

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Kasongan adalah sebuah kota terletak di dua kelurahan yaitu kelurahan Kasongan Lama dan Kasongan Baru, Kecamatan Katingan Hilir, Kabupaten Katingan, Provinsi Kalimantan Tengah, Indonesia.

Berdasarkan luas wilayahnya Kota Kasongan memiliki luas wilayah 117,98 km² dengan batas wilayah:

1. Sebelah utara : Desa Talian Kereng
2. Sebelah timur : Kota Palangka Raya
3. Sebelah selatan : Kecamatan Tasik Payawan
4. Sebelah barat : Desa Tumbang Liting

Dari luas wilayah tersebut Sebagian besar wilayah tersebut merupakan wilayah hutan lindung yang memiliki potensi baik untuk budidaya lebah kelulut.

Berdasarkan data Kementrian Dalam Negeri melalui Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil (Dukcapil) tahun 2021, penduduk Kasongan berjumlah sebanyak 18.558 jiwa, dengan rincian di kelurahan Kasongan Lama sebanyak 14.988 jiwa, dan Kasongan Baru sebanyak 3.592 jiwa. Objek wisata yang ada di Kasongan, Kabupaten Katingan adalah, Taman Nasional Sebangau yang merupakan Kawasan pelestarian alam dan memiliki wilayah gambut sangat luas kurang lebih 1,5 juta

hektare, Bukit Batu yang merupakan landmark nya kota Kasongan, Kebun Raya Katigan merupakan pusat konservasi tumbuhan dan buah-buahan asli Indonesia, Danau Biru Tewang Manyangen salah satu danau unik yang terbentuk akibat bekas galian tambang hingga terbentuk danau berwarna biru.

2. Madu Lebah Kelulut

a. Definisi Lebah Kelulut

Kelulut atau lebah tanpa sengat adalah salah satu jenis lebah dari suku Meliponini yang bagian tubuhnya tidak memiliki organ yang berfungsi sebagai sengat. Tubuh kelulut memiliki panjang sekitar 3–4 milimeter. Bagian tubuh yang seharusnya menjadi sengat pada kelulut mengalami reduksi sehingga tidak dapat difungsikan. Kelulut memiliki kemampuan untuk menghasilkan madu dengan jumlah yang lebih sedikit dibandingkan dengan lebah hutan.

b. Madu Lebah Kelulut

Kelulut menghasilkan madu dengan warna, rasa dan kelengketan yang berbeda dengan madu yang dihasilkan oleh lebah hutan. Madu kelulut termasuk salah satu makanan super yang diperdagangkan dalam skala mancanegara. Nutrisi yang terkandung di dalam madu kelulut lebih memberikan banyak manfaat dibandingkan dengan madu lebah hutan. Madu kelulut mengandung asam fenolik yang meliputi asam p-kumarat, asam

protokatechuik dan asam vinilik. Asam fenolik ini mampu menurunkan risiko manusia terkena penyakit kanker dan radang. Khasiat madu kelulut akan berkurang ketika mengalami fermentasi akibat adanya ragi dan mikroorganisme yang timbul selama tingkat kelembapan tinggi.

Kelulut lebih mudah dibudidayakan bila dibandingkan dengan lebah hutan. Budi daya kelulut lebih aman dikarenakan kelulut tidak menyengat dan mudah melakukan adaptasi dengan lingkungan baru. Dalam hal pemberian pakan, kelulut memiliki sumber makanan yang beragam sehingga tidak perlu pemeliharaan yang teratur serta tidak perlu peralatan khusus. Kelulut juga tidak memiliki masa berhenti produksi dan lebih tahan terhadap hama penyakit. Sifat kehidupan kelulut ini membuat budi daya dapat dilakukan secara menetap. (Balai Penelitian dan Pengembangan Teknologi Hasil Hutan Bukan Kayu 2018, hlm. 6)

3. Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan selaku pemilik usaha mengenai strategi pengembangan usaha madu kelulut Kaysha dengan identitas informan sebagai berikut:

Identitas Informan

Nama : M. Anshari

Umur : 47 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Pekerjaan : Pemilik usaha Madu Kelulut “Kaysha”

Penulis mencari keterangan dari pemilik usaha madu Kelulut “Kaysha” sebagai informasi yang dapat diuraikan sebagai berikut: (Wawancara dilaksanakan pada Kamis, 12 Januari 2023 di lokasi usaha madu Kelulut “Kaysha” Kota Kasongan, Kabupaten Katingan, Kalimantan Tengah)

a. Sejarah Usaha

Menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha Madu Kelulut Kaysha bapak Anshari, asal usul sejarah berdirinya usaha Madu Kelulut Kaysha ini bermula dari pemilik usaha yang sebelumnya telah memiliki usaha tanaman dengan nama usaha “Kaysha Flower” yang menjual berbagai macam tanaman dan bunga-bunga. Dari usaha tersebut pemilik usaha melihat adanya sarang lebah kelulut liar yang membuat sarang di pepohonan dan juga bertepatan pada musim wabah Covid 19 yang mana sangat cocok untuk mengembangkan usaha ini karena banyak khasiat dan manfaat kesehatan yang terkandung pada madu lebah Kelulut sehingga hal tersebut menjadi potensi untuk kemudian dibudidayakan dan menjadikan ladang usaha di kota Kasongan, Kabupaten Katingan.

b. Lokasi Usaha

Usaha madu kelulut “Kaysha” terletak di kelurahan Kasongan Lama, kecamatan Katingan Hilir, kabupaten Katingan Kalimantan Tengah.

Yang mana kota ini juga lokasi yang sangat tepat untuk membangun usaha lebah Kelulut karena dari segi geografis daerah tersebut memiliki julukan yaitu “Kasongan Kota Hijau”. Nama produk “Kaysa” adalah nama dari anak pemilik usaha yang mana nama ini juga sebelumnya diterapkan beliau pada usaha sebelumnya yaitu usaha tanaman dan bunga.

c. Pemeliharaan

Lebah kelulut adalah lebah yang tidak menyengat dan sangat aman bagi para peternak lebah kelulut, lebah ini dikenal dengan *Trigona* sp. Merupakan lebah yang tidak menyengat dan hidupnya tidak hanya bergantung dengan polen bunga seperti lebah madu jenis lainnya. Panen madu dapat dilakukan dengan cara bergantian setiap masing-masing koloni(sarang) dan untuk menjaga koloni tetap aman, para peternak menjaga sarang dari musuh alami para lebah seperti kumbang, lalat buah, semut, hingga beruang madu.

Selain itu serangga-serangga jenis lain seperti laba-laba, rayap, dan tawon menjadi tantangan para peternak lebah kelulut untuk menjaga sarang tetap aman menghasilkan madu dengan jumlah yang banyak dan berkualitas. Menurut Eka, Susanto, Intan, dan Romauli (2021) dalam jurnal ilmiah manajemen, Melakukan inovasi berkelanjutan di bidang mikroorganisme untuk menemukan formula alami yang ada bermanfaat dalam mengatasi penyakit/hama tanaman dan meningkatkan hasil perkebunan dan pertanian.

Menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha madu lebah kelulut “Kaysa” bapak Anshari, lebah kelulut memerlukan nektar sebagai makanan daripada lebah kelulut tersebut. Nektar merupakan cairan manis yang dihasilkan oleh tumbuhan-tumbuhan dan umumnya terdapat pada bunga-bunga yang memiliki nektar sangat banyak. Dengan usaha tanaman dan bunga yang dimiliki pemilik usaha sebelumnya, hal ini tidak menjadi masalah besar bagi pemilik usaha selain daripada letak geografis dari kota Kasongan yang memang sangat alami. Selain memelihara dari hasil madu lebah kelulut, pemeliharaan dari sarang-sarang madu lebah kelulut juga diperlukan. Idealnya sebelum membangun sarang yang digunakan untuk lebah kelulut berkembang biak, pengelolaan lahan sebagai tempat sarang-sarang dengan memperhatikan sumber pakan dan sumber material dari sarang lebah kelulut seperti pohon-pohon yang bergetah menjadi salah satu pilihan bahan utama pembuatan sarang madu lebah kelulut.

d. Produksi

Dalam satu bulan madu lebah Kelulut dapat dipanen sebanyak 2 kali atau lebih tepatnya panen dalam 2 minggu sekali, dalam sekali panen rata-rata masing sarang memperoleh 2-3 liter madu. Cara pemilik usaha memanen madu lebah kelulut ialah dengan cara menggunakan alat penghisap terbuat dari papan, botol, selang, dan dynamo yang dirakit menjadi alat penghisap untuk memanen madu lebah kelulut. Karyawan

usaha memanen madu lebah kelulut dengan cara melubangi sarang lebah menggunakan tusuk sate lalu dihisap menggunakan alat penghisap, hal ini dilakukan berulang kali hingga seluruh sarang berhasil dipanen. Kemudian hasil madu di saring menggunakan penyaring agar hasil yang lebih halus lalu dikemas menggunakan botol berbagai macam ukuran mulai dari 100 ml hingga 1 ltr yang menggunakan stiker dengan brand “Kaysha”.

Selanjutnya untuk tetap menjaga kualitas dari produk, madu lebah kelulut yang telah dikemas menggunakan botol disimpan didalam mesin pendingin agar tetap menjaga kualitas dan menjaga madu lebah kelulut dari suhu panas sehingga terhindar dari madu yang basi atau dapat terhindar dari gas dari madu yang disebabkan tidak disimpan dalam suhu dingin yang dapat mengakibatkan madu mengeluarkan gas hingga rasa nya yang tidak alami lagi.

e. Modal Usaha

Modal awal yang digunakan pemilik usaha untuk membangun usaha yaitu sebesar Rp. 4.500.000 digunakan untuk biaya upah penebangan batang pohon (log) sebagai bahan utama sarang lebah Kelulut, membuat kotak penutup sarang lebah Kelulut, membuat spanduk, membuat stiker, membeli 1000 botol dengan berbagai macam ukuran. Modal ini akan bertambah lebih banyak jika tidak mempunyai lahan yang cukup untuk menampung banyak sarang lebah Kelulut, namun pemilik usaha telah memiliki lahan yang cukup untuk dapat

membudidayakan lebah Kelulut sehingga hanya perlu mengeluarkan modal untuk membeli bahan baku dan upah memperoleh bahan baku.

f. Promosi Usaha

Langkah awal yang dilakukan pemilik usaha untuk mempromosikan usaha madu Kelulut “Kaysha” kepada masyarakat sekitar yaitu dengan cara memasang spanduk produk di tempat usaha, membuat design yang menarik pada kemasan produk seperti mencantumkan manfaat dan khasiat pada isi kandungan madu lebah Kelulut sehingga menarik perhatian masyarakat untuk membeli dikarenakan awal berdirinya usaha bertepatan dengan wabah Covid 19, mengajak konsumen yang berminat untuk melihat secara langsung memanenkan hasil madu lebah Kelulut sehingga membuat konsumen mendapatkan tingkat kepercayaan yang lebih terhadap kualitas hingga higienis produk.

Selain itu, pemilik usaha menggunakan media sosial untuk dapat mempromosikan produk lebih luas lagi, pemilik usaha menggunakan sosial media Facebook dan Instagram dengan cara mempublikasi produk dengan desain-desain yang diolah menjadi sebuah brosur hingga video-video produksi sampai dengan testimoni pembeli yang mana hal ini dapat menjangkau konsumen lebih luas lagi. Pemilik usaha juga menjual produk yang mana beliau bekerjasama dengan warung kelontong, koperasi, hingga minimarket. Pemilik usaha menawarkan produk untuk dititipkan di tempat-tempat tersebut yang kemudian pemilik tempat-tempat tersebut menjualkan produk dengan harga diatas

dari harga sebenarnya, kemudian pemilik usaha mengunjungi kembali tempat-tempat tersebut selang 3 minggu sekali atau sesuai kesepakatan jangka waktu dengan pemilik tempat-tempat yang dititipkan tersebut. Selanjutnya pemilik usaha juga bekerjasama dengan pemerintahan untuk dapat menjual atau mempromosikan lebih jauh lagi produk yang dimilikinya. Salah satu contoh kerjasama pemerintahan yang dilakukan adalah kerjasama dengan dinas lingkungan hidup dalam membangun taman budidaya kelulut yang mana usaha madu kelulut “Kaysha” menjadi salah satu usaha yang bekerjasama dengan dinas lingkungan hidup untuk bersama-sama membangun taman budidaya kelulut tersebut. Selain dapat bekerjasama untuk mempromosikan produk, kerjasama ini juga memiliki keuntungan bagi pemilik usaha karena pihak dinas lingkungan hidup membeli sarang-sarang lebah kelulut dengan jumlah yang banyak.

g. Hasil Usaha

Selain dari hasil madu lebah Kelulut yang dijual, pemilik usaha juga menetapkan untuk menjual sarang lebah Kelulut untuk konsumen yang ingin membudidayakan secara pribadi yang dijual seharga Rp. 1.000.000 s/d Rp. 2.000.000 per sarang tergantung isi dari sarang tersebut. Harga dari produk madu lebah Kelulut dengan berbagai macam ukuran dijual dengan harga Rp. 40.000 s/d Rp. 350.000. Dengan harga tersebut, pemilik usaha mengatakan mengikuti harga pasaran bahkan lebih terjangkau karena pemilik usaha memiliki ratusan sarang

lebah Kelulut sehingga dengan menetapkan harga tersebut sudah cukup untuk memperoleh target pendapatan bulanan.

Dalam satu bulan madu lebah Kelulut dapat dipanen sebanyak 2 kali atau lebih tepatnya panen dalam 2 minggu sekali, dalam sekali panen rata-rata masing sarang memperoleh 2-3 liter madu. Dari perhitungan tersebut omset rata-rata perbulan yang didapatkan yaitu sekitar Rp. 20.000.000 s/d Rp. 25.000.000 perbulannya.

Usaha madu Kelulut “Kaysha” dapat dipertahankan hingga saat ini karena masih dapat menjamin pendapatan dalam jangka panjang karena perawatan yang tidak sulit, panen dalam waktu yang singkat sehingga memperbanyak produksi lebih cepat, produk tidak dapat basi asalkan tetap dijaga dalam suhu yang tepat, dan juga usaha ternak lebah Kelulut ini menjadi salah satu hobi yang menguntungkan pemilik usaha sehingga membuat usaha ini dapat bertahan hingga saat ini.

h. Strategi Pengembangan Usaha

Usaha madu Kelulut Kaysha telah memiliki 2 cabang usaha di Kasongan, Kabupaten Katingan dengan masing-masing cabang memiliki 2 karyawan. Dengan berbagai macam cara mengembangkan usaha madu lebah Kelulut, pemilik usaha menerapkan beberapa cara mengembangkan usaha madu lebah Kelulut “Kaysha” di Kasongan, Kabupaten Katingan sebagai berikut:

1. Memanfaatkan hasil alam

Pemilik usaha memanfaatkan hasil alam sekitar untuk memproduksi sarang lebah sampai dengan membuat ratusan koloni lebah Kelulut sehingga dapat meminimalisir pengeluaran biaya pada produksi bahan baku. Memanfaatkan hutan Kalimantan dengan menggunakan pohon-pohon yang ditebang dan diambil batangnya agar dapat diolah menjadi sarang lebah kelulut. Selain itu pemilik usaha tidak perlu lagi membuat makanan karena selain daripada lokasi yang sudah cocok bagi tempat tinggalnya lebah kelulut, pemilik usaha juga pernah memiliki usaha tanaman dan bunga sehingga lebah kelulut dapat dengan sendirinya mencari makanannya.

2. Kemasan yang modern

Pemilik usaha menggunakan kemasan yang lebih modern dengan botol berbagai ukuran serta dilabeli menggunakan stiker. Botol-botol yang digunakan untuk madu lebah kelulut memiliki berbagai macam ukuran dari ukuran 100 ml hingga 1 ltr dengan harga yang berbeda-beda, selain itu botol juga menggunakan stiker dengan brand yang mencantumkan nama brand, manfaat dan khasiat produk, dan juga tulisan “100 % Asli” agar dapat lebih meyakinkan konsumen.

3. Kualitas Produk

Produk madu kelulut “Kaysha” menjaga kualitas produknya dengan cara tetap dingin didalam mesin pendingin agar suhu pada madu lebah Kelulut tetap stabil dan tidak mengurangi kualitas rasa dan manfaat dari madu lebah Kelulut. Hal ini dapat menjaga produk tahan lama disimpan

sehingga tidak cepat basi atau mengeluarkan gas, dengan cara ini produk dapat disimpan dengan jumlah banyak sehingga stok produk selalu ada dan tidak pernah habis.

4. Legalitas usaha

Usaha madu kelulut “Kaysa” memiliki legalitas usahayang resmi mulai dari BPOM, sertifikasi dinas Kesehatan, hingga label halal membuat usaha madu Kelulut “Kaysa” menjadi yang satu-satunya dipercaya di masyarakat sekitar dengan legalitas produk yang ada. Menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha, peternak madu lebah kelulut lainnya yang ada di Kasongan, Kabupaten Katingan masih belum ada memiliki legalitas usaha sehingga hal ini menjadi keunggulan bagi usaha madu kelulut “Kaysa” dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dalam hal legalitas yang tercantum pada kemasan produk madu lebah kelulut “Kaysa”.

i. Kendala Usaha

Pemilik usaha mengatakan hingga saat ini permintaan madu lebah kelulut terbilang menurun peminatnya. Hal ini berkaitan dengan masa awal pemilik usaha membangun usaha madu lebah kelulut “Kaysa” pada masa pandemi Covid-19, hingga saat ini keadaan pandemi terbilang sudah menurun dan begitu juga dengan permintaan madu lebah kelulut yang menurun peminatnya. Menyadari akan hal itu, pemilik usaha tetap menjalankan usaha madu lebah kelulut dikarenakan hobi beternak dan juga tetap menjaga usaha yang walaupun menurun

permintaannya namun tetap menguntungkan bagi pemilik usaha untuk terus menjalankan usaha ini.

Disisi lain usaha madu lebah kelulut memiliki ancaman lainnya seperti kualitas lingkungan, perubahan iklim, sampai dengan aktivitas manusia dalam mengeksploitasi hutan menjadi ancaman yang akan terjadi dalam waktu yang akan datang dikemudian hari. Menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha, hal ini dapat kita cegah dengan bersama-sama menumbuhkan kesadaran diri dalam menjaga hutan dengan tidak mengeksploitasinya sehingga dapat kita nikmati bersama-sama secara alami dari hutan yang alami. Selain dari menjual madu lebah kelulut, penjual usaha juga menjual sarang lebah kelulut. Pemilik usaha memberikan kesempatan bagi masyarakat lainnya untuk sama-sama beternak lebah kelulut sehingga dapat bersama-sama menjaga kelestarian alam.

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap pemilik usaha madu kelulut “Kaysha” selaku informan, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Usaha Madu Kelulut “Kaysha”

Pemilik usaha madu kelulut “Kaysha di Kasongan, Kabupaten Katingan melakukan perumusan strategi dan menerapkannya untuk mengembangkan usaha yang dijalankan setiap harinya. Strategi-strategi ini diharapkan mampu menjadi cara yang tepat dan efisien guna

mengembangkan usaha untuk mencapai keuntungan dan branding produk yang lebih luas.

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk mengembangkan usaha budi daya lebah madu kelulut, menetapkan tujuan strategis, untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan pelanggan yang banyak. Menurut Hariadi (2005) beberapa langkah yang perlu dilakukan dalam merumuskan strategi yaitu : Mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh usaha di masa yang akan datang.

1. Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh usaha budidaya lebah madu kelulut.
2. Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan (key success faktor) dari strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya.
3. Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki dan kondisi eksternal yang dihadapi .
4. Memilih strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang.

Dalam penelitian yang dilakukan peneliti, terdapat beberapa aspek yang digunakan pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya yaitu pemeliharaan kualitas produk, produksi, dan promosi usaha yang dapat diuraikan sebagai berikut.

a. Pemeliharaan kualitas produk

Pemeliharaan kualitas produk merupakan kerangka kerja yang digunakan untuk memahami dan mengukur kualitas suatu produk. Menurut Handoko (2002), kualitas produk adalah suatu kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas kesesuaiannya dengan standar ukur yang telah ditetapkan. Semakin sesuai standar yang ditetapkan maka akan dinilai produk tersebut semakin berkualitas.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik usaha madu kelulut “Kaysha”, pemilik usaha selalu melakukan pemeliharaan (*maintenance*) agar dapat mengontrol kualitas produk tetap baik. Pada lahan penempatan sarang lebah kelulut yang jumlahnya mencapai ratusan sarang, pemilik usaha menerapkan pemeliharaan dengan cara meninjau sarang-sarang lebah kelulut yang berkemungkinan diganggu serangga serta melihat arah pintu masuk lebah ke dalam sarang karena jika ada pintu sarang lebah yang berhadapan satu sama lain maka koloni-koloni dari lebah tersebut akan bertengkar sehingga produksi madu yang diperoleh akan berdampak, hal ini dilakukan setiap satu bulan sekali oleh karyawan usaha.

Pada saat telah menjadi produk, pemilik usaha menggunakan mesin pendingin untuk menyimpan hasil madu lebah kelulut yang telah dikemas dengan botol agar tetap menjadi kualitas produk tetap

stabil dari segi rasa dan menjaga agar tetap awet. Hal ini juga merupakan salah satu cara yang dilakukan pemilik usaha agar dapat menyimpan produk lebih lama dan dapat menjaga stok penjualan lebih lama.

b. Produksi

Teori produksi adalah cabang ekonomi mikro yang mempelajari hubungan antara input (faktor produksi) dan output (hasil produksi) dalam proses produksi. Teori produksi mencoba menjelaskan bagaimana keputusan tentang penggunaan faktor-faktor produksi dapat menghasilkan tingkat output yang optimal. Menurut Soeharno (2009) produksi merupakan usaha untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengubah bentuk (form utility), memindahkan tempat (place utility), dan menyimpan (store utility).

Pada usaha madu kelulut “Kaysha” produksi (panen) madu lebah kelulut dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu bulan, dalam sekali panen rata-rata sarang lebah menghasilkan 2-3 liter madu (sesuai dengan keadaan sarang lebah). Usaha madu lebah kelulut “Kaysha” menggunakan alat penghisap madu otomatis agar lebih mudah dalam melaksanakan panen madu, hal ini adalah salah satu cara yang modern karena masih banyak para peternak madu lebah kelulut memanen hasil madu dengan cara manual. Setelah hasil madu diperoleh, madu lebah kelulut dikemas dengan botol berbagai

ukuran dengan label yang tertera pada botol sehingga terlihat modern dan memperjelas produk dari segi visual. Dalam hal ini menjadi strategi pemilik usaha dalam mengedepankan usaha karena pengusaha madu kelulut disekitar kota Kasongan, Kabupaten Katingan masih banyak yang hanya menjual madu dengan kemasan botol kaca bekas dan ditutup dengan plastik dan karet.

Adapun pada umumnya mengenai komposisi dari madu lebah kelulut yaitu memiliki senyawa antioksidan bernama protocatechuic acid (PCA), 4-hydroxyphenylacetic acid, dan serumen. PCA merupakan antioksidan kuat yang terbukti dapat mempercepat penyembuhan luka. Selain itu madu lebah kelulut mengandung kandungan hidrogen peroksida, flavonoid, senyawa fenolik, dan peptida antibakterial.

c. Promosi Usaha

Menurut Tjiptono (2008) promosi adalah suatu aktivitas yang dilakukan dipasaran guna menyebarkan sebuah informasi, mempengaruhi atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya itu agar bersedia menerima dan membeli sebuah produk yang ditawarkan di dalam pasar atau perusahaan yang bersangkutan.

Dalam menjalankan usaha, pemilik usaha menggunakan berbagai macam cara untuk mempromosikan usaha agar dapat mengenalkan lebih luas usaha yang dimilikinya. Selain dari

memanfaatkan situasi dan kondisi wabah covid-19 yang memang menjadi salah satu momen menguntungkan bagi pemilik usaha dapat mempromosikan lebih baik pada saat kondisi ini, mencantumkan stiker pada kemasan produk juga menjadi salah satu promosi yang dilakukan pemilik usaha, dengan mencantumkan label usaha, manfaat dan khasiat pada isi kandungan madu, hingga mencantumkan legalitas usaha menjadi daya tarik konsumen untuk produk madu lebah kelulut “Kaysha”.

Selain itu, penggunaan media sosial juga menjadi cara untuk mempromosikan produk lebih luas, dengan menggunakan media sosial Facebook dan Instagram yang dikemas dalam bentuk brosur hingga video-video membuat usaha madu kelulut “Kaysha” menjadi dapat dikenal di media sosial. Selanjutnya promosi dengan cara menitipkan produk pada warung-warung hingga koperasi setempat menjadi cara promosi yang dapat menghasilkan. Kerjasama pemerintahan juga menjadi cara promosi yang dilakukan pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya, kerjasama membangun taman budidaya lebah kelulut dengan dinas lingkungan hidup setempat menjadi keuntungan bagi pemilik usaha karena selain kerjasama yang didapatkan untuk promosi usaha, pihak dinas terkait juga membeli sarang-sarang lebah kelulut dalam jumlah banyak sehingga menjadi pendapatan bagi pemilik usaha.

Menurut Rangkuti (2006), pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan empat tipe strategi, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, strategi bisnis dan strategi pemasaran. Pada kali ini penulis melihat berdasarkan strategi-strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha yaitu lebih menggunakan 2 strategi yaitu strategi bisnis dan strategi pemasaran yang mana menurut Rangkuti (2006) dijelaskan sebagai berikut:

a. Strategi bisnis

Strategi bisnis secara fungsional adalah strategi berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya, strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

b. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran sering disebut juga pemasaran yang mencakup beberapa hal istilah atas kesempatan kepemilikan, sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana implementasi serta pengawasan.

Menurut Anoraga (2007) pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pengusaha ahrus mampu melihat suatu peluang, memanfaatkan sebuah peluang dan memulai usaha, lalu menjalankan usaha dengan berhasil. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha kecil semakin maju hingga menjadi sebuah usaha yang besar.

Dapat dipahami strategi pengembangan usaha adalah suatu penentu arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk maupun jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki arah tujuan perusahaan kedepannya agar perusahaan dapat berkembang semakin besar, baik dari segi produksi, brand, konsumen dan pendapatan perusahaan. Rangkuti (2004), menjelaskan bahwa terdapat 4 komponen dalam analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

- a. Kekuatan (strength) adalah suatu komponen yang dapat diunggulkan oleh perusahaan seperti halnya keunggulan dalam produk, sumberdaya yang dapat diandalkan serta berbeda dari produk perusahaan lain sehingga menjadi nilai lebih atau keunggulan tersendiri.
- b. Kelemahan (weakness) adalah keterbatasan dalam hal sumberdaya yang ada pada perusahaan, seperti keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menjadi penghalang kinerja perusahaan.
- c. Peluang (opportunity) adalah berbagai hal dan situasi penting yang menguntungkan bagi perusahaan. Situasi penting tersebut seperti kecenderungan penting yang terjadi dikalangan konsumen, segmen pasar yang belum diperhatikan, perubahan dalam kondisi persaingan, hubungan dengan konsumen serta pemasok yang terjalin dengan baik, dan sebagainya yang dapat menjadi sumber peluang.

- d. Ancaman (threats) adalah suatu komponen yang disebabkan oleh faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan, hal tersebut akan menjadi hambatan utama bagi perusahaan.

Berdasarkan dari wawancara dengan pemilik usaha madu kelulut “Kaysa” di Kasongan, Kabupaten Katingan berbagai strategi-strategi pengembangan usaha yang diterapkan merupakan perencanaan matang yang dipikirkan pemilik usaha sebelum menetapkan untuk memulai usaha.

Penggunaan analisis SWOT menjadi salah satu cara yang digunakan pemilik usaha dalam usaha ini dengan memperhatikan hal-hal yang sesuai dengan kebutuhan dan kecukupan yang dimiliki pemilik usaha sebelum memulai usaha. Menurut Fahmi (2013), Analisis SWOT salah satu cara untuk menganalisis lingkungan perusahaan. Dengan menggunakan analisis SWOT secara lebih mendalam, maka dapat dilihat dengan faktor eksternal dan faktor internal, yaitu:

- a. Faktor luar perusahaan (eksternal)

Faktor eksternal dapat mempengaruhi peluang dan ancaman, faktor ini berkaitan dengan kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan. Faktor eksternal ini meliputi lingkungan bisnis makro, lingkungan industri, hukum, politik, ekonomi dan sosial.

- b. Faktor dalam perusahaan (internal)

Faktor internal dipengaruhi oleh kekuatan dan kelemahan. Faktor ini berkaitan dengan kondisi internal perusahaan, dimana

dipengaruhi oleh terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan. Faktor internal ini meliputi manajerial fungsional seperti, keuangan sumberdaya pemasaran, sistem informasi manajemen dan operasional. Pendapatan yang dihasilkan dari usaha madu kelulut “Kaysha” berkisar dari Rp. 20.000.000 sampai dengan Rp. 25.000.000 perbulannya. Hal ini didapatkan jika permintaan konsumen stabil, namun dengan memperhatikan kondisi yang mana pada saat permintaan konsumen menurun, pemilik usaha berusaha mengembangkan usaha dengan cara berbagai strategi seperti kerjasama dengan warung-warung, koperasi, hingga pihak pemerintahan agar tetap menjaga kestabilan pendapatan yang didapatkan perbulannya.

Penggunaan kemasan produk yang modern hingga legalitas usaha yang tercantum pada kemasan juga menjadi salah satu cara pemilik usaha menerapkan strategi yang dapat meningkatkan kualitas produk dengan tujuan meningkatkan kepercayaan konsumen untuk membeli produk madu kelulut “Kaysha”.

2. Kendala Usaha Madu Kelulut “Kaysha”

Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia usaha dan berhasil. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman. Dalam menjalankan perdagangan, manajemen perusahaan bahkan dalam pengambilan keputusan usaha akan berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan,

dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis. (Ismail, Y.M., 2002, h.i)

Dalam menjalankan usaha yang bisa dibilang begitu pesat perkembangannya, pemilik usaha menuturkan tak lepas dari kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha madu kelulut “Kaysha”. Budidaya lebah madu kelulut menjadi primadona di masa pandemi virus corona atau Covid-19. Pasalnya, madu yang dihasilkan oleh lebah madu kelulut merupakan bahan utama suplemen [kesehatan](#) yang banyak dikonsumsi masyarakat (Maulana, 2022) Hal ini bertentangan dengan kendala yang dialami usaha dan dapat dilihat dari hasil wawancara dengan pemilik usaha yang mengatakan menurunnya peminat semenjak situasi kondisi Covid-19 menurun.

Dengan salah satu keputusan yang ditetapkan oleh pemilik usaha yaitu menjual sarang dari lebah kelulut, yang mana menurut peneliti hal ini menjadi salah satu ancaman bagi usaha madu kelulut “Kaysha” dalam hal dapat meningkatkan persaingan karena para pembeli sarang madu kelulut dapat membangun usaha madu kelulut tersendiri sehingga menjadikan munculnya usaha-usaha lebah kelulut lainnya yang dapat menjadi saingan baru bagi pemilik usaha madu kelulut “Kaysha”.

Pemilik usaha madu kelulut “Kaysha” menyadari akan hal ini, demi tetap menjaga keuntungan dalam berusaha dengan menjual sarang lebah

kelulut, pemilik usaha tetap melakukan hal ini dikarenakan saat ini usaha madu kelulut “Kaysya” masih menjadi usaha yang terpercaya di Kasongan, Kabupaten Katingan. Menurut Imam Nawawi kemampuan atau kebutuhan standar berusaha dalam Islam yang harus dipenuhi adalah sandang, pangan, papan dan segala kebutuhan tanpa berlebihan. (Cahyani T. 2001, hlm. 305).

Dalam tinjauan hukum Islam, produksi madu lebah kelulut terdapat indikasi mengenai ketidakjelasan (*gharar*) hasil madu yang diperoleh madu kelulut karena telah mengambil hasil madu dari lebah kelulut. Hal ini dapat dijelaskan dengan ayat 68-69 surat an-Nahl yang artinya :

“Dan Tuhanmu mengilhamkan kepada lebah, "Buatlah sarang di gunung-gunung, di pohon-pohon kayu, dan di tempat-tempat yang dibikin manusia, kemudian makanlah dari segala (macam) buah-buahan lalu tempuhlah jalan Tuhanmu yang telah dimudahkan (bagimu)." Dari perut lebah itu keluar minuman (madu) yang bermacam-macam warnanya, di dalamnya terdapat obat yang menyembuhkan bagi manusia. Sungguh, pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Allah) bagi orang yang berpikir.”

Sungguh menarik untuk dicermati bahwa lebah menyimpan madu jauh lebih banyak dari yang sebenarnya mereka butuhkan. Jawaban untuk pertanyaan ini tersembunyi dalam kata “wahyu” yang telah diberikan kepada lebah, seperti yang disebutkan dalam ayat di atas. Lebah memproduksi madu bukan untuk diri mereka sendiri, melainkan juga untuk manusia. Sebagaimana makhluk lain di alam, lebah juga mengabdikan diri untuk melayani manusia. (Y., Harun, 2004).