Strategi S-O (Strength-Opportunities)*

Strategi tersebut dirumuskan dengan kerangka kerja yang berpusat pada pemanfaatan semua kekuatan yang ada untuk meraih dan mengoptimalkan kemungkinan yang ada secara efektif. Strategi menggambarkan skenario di mana lembaga memiliki peluang dan kekuatan yang menonjol, sehingga memungkinkannya untuk secara efektif memanfaatkan semua prospek yang dapat diakses. Dalam keadaan seperti ini, sangat penting untuk menggunakan strategi berorientasi pertumbuhan yang menekankan amplifikasi pertumbuhan agresif (Ascicin dkk., 2023).

Salah satu metode potensial, yang dikenal dengan pendekatan Strengths-Opportunities (SO), yang dapat digunakan untuk meningkatkan kemampuan kelompok KTH dalam budidaya lebah madu di KPH Dolago Tanggunung melibatkan kerjasama yang lebih besar antara pemerintah dan KTH untuk memfasilitasi pengembangan madu. produk berbasis. Meningkatkan hasil dan kualitas madu adalah tujuan utama yang ditujukan untuk mendorong loyalitas konsumen, sehingga mendorong perilaku pembelian yang substansial dan berkelanjutan. Selain itu, identifikasi mitra pemasaran dan pengembangan sistem pemasaran yang terorganisasi dengan baik merupakan komponen penting dari pendekatan strategis ini (Fatma dkk., 2017).

#### *Strategi WO (Weakness-Opportunities)*

Pendekatan strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus memitigasi kekurangan yang melekat pada kolektif. Tujuan utama dari strategi ini adalah untuk mengatasi tantangan internal yang dihadapi oleh grup untuk memanfaatkan prospek pasar yang lebih menguntungkan

Salah satu potensi teknik peningkatan keberdayaan kelompok KTH, yaitu KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di KPH Dolago Tanggunung, adalah pelaksanaan program pelatihan yang konsisten dan menyeluruh bagi anggota kelompok tersebut. Dukungan pemerintah dapat berfungsi sebagai sarana untuk memperoleh dana tambahan, sementara kolaborasi dapat dipupuk dengan agen atau konsumen yang menunjukkan angka penjualan yang besar. Adopsi teknologi perlebaran madu canggih menghadirkan pendekatan yang layak untuk memperoleh madu berkualitas tinggi, sementara pemanfaatan teknologi informasi dapat secara efektif meningkatkan strategi promosi penjualan. Penggunaan kemasan yang menarik secara visual juga menjadi faktor yang harus diperhatikan untuk memenuhi permintaan pasar (Mutmainnah dkk., 2019).

**Tabel 4.** Strategi dengan Matriks SWOT Pemberdayaan KTH

<p><b>INTERNAL</b></p> <p style="text-align: right;"><b>EKSTERNAL</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Strengths (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Pelatihan telah dilakukan bagi anggota KTH.</li> <li>2 Bantuan modal telah diberikan. Produk madu merupakan produk yang benar-benar murni.</li> <li>3 Pendeknya Saluran pemasaran</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Weaknesses (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Pelatihan dihadiri oleh anggota KTH dalam jumlah terbatas.</li> <li>2 Tantangan muncul dalam memperoleh modal tambahan untuk membiayai kegiatan pemeliharaan hingga panen.</li> <li>3 Harga cenderung rendah dalam produk yang dijual.</li> <li>4 Alat produksi yang digunakan masih bersifat manual</li> <li>5 Promosi belum dilaksanakan.</li> <li>6 Kemasan belum memiliki daya tarik yang memadai.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Dukungan dari pemerintah telah ada</li> <li>2 Produk memiliki kepercayaan dari konsumen.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Parafrazkan kalimat ini dengan bahasa indonesia yang formal dan mudah dimengerti dengan menggunakan kalimat pasif:</li> <li>2 Produksi dan kualitas madu akan ditingkatkan untuk memperkuat loyalitas konsumen (S3, O2). Mencari mitra pemasaran dan</li> <li>3 Upaya akan dilakukan untuk mencari mitra pemasaran dan merancang sistem pemasaran yang transparan (S4, O1).</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Pelatihan secara berkala dan menyeluruh terhadap anggota KTH akan dilakukan (W1, O1).</li> <li>2 Dukungan pemerintah akan dimanfaatkan untuk memperoleh modal tambahan dan menjalin kerja sama dengan agen atau konsumen yang memiliki penjualan tinggi (W1, W2, W3, O1).</li> <li>3 Teknologi budidaya lebah madu yang lebih canggih akan dimanfaatkan untuk menghasilkan madu berkualitas, sementara teknologi informasi akan digunakan untuk meningkatkan promosi penjualan (W4, W5, O2).</li> <li>4 Kemasan yang menarik akan digunakan sesuai kebutuhan pasar (W6, W5, O2).</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Adanya perubahan cuaca harus dihadapi</li> <li>2 Pemanfaatan teknologi untuk memperoleh informasi belum dilakukan</li> <li>3 Belum terbentuk mitra tetap dalam pemasaran hasil</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Pelatihan akan ditingkatkan (meliputi sekolah lapang, dan lain-lain) serta pemanfaatan teknologi informasi akan digunakan untuk mengembangkan produk madu (S1, S2, T2).</li> <li>2 Pencarian mitra pemasaran dan penciptaan sistem pemasaran yang jelas akan dilakukan (S2, S3, S4, T3).</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Teknologi yang lebih canggih akan dimanfaatkan untuk meningkatkan produksi madu (oleh kelompok) (W4, W3, T2).</li> <li>2 Promosi akan dilakukan, baik secara langsung maupun melalui media (oleh kelompok) (W5, W2, W6, T2, T3).</li> <li>3 Pelatihan secara berkala akan dilakukan guna memahami cara beradaptasi terhadap perubahan cuaca (oleh kelompok) (W1, T1).</li> </ol>

### *Strategi ST (Strength-Threats)*

Perumusan pendekatan ini merupakan konsekuensi dari pertemuan elemen internal dan eksternal yang memiliki kekuatan inheren meskipun dihadapkan pada berbagai potensi tantangan. Strategi pemberdayaan kelompok, khususnya KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di KPH Dolago Tanggunung melibatkan penerapan pendekatan ST.

Pendekatan ini memerlukan peningkatan kesempatan pelatihan, seperti sekolah lapangan, dan menggunakan teknologi informasi untuk memfasilitasi pengembangan produk madu. Selanjutnya, pelaksanaan rencana ini melibatkan identifikasi dan pembentukan kemitraan pemasaran, serta pengembangan sistem pemasaran yang terdefinisi dengan baik (Nurhikmah dkk., 2020).

### *Strategi WT (Weakness-Threats)*

Pendekatan strategis ini dirumuskan melalui integrasi elemen baik internal maupun eksternal. Ini menekankan tindakan defensif dan bertujuan untuk mengurangi potensi ancaman eksternal (kelemahan) untuk meminimalkan kerentanan dalam organisasi (ancaman). Usulan rencana pemberdayaan kelompok, khususnya KTH Yelia Berseri, KTH Kayu Manis, dan KTH Lompe Singani di KPH Dolago Tanggunung, melibatkan penggunaan solusi teknologi canggih untuk meningkatkan produksi madu. Selain itu, strategi ini mencakup promosi langkah-langkah adaptasi iklim baik melalui sarana langsung maupun saluran media, di samping penerapan program pelatihan reguler yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman individu tentang cara merespons fluktuasi cuaca secara efektif (Asmoro dkk., 2021).

## **Kesimpulan**

Berbagai faktor internal dan eksternal berkontribusi terhadap kinerja kelompok tani secara keseluruhan. Aspek-aspek ini mencakup kekuatan dan kelemahan. Kekuatan yang perlu diperhatikan antara lain keberhasilan pelaksanaan program pelatihan

bagi anggota kelompok tani dan pemberian bantuan modal. Namun, penting untuk mengakui kekurangan tertentu, seperti terbatasnya partisipasi pemangku kepentingan utama dalam prakarsa pelatihan dan tantangan yang terkait dengan perolehan modal tambahan untuk tujuan pemeliharaan. Dalam konteks saat ini, muncul beberapa peluang seperti pemberian bantuan pemerintah dan terbangunnya kepercayaan konsumen terhadap produk. Sebaliknya, bahaya berkaitan dengan perubahan kondisi meteorologi dan pemanfaatan teknologi yang kurang optimal untuk perolehan informasi.

Temuan analisis SWOT menunjukkan bahwa kelompok tani diposisikan di kuadran 1, yang menunjukkan kecenderungan yang menguntungkan untuk mengadopsi pendekatan strategis yang tegas. Dalam konteks ini, penerapan kekuatan akan digunakan untuk mengatasi peluang saat ini secara efektif.

Dalam kerangka khusus ini, terdapat berbagai strategi alternatif yang dapat digunakan. Strategi-strategi ini mencakup peningkatan hubungan dengan entitas pemerintah, kelompok tani, dan mitra, meningkatkan produksi dan kualitas madu, melakukan sesi pelatihan berkala tentang budidaya lebah madu, menggabungkan teknologi dalam budidaya dan pemasaran lebah madu, dan menggunakan kemasan yang menarik secara visual untuk meningkatkan daya tarik konsumen. .

## **Daftar Pustaka**

- Al-Fady, F. (2015). *Madu dan luka diabetik*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Anwas, O. M. (2013). *Pemberdayaan masyarakat Di Era Globalisasi*. Bandung: Alfabeta.
- Ascicin, I., Kaho, L. M. R., & Rammang, N. (2023). Analisis kelembagaan kelompok tani hutan (KTH) pada area hutan kemasyarakatan wolobobo (Studi Kasus Desa Rakateda II Kecamatan Golewa

- Barat, Kabupaten Ngada, Flores, Nusa Tenggara Timur). *Wana Lestari*, 7(01), 140-146.
- Asmoro, H., Sumardjo, D. S., & Tjitropranoto, P. (2021). Peningkatan kualitas pemberdayaan kelompok tani hutan dalam pengelolaan hasil hutan bukan kayu. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 18(1), 15-25.
- Fatma, I. I., Haryanti, S., & Suedy, S. W. A. (2017). Uji kualitas madu pada beberapa wilayah budidaya lebah madu di Kabupaten Pati. *Jurnal Akademika Biologi*, 6(2), 58-65.
- Hernowo, B., & Ekawati, S. (2014). *Operasionalisasi kesatuan pengelolaan hutan (KPH): Langkah awal menuju kemandirian*. Yogyakarta: PT Kanisius.
- Hidayat, T., Hamzari, H., & Alam, A. S. (2019). Pemberdayaan masyarakat oleh kph dolago tanggung di desa air panas kecamatan parigi barat kabupaten parigi moutong. *ForestSains*, 19(1), 23-31.
- Inggrid, I., Malik, A., & Golar, G. (2019). The preparedness of KPH dolago tanggung in implementation of social forestry policy in Bakubakulu Village, Sigi Regency. *Mitra Sains*, 7(1), 70-82.
- Krisdayanto, I., Haryono, A. T., & Gagah, E. (2018). Analisis pengaruh harga, kualitas pelayanan, fasilitas, dan lokasi terhadap kepuasan konsumen di iCafe Lina Putra Net Bandungan. *Journal of Management*, 4(4). 1-15
- Kotler, P. (2010). *Manajemen pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniani, A. T., & Priansa, D. J. (2017). Analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi pemasaran (Studi kasus pada produk indihome PT. Telekomunikasi Indonesia Witel Solo). *eProceedings of Applied Science*, 3(2), 513-520.
- Laksana, M. F. (2019). *Praktis memahami manajemen pemasaran*. Sukabumi: CV. Al Fath Zumar.
- Mebunde, B., Malik, A., & Rachman, I. Analisis kesesuaian pengembangan hutan kemasyarakatan di wilayah KPHP model sintuwumaroso Desa Kilo Kecamatan Poso Pesisir Utara. *Jurnal Warta Rimba*, 3(2). 21-30
- Mutmainnah, M., Hapid, A., Hamka, H., & Zulkaidhah, Z. (2019). PKM Kelompok Budidaya Lebah Madu Desa Namo Kecamatan Kulawi Kabupaten Sigi. *Jurnal Abditani*, 2(2), 93-99.
- Nurhikmah, N., Nurdin, S. A., Irmayanti, L., & Hanafi, Y. M. (2020). Strategi pengembangan usaha lebah madu kelompok tani mau sigaro hutan kemasyarakatan desa gamsungi kabupaten halmahera barat. *Jurnal Hutan dan Masyarakat*, 12(1), 58-70.
- Pratiwi, S. P., Kagungan, D., & Sulistio, E. B. (2020). Strategi pembinaan dan pemberdayaan masyarakat dalam pemanfaatan hutan kemasyarakatan. *Jurnal Administrativa*, 2(3), 311-319.
- Peraturan Menteri Kehutanan No. P.6/Menhut-II/2010 tentang Pembentukan Wilayah Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH).
- Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan RI No. P.89/MenLHK/SETJEN/KUM.1/8/2018 tentang Pedoman Kelompok Tani Hutan (KTH).
- Peraturan Pemerintah Nomor 6 Tahun 2007 tentang Tata Hutan dan Penyusunan Rencana Pengelolaan Hutan serta Pemanfaatan Hutan.

- Rimbawati, D. E. M., Fatchiya, A., & Sugihen, B. G. (2018). Dinamika kelompok tani hutan agroforestry di Kabupaten Bandung. *Jurnal Penyuluhan*, 14(1), 92-103.
- Riyanto, S., Puspitasari, F. D., Prananta, C., & Pramusanti, E. (2022). Pemberdayaan kelompok tani hutan (KTH) ngudi waluyo menuju industri kreatif ternak lanceng. *TRIMAS: Jurnal Inovasi dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 104-110.
- Sahide, M. M., Masyu, A., Supratman, & Geissen. (2016). Is Indonesian utilising its international partners? The driving forces behind forest management units. *Forest Policy and Economics*, 69(2), 11-20.
- Secunda, S. S., Dodik R. N., Bramstu N., & Iman S. (2019). Keberterimaan KTH pada Pembangunan KPH di KPH Yogyakarta dan KPH Wilayah IX Panyabungan. *Jurnal Penyuluhan*, 15(2), 169-183.
- Setiawan, A. (2017). Strategi pengembangan usaha lebah madu kelompok tani setia jaya di desa rambah jaya kecamatan bangun purba kabupaten rokan hulu. *Selodang Mayang*, 3(3). 183-190
- Subagio, K. M. P., Dzulkirom, M., dan Hidayat, R.R. (2017). Analisis pengelolaan modal kerja dalam upaya meningkatkan likuiditas dan profitabilitas (Studi Kasus PT. Gudang Garam Tbk Periode 2014-2016). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 50(1). 15-24.
- Sulistya, E., Fentie J. Salaka, & Kusharti B. (2018). Analisis kesiapan kph yogyakarta sebagai badan layanan umum daerah. *Jurnal Analisis Kebijakan Kehutanan*, 15(1), 1-18.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran: prinsip dan penerapan*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Wulansari, D. (2018). *Madu sebagai terapi komplementer*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yunita, Y., Pordamantra, P., & Berkat, A. P. (2019). Strategi pengembangan budidaya lebah madu di kelurahan kalampangan kecamatan sabangau kota palangka raya. *Journal Socio Economics Agricultural*, 14(1), 62-71