

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

(Skripsi)

Oleh

Fathan Sabrina
2114131048



**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2025**

ABSTRACT

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)

By

FATHAN SABRINA

Honey bee farms had great potential, but many businesses experienced slow progress or ceased operations due to low profits or losses. 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 consisting 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 it obtained an R/C ratio of 8,26 on cash costs and an R/C ratio of 4,21 on total costs, with income on cash costs of IDR 77.,876.700/year and income on total costs of IDR 674.672.533/year. (2) The combination of BMC and SWOT analysis results produced a total weighted 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, which indicated a profitable and strong business position, namely growth and build. Therefore, the appropriate business development strategy was market development 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.

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

ABSTRAK

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

Oleh

FATHAN SABRINA

Budidaya lebah madu memiliki potensi besar, namun banyak usaha mengalami kemajuan yang lambat atau berhenti beroperasi karena rendahnya keuntungan atau mengalami kerugian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pendapatan, mengidentifikasi strategi pengembangan usaha, dan merumuskan strategi prioritas pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan lokasi yang dipilih secara sengaja di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan. Pengambilan data dilakukan pada bulan Mei 2025 dengan melibatkan 5 orang responden yang terdiri dari pemilik, dua orang karyawan bagian produksi, dan dua orang konsumen. Analisis pendapatan dianalisis menggunakan analisis R/C rasio. Strategi pengembangan usaha dianalisis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dilanjutkan dengan analisis SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur dinyatakan layak untuk diusahakan, karena diperoleh nilai R/C rasio atas biaya tunai sebesar 8,26 dan R/C rasio atas biaya total sebesar 4,21 dengan pendapatan atas biaya tunai sebesar Rp777.876.700/tahun dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp674.672.533/tahun. (2) Kombinasi hasil analisis BMC dan SWOT menghasilkan total nilai skor terbobot pada matriks IFE sebesar 3,495 dan matriks EFE sebesar 3,208, sehingga usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur berada dalam kuadran I menunjukkan posisi bisnis yang menguntungkan dan kuat yaitu *growth and build* (tumbuh dan membangun), oleh karena itu strategi pengembangan usaha yang tepat adalah pengembangan pasar dan pengembangan produk. (3) Strategi alternatif yang dapat dijadikan sebagai strategi prioritas adalah memaksimalkan kegiatan agrowisata sebagai media edukasi terkait produk, meningkatkan visibilitas, sekaligus sebagai media *branding* produk untuk membangun loyalitas konsumen jangka panjang.

Kata kunci: *Business Model Canvas* (BMC), Lebah madu, Pendapatan usaha, Strategi pengembangan

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

Oleh

FATHAN SABRINA

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA PERTANIAN

Pada

Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Lampung



**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2025**

Judul Skripsi

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

Nama Mahasiswa

: **Fathan Sabrina**

No. Pokok Mahasiswa

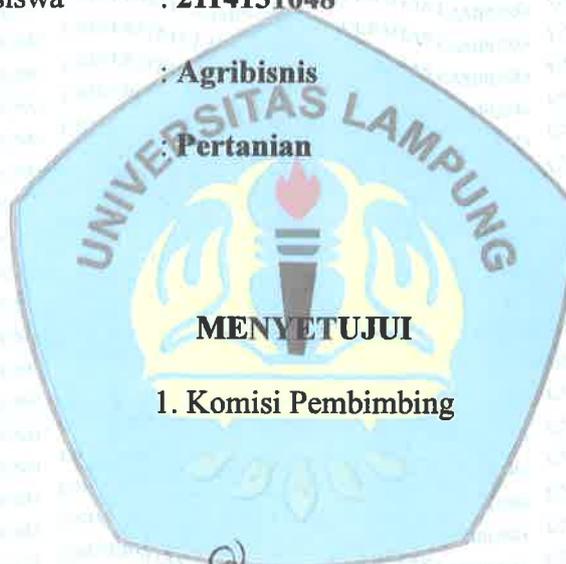
: **2114131048**

Jurusan

: **Agribisnis**

Fakultas

: **Pertanian**



1. Komisi Pembimbing

Prof. Dr. Ir. Bustanul Arifin, M.Sc.
NIP 196308271986031003

Dewi Mulia Sari, S.P., M.Si.
NIP 198806052019032017

2. Ketua Jurusan Agribisnis

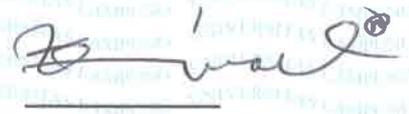
Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si.
NIP 196910031994031004

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua

: Prof. Dr. Ir. Bustanul Arifin, M.Sc.



Sekretaris

: Dewi Mulia Sari, S.P., M.Si.



Penguji

Bukan Pembimbing : Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S.



2. Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. Kuswanto Futas Hidayat, M.P.

NIP 196411181989021002

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 08 Agustus 2025

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fathan Sabrina
NPM : 21141310248
Program Studi : S1 Agribisnis
Jurusan : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Alamat : Desa Cangu, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung
Selatan, Provinsi Lampung

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dirujuk dari sumbernya, dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Bandar Lampung, 08 Agustus 2025

Yang menyatakan,



Fathan Sabrina
NPM 2114131048

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Kalianda tanggal 25 Januari 2003, dari pasangan Bapak Khairuddin dan Ibu Helinawati. Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara. Penulis menyelesaikan pendidikan di Kelompok Bermain Karunia pada Tahun 2009, Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 1 Kecapi pada Tahun 2015, Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 1 Kalianda pada Tahun 2018, dan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 1 Kalianda pada Tahun 2021. Penulis diterima di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung pada tahun 2021 jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN).

Selama pendidikan, penulis melakukan kegiatan Praktik Pengenalan Pertanian (*homestay*) pada tahun 2022 di Desa Canggung, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan. Penulis mengikuti program MBKM Membangun Desa di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Pringsewu selama tiga bulan yaitu pada bulan September – November Tahun 2023. Penulis juga pernah menjadi asisten dosen pada matakuliah Usahatani pada semester genap tahun ajaran 2023/2024. Selain itu, penulis juga melaksanakan kegiatan Praktik Umum (PU) di PT. Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) di Kecamatan Enggal, Kota Bandar Lampung selama empat puluh hari kerja pada bulan Juli hingga Agustus tahun 2024. Selama masa perkuliahan, penulis mengikuti kegiatan organisasi sebagai anggota bidang 3 yaitu Minat Bakat dan Kreatifitas di Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (Himaseperta) dan menjadi pengurus Jingle Gatter di Radio Kampus Unila (Rakanila) periode 2024.

SANWACANA

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji dan syukur kepada Allah SWT, pemilik semesta alam dan segala isinya yang telah memberikan kenikmatan rahmat, kesehatan, kesempatan, kepercayaan, dan karunia-Nya yang tiada batas, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu di Desa Kecapi Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan (Studi Kasus di Kebun Lebah Simpur)** dengan lancar dan tepat waktu serta penuh keberkahan di setiap prosesnya. Selama proses penyelesaian skripsi, banyak pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, arahan, saran, nasihat, motivasi, dan do'a yang membangun kepada penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Kuswanta Futas Hidayat, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
2. Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si., selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
3. Prof. Dr. Ir. Bustanul Arifin, M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Pertama, atas ketulusan hati dan kesabaran selama memberikan bimbingan, dukungan, arahan, saran, motivasi, nasihat, ilmu yang bermanfaat, perhatian, serta kebijaksanaan yang telah diberikan kepada penulis selama perkuliahan dan selama proses penyelesaian skripsi.
4. Dewi Mulia Sari, S.P., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Kedua sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, dukungan, arahan, saran, motivasi, nasihat, ilmu yang bermanfaat, perhatian, serta kebijaksanaan yang telah diberikan kepada penulis selama perkuliahan dan

selama proses penyelesaian skripsi.

5. Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S. selaku Dosen Pembahas atas ketulusannya memberikan bantuan, arahan, saran, masukan, nasihat dan ilmu yang bermanfaat kepada penulis selama perkuliahan dan selama proses penyelesaian skripsi.
6. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung atas ilmu yang telah diberikan selama penulis menjadi mahasiswa di Universitas Lampung.
7. Seluruh karyawan/karyawati di Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, yaitu Mbak In, Mbak Lucky, Mas Iwan, dan Mas Bukhori atas segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis.
8. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Khairuddin dan Ibu Helinawati, abang, adik, serta keluarga besar yang selalu memberikan dukungan mental, semangat, kasih sayang, perhatian, nasihat, motivasi, dan do'a yang tak pernah putus kepada penulis selama ini.
9. Bapak Heri Damora selaku pemilik Kebun Lebah Simpur atas izin, informasi, bantuan, arahan, nasihat, semangat, dan ilmu yang bermanfaat yang telah diberikan kepada penulis selama proses penelitian di lapangan hingga penyelesaian penyusunan skripsi ini.
10. Sahabat seperjuangan, Shafa Fadhillah Hayah dan Artanti Safa Nurjanah, terima kasih sudah selalu menjadi tempat untuk mengadu, segala bantuan dan dukungan, semangat, motivasi, do'a, dan kebersamaan yang diberikan kepada penulis selama proses perkuliahan berjalan.
11. Sahabat sebangku semasa SMA, Anggun Setia Pramesthi, terima kasih atas segala cerita, kebersamaan, dukungan yang telah diberikan kepada penulis.
12. Teman-teman seperjuangan Agribisnis A 2021, Cindi, Amanda, Wulan, Mely, Eliza, Nizka, Varissa, Indah, Ikal, Lulu, Safira, Daena, Lala, Prilly, Khansa, Cahaya, Nadya, dan teman-teman lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas dukungan, semangat, bantuan, dan do'a serta kebersamaanya selama kegiatan perkuliahan.

13. Pemilik NPM 2114131035, yang telah kebersamai penulis selama penyusunan skripsi dalam kondisi apapun, telah menjadi *support sistem* dan senantiasa mendengarkan keluh kesah penulis, berkontribusi dalam penyusunan skripsi ini, memberikan dukungan, semangat, serta motivasi kepada penulis hingga penyusunan skripsi ini selesai.
14. Almamater tercinta dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan dan membantu penulis hingga terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan Bapak, Ibu, dan semua pihak yang sudah penulis sebutkan atas segala bantuan yang diberikan. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, sehingga kritik dan saran yang dapat membangun sangat diharapkan penulis. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. *Aamiin ya robal'alamiin.*

Bandar Lampung, 08 Agustus 2025
Penulis,

Fathan Sabrina

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
II. LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Teori Dasar	12
2.1.1 Lebah.....	12
2.1.2 Teknik Budidaya Lebah	14
2.1.3 Konsep Biaya dan Penerimaan	18
2.1.4 Konsep Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu	21
2.1.5 Konsep Strategi Pengembangan Usaha.....	22
2.1.6 Tinjauan Studi Terdahulu	31
2.2 Kerangka Pemikiran.....	40
III. METODE PENELITIAN	43
3.1 Metode Penelitian	43
3.2 Konsep Dasar dan Definisi Operasional	44
3.3 Lokasi, Responden, dan Waktu Penelitian.....	46
3.4 Jenis dan Metode Pengumpulan Data	47
3.5 Metode Analisis	47
3.5.1 Analisis Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu.....	48
3.5.2 Identifikasi Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode <i>Business Model Canvas</i> (BMC) dan Analisis SWOT....	50
3.5.3 Metode Strategi Pengembangan Usaha Prioritas Menggunakan <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	55
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	57
4.1 Keadaan Umum Kecamatan Kalianda	57
4.2 Keadaan Umum Usaha Kebun Lebah Simpur	60

V. HASIL DAN PEMBAHASAN	64
5.1 Karakteristik Responden	64
5.2 Analisis Penerimaan Budidaya Lebah Madu di Kebun Lebah Simpur ..	65
5.3 Analisis Struktur Biaya Produksi Budidaya Lebah Madu di Kebun Lebah Simpur	67
5.4 Analisis Pendapatan Budidaya Lebah Madu di Kebun Lebah Simpur...	76
5.5 Identifikasi Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode <i>Business Model Canvas</i> dan Analisis SWOT Pada Kebun Lebah Simpur	79
5.5.1 Analisis <i>Business Model Canvas</i>	80
5.5.2 Analisis Faktor Eksternal dan Faktor Internal	86
5.5.3 Analisis SWOT	105
5.5.4 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	107
 VI. KESIMPULAN DAN SARAN	 111
6.1 Kesimpulan	111
6.2 Saran	112
 DAFTAR PUSTAKA.....	 113
 LAMPIRAN.....	 121

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Tinjauan studi terdahulu.....	34
2. Matriks IFE	52
3. Matriks EFE	53
4. Matriks SWOT	55
5. Matriks QSPM	56
6. Identitas responden	64
7. Penerimaan budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024	66
8. Biaya bahan baku budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	68
9. Biaya kemasan budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	69
10. Biaya bibit tanaman pakan lebah di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	70
11. Biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK) pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024	72
12. Biaya Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK) pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024	74
13. Biaya penyusutan budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	75
14. Analisis pendapatan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	77
15. <i>Business Model Canvas</i> Kebun Lebah Simpur	86
16. Identifikasi faktor internal Kebun Lebah Simpur	88
17. Matrix IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	94
18. Identifikasi faktor eksternal Kebun Lebah Simpur	97

19. Matrix EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	102
20. Matriks IE	104
21. Matriks <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM).....	108
22. Biaya produksi budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	122
23. Biaya penyusutan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	123
24. Biaya tenaga kerja budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	124
25. Produksi dan penerimaan usaha budidaya lebah madu Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	124
26. Analisis pendapatan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur tahun 2024.....	125
27. Hasil pembobotan faktor internal Responden 1 (Pemilik usaha).....	127
28. Hasil pembobotan faktor internal Responden 2 (Karyawan 1).....	128
29. Hasil pembobotan faktor internal Responden 3 (Karyawan 2).....	129
30. Hasil pembobotan faktor internal Responden 4 (Konsumen 1).....	130
31. Hasil pembobotan faktor internal Responden 5 (Konsumen 2).....	131
32. Total faktor internal.....	132
33. Kesimpulan faktor internal (Matriks IFE)	133
34. Hasil pembobotan faktor eksternal Responden 1 (Pemilik usaha)	134
35. Hasil pembobotan faktor eksternal Responden 2 (Karyawan 1).....	135
36. Hasil pembobotan faktor eksternal Responden 3 (Karyawan 2).....	136
37. Hasil pembobotan faktor eksternal Responden 4 (Konsumen 1).....	137
38. Hasil pembobotan faktor eksternal Responden 5 (Konsumen 2).....	138
39. Total faktor eksternal	139
40. Kesimpulan faktor eksternal (Matriks EFE)	140
41. Matriks SWOT.....	141
42. Perhitungan QSPM alternatif strategi pengembangan Kebun Lebah Simpur	142

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Produksi madu di Indonesia (liter).....	3
2. Produksi madu lebah di Provinsi Lampung (liter)	5
3. Kurva biaya dan penerimaan	21
4. Model saluran distribusi pemasaran.....	25
5. Kerangka pemikiran analisis pendapatan dan strategi pengembangan usaha menggunakan metode <i>Business Model Canvas</i> (BMC) pada budidaya lebah madu di Desa Kecapi Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan (Studi Kasus di Kebun Lebah Simpurn)	42
6. <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	51
7. Matriks IE (<i>Internal-external</i>)	54
8. Merek dari Kebun Lebah Simpurn	61
9. Kebun Lebah Simpurn	146
10. Foto bersama pemilik Kebun Lebah Simpurn	146
11. Gazebo	146
12. Log buatan berbentuk miniatur rumah adat	146
13. Penempatan log kayu koloni lebah	147
14. Sarang lebah.....	147
15. Proses pemanenan menggunakan alat pipet.....	147
16. Produk madu lebah	147

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peternakan merupakan salah satu subsektor sektor pertanian yang memberikan kontribusi yang tinggi pada perekonomian nasional serta mampu menyerap tenaga kerja secara signifikan, sehingga dapat diandalkan dalam upaya perbaikan perekonomian nasional. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2024), sebanyak 3,71% laju pertumbuhan PDB menurut lapangan usaha pada tahun 2023 disumbang oleh subsektor peternakan. Hal ini menunjukkan, peternakan memiliki peranan penting dalam menyediakan produk peternakan secara langsung guna meningkatkan status gizi masyarakat. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang tinggi dipengaruhi oleh terpenuhinya kebutuhan akan gizi yang tinggi untuk masyarakat (Badan Pusat Statistik, 2023). Subsektor peternakan belum dikembangkan secara maksimal meskipun sebenarnya perkembangan agribisnis peternakan mempunyai peluang yang sangat besar dalam peningkatan permintaan yang berdaya saing global (Kuswati dkk., 2013). Keterbatasan teknologi dan pengetahuan modern serta kendala modal dan investasi menjadi salah satu penyebab subsektor peternakan belum dikembangkan secara maksimal.

Agribisnis ternak merupakan usaha yang berkaitan dengan bidang peternakan mulai dari pengadaan faktor produksi hingga pengiriman pengolahan hasil produksi ternak ke konsumen akhir (Apriyani dkk., 2023). Kegiatan ini mencakup semua sistem dalam agribisnis peternakan yang saling terhubung dari mulai menghasilkan produk hingga saat produk tersebut sampai ke tangan konsumen. Menurut Mappa dkk (2022), agribisnis ternak terdiri dari empat sistem yaitu subsistem agribisnis peternakan hulu, subsistem agribisnis usaha peternakan (budidaya), subsistem agribisnis peternakan hilir, dan

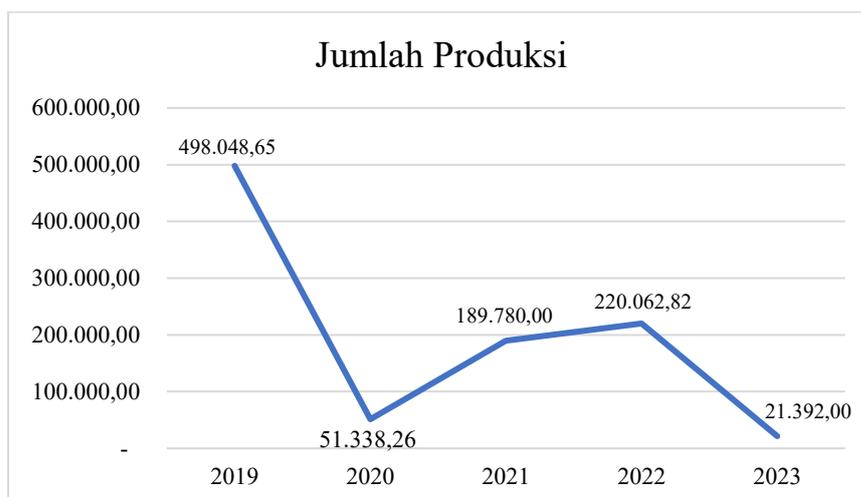
subsistem agribisnis peternakan jasa layanan pendukung usaha peternakan. Agribisnis ternak yang dapat dikembangkan pada subsistem budidaya diantaranya adalah ternak unggas, ternak besar, ternak kecil, dan aneka ternak.

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 merupakan salah satu keanekaragaman hayati yang memiliki manfaat yaitu sebagai serangga penyerbuk tanaman. Selain itu, lebah madu juga dimanfaatkan sebagai penghasil madu, *polen*, *royal jelly*, *propolis* dan lilin lebah, serta madunya dapat dijadikan sebagai terapi untuk kesehatan (Azlan dkk., 2016). Lebah madu dibagi menjadi empat spesies yaitu *Apis cerana*, *Apis dorsata*, *Apis mellifera*, dan *Trigona sp.* *Apis cerana* adalah lebah madu asli Asia yang mudah untuk ditenakkan dalam kotak dan tidak suka gerakan kasar, dan kalau tidak dalam keadaan terjepit lebah ini tidak menyengat. *Apis dorsata* merupakan lebah hutan yang sarangnya dibangun di pohon tinggi, sehingga belum berhasil dibudidayakan dalam stup atau glodok. *Apis mellifera* adalah lebah berasal dari Italia yang paling populer untuk ternak komersial karena produktif dan mudah dikelola. *Trigona sp* atau lebah kelulut adalah lebah tanpa sengat yang berukuran kecil dan tergolong tidak ganas, produksi madunya tidak terlalu banyak, sehingga jarang diusahakan orang (Satriadi, Hamidah, dan Thamrin, 2021).

Terdapat dua cara untuk memperoleh madu yaitu pemanfaatan potensi Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) atau dengan cara perburuan madu liar (*honey hunter*) dan melakukan budidaya lebah madu (*apiculture/beekeeping*). Nilai ekonomi yang dihasilkan dari pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) jauh lebih besar dari kayu dan tidak menyebabkan kerusakan hutan, sehingga tidak akan mengakibatkan hilangnya fungsi-fungsi dan nilai jasa dari hutan (Pohan dkk., 2014). Oleh karena itu, Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) dapat memberikan manfaat bagi masyarakat, khususnya masyarakat lokal yang berada di sekitar hutan. Seiring berjalannya waktu, kini

masyarakat telah membudidayakan lebah madu secara modern dengan sistem stup atau kotak lebah yang terbuat dari kayu.

Budidaya lebah madu menjadi salah satu usaha budidaya di sektor peternakan yang memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan di Indonesia. Hal ini dapat dilihat juga dari harga produk yang relatif tinggi, pemeliharaan yang mudah, seperti kondisi iklim yang sesuai dan ketersediaan sumber pakan yang berlimpah. Menurut Insusanty dkk (2022), dalam melakukan usaha budidaya lebah, memerlukan pertimbangan dari segi ekonomi dalam kegiatannya seperti modal, tenaga kerja, pengetahuan, dan keterampilan serta manajemen yang baik. Budidaya lebah memberikan manfaat dari hasil madu dan bagi perbaikan lingkungan yaitu melalui penyerbukan sehingga dapat meningkatkan produksi pertanian, perkebunan, dan kehutanan.



Gambar 1. Produksi madu di Indonesia (liter)
Sumber: Statistik Produk Kehutanan, 2019-2023

Terlepas dari berbagai manfaat yang diberikan, produksi madu di Indonesia mengalami fluktuasi signifikan dari tahun 2019 hingga 2023, jika dilihat dari Gambar 1 di atas. Pada tahun 2019, produksi mencapai 498.048,65 liter, turun drastis menjadi 51.338,26 liter pada tahun 2020. Pada tahun 2021 hingga 2022, terjadi peningkatan yang signifikan dari 189.780,00 liter menjadi 220.062,82 liter, namun mengalami penurunan tajam pada tahun 2023 menjadi sekitar 21.392,00 liter atau 9.430,62 ton. Menurut Santoso dkk

(2022), produksi madu di Indonesia mengalami fluktuasi dapat disebabkan oleh ketersediaan tanaman pakan untuk lebah. Hal ini dikarenakan, semakin bertambahnya masyarakat yang hidup di sekitar kawasan hutan, sehingga mengurangi tutupan hutan dan jarak tempuh lebah yang berdampak pada berkurangnya ketersediaan tanaman pakan lebah di sekitar kawasan hutan.

Menurut Bank Indonesia (2012) dalam Sari dkk (2020), kebutuhan akan madu di Indonesia pada tahun 2023 diperkirakan mencapai 10.000-15.000 ton/tahun, sedangkan Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan (2024) mengatakan bahwa potensi ekspor hasil ternak berupa madu sebesar 414,05 ton pada tahun 2023. Tingginya permintaan terhadap madu belum dapat diimbangi oleh kemampuan industri perlebahan dalam meningkatkan jumlah produksi madu. Untuk mengatasi kondisi tersebut maka perlu dilakukan pengembangan usaha lebah madu untuk memenuhi permintaan madu nasional maupun global (Sarah dkk., 2019).

Provinsi Lampung menjadi salah satu provinsi di Pulau Sumatera yang merupakan penghasil madu lebah hutan dan sistem ternak budidaya dengan produksi yang cukup signifikan. Produksi lebah madu di Provinsi Lampung mengalami fluktuasi dari tahun 2016-2020. Pada tahun 2016, produksi mencapai 113,00 liter, meningkat menjadi 164,99 liter pada 2017, namun mengalami penurunan pada 2018-2019 dari 159,40 liter menjadi 154,70 liter. Pada tahun 2020, produksi madu meningkat signifikan menjadi 292,23 liter. Salah satu penyebab rendahnya produksi madu lebah adalah minimnya ketersediaan nektar sebagai sumber pakan bagi lebah. Data jumlah produksi madu lebah di Provinsi Lampung terbaru tidak ditemukan dalam sumber yang tersedia dan hanya tersedia hingga tahun 2020, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Produksi madu lebah di Provinsi Lampung (liter)
Sumber: Badan Pusat Statistik 2016-2020

Kabupaten Lampung Selatan tepatnya di Desa Kecapi Kecamatan Kalianda memiliki wilayah yang potensial dalam mengembangkan budidaya lebah madu *Trigona sp*, karena berada di bawah kaki Gunung Rajabasa. Desa Kecapi memiliki hutan desa sekitar 120 hektar yang berada pada kawasan hutan lindung. Hal ini dikarenakan, terdapat berbagai macam tumbuhan yang diharapkan dapat menjadi sumber pakan bagi lebah madu. Sumber pakan lebah madu sangat penting bagi lebah guna keberlangsungan jumlah produksi yang akan dihasilkan. Budidaya lebah madu di Desa Kecapi sudah menggunakan sistem modern dengan menggunakan sarang lebah berupa kotak kayu yang biasa disebut dengan log dan toping.

CV. Khadin Sesaka atau yang dikenal sebagai Kebun Lebah Simpurn merupakan salah satu usaha budidaya lebah madu jenis *Trigona sp*. Kebun Lebah Simpurn juga menjadi tempat wisata edukasi yang menawarkan masyarakatnya memanen madu langsung dari sarangnya. Sensasi yang ditawarkan Kebun Lebah Simpurn ini menjadi pengalaman tersendiri bagi para wisatawan yang datang. Berdasarkan hasil wawancara pra survei dengan pemilik usaha yaitu Bapak Heri Damora, usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpurn sudah berjalan sejak tahun 2015 atau 10 tahun lamanya dengan luas lahan yang dijadikan sebagai tempat budidaya lebah yaitu sekitar 1,2 hektar. Kebun Lebah Simpurn memiliki jumlah koloni yang

dibudidayakan sebanyak kurang lebih 380 koloni atau stup lebah. Terdapat empat jenis lebah yang dibudidayakan yaitu *Heterotrigona itama*, *Geniotrigona thoracica*, *Tentrigona apicalis* dan *Leptidotrigona terminata*. Keempat jenis lebah tersebut termasuk ke dalam lebah jenis *Trigona sp* yang merupakan lebah tidak memiliki sengat (*stingless honeybee*) dan dapat dikembangkan dimana saja dan relatif mudah, sehingga lebih aman untuk dibudidayakan, dibandingkan dengan jenis lebah lain seperti *Apis sp* (Putri, 2024).

Budidaya lebah madu merupakan usaha yang membutuhkan beberapa faktor seperti keterampilan budaya, pengetahuan, lahan, modal, tenaga kerja, dan manajemen yang baik (Fatriani, 2014). Memiliki pemahaman yang baik tentang pengelolaan budidaya lebah madu dapat membantu mengurangi biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha peternakan lebah madu. Keberhasilan dalam mencapai hasil yang diinginkan dalam budidaya lebah madu dapat diukur melalui efisiensi. Efisiensi dalam kegiatan usaha ini dapat tercapai apabila penggunaan sumberdaya sedikit (Edo dkk., 2022). Ada beberapa aspek lain yang terkait dengan resiko kemungkinan terjadi penurunan hasil produksi, kenaikan biaya dan penurunan harga jual. Sehingga perlu dilakukan evaluasi terkait keuntungan usaha, sehingga dengan melakukan evaluasi komprehensif dapat diambil keputusan yang tepat mengenai pengembangan budidaya lebah madu agar dapat memberikan hasil yang optimal.

Setiap usaha yang didirikan pada dasarnya diharapkan dapat berkembang dan memberikan keuntungan yang berkelanjutan bagi pemiliknya. Analisis pendapatan memiliki peran penting dalam memberikan informasi mengenai tingkat keuntungan usaha, efisiensi pemanfaatan modal investasi, serta potensi pengembangan usaha kepada para pelaku usaha (Parasdy dkk., 2013). Namun, banyak usaha yang mengalami perkembangan yang lambat atau bahkan terpaksa menghentikan operasionalnya di tengah perjalanan. 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 Abyadul dkk., 2020). Fenomena ini seringkali disebabkan oleh minimnya pelaku usaha yang melakukan analisis pendapatan secara mendalam terhadap usaha yang dijalankan.

Selain itu, strategi pengembangan usaha penting untuk dilakukan. Hal ini dilakukan karena tanpa strategi yang jelas, upaya pengembangan akan berjalan tanpa arah dan cenderung tidak efisien dalam penggunaan sumber daya. Strategi pengembangan membantu mengidentifikasi strategi alternatif prioritas, mengalokasikan sumber daya secara optimal, serta memberikan kerangka kerja untuk mengukur kemajuan dan keberhasilan. Strategi yang baik memungkinkan antisipasi terhadap perubahan lingkungan eksternal dan internal, sehingga organisasi dapat beradaptasi dan tetap kompetitif (Suhairi, 2024). Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk melakukan Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lebah Madu di Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Evaluasi Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu di Kebun Lebah Simpur

Budidaya lebah sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang tinggal di sekitar kawasan hutan. Budidaya lebah ini memerlukan lahan, modal, tenaga kerja, pengetahuan serta keterampilan yang cukup untuk menghasilkan manajemen yang baik. Budidaya lebah madu dinilai penting, dikarenakan lebah madu dapat menghasilkan produk-produk yang bernilai tinggi, seperti madu, malam, *royal jelly*, *propolis*, dan *bee pollen*, serta dapat dijadikan sebagai terapi kesehatan (Widowati, 2013). Selain itu, lebah madu juga berperan dalam proses penyerbukan (*pollinator*) berbagai jenis tanaman baik pada tumbuhan liar maupun tanaman produksi (Kusmoro dkk, 2024).

Berdasarkan pra survei yang telah dilakukan, produk yang diperjualbelikan di Kebun Lebah Simpur yaitu berupa madu dan koloni. Pemanenan madu dilakukan dengan cara rotasi pada setiap koloni, dan dilakukan hampir setiap satu bulan sekali. Proses pemanenan masih dilakukan secara konvensional yaitu dengan alat suntik atau pipet. Namun, alat penyedot ini masih kurang efektif untuk proses pemanenan madu lebah jenis *Trigona sp.* Hal ini dikarenakan lamanya waktu pada proses pemanenan madu lebah dan juga dapat merusak kualitas madu lebah apabila peternak memanen madunya dengan alat yang tidak steril. Kualitas alat untuk pemanenan harus diperhatikan agar dapat menjamin hasil yang diperoleh (Idkham dkk., 2023).

Pemanenan madu umumnya dilakukan pada musim kemarau dimana dapat menghasilkan lebih banyak madu dari pada musim hujan, karena pada musim hujan lebah kurang aktif dalam mencari makanan sehingga madu yang telah di produksi dapat dikonsumsi oleh lebah sebagai makanan. Produk lebah madu dikemas dengan botol yang hanya memiliki satu ukuran yaitu 250 ml dengan harga Rp150.000/botol. Selain itu, musim berbunga tanaman juga sangat mempengaruhi produksi madu yang dihasilkan. Produksi madu paling sedikit sekitar 250 ml dan produksi paling banyak sekitar 1000 ml per sarang dalam satu bulan. Rata-rata produksi madu lebah dalam satu bulan berdasarkan hasil pra survei yaitu hampir 500 ml. Menurut Rahmayanti dkk (2020), budidaya lebah madu tidak terlepas dari biaya produksi atau biaya yang harus dikeluarkan oleh peternak untuk dapat menunjang kebutuhan guna memproduksi madu. Biaya yang dikeluarkan seperti bibit koloni, tenaga kerja, log, toping, dan alat penunjang lainnya. Oleh karena itu, masalah penelitian yang dapat dirumuskan adalah bagaimana pendapatan usaha pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan?

1.2.2 Identifikasi Strategi Pengembangan untuk Keberlanjutan Usaha Budidaya Lebah Madu di Kebun Lebah Simpur

Strategi pengembangan usaha perlu dirancang secara menyeluruh untuk mengetahui pendekatan yang tepat dalam memperluas jangkauan pasar di masa sekarang atau mendatang, sehingga Kebun Lebah Simpur dapat berkembang dan menghadapi dinamika lingkungan bisnis serta persaingan yang tidak menentu. Berdasarkan hasil pra survei, pemasaran produk madu di Kebun Lebah Simpur saat ini masih mengandalkan pendekatan *personal selling* melalui interaksi langsung dengan konsumen yang datang ke lokasi usaha. Kebun Lebah Simpur juga telah mengembangkan jaringan pelanggan institusional dengan menerima pesanan dari berbagai lembaga seperti Pondok Modern Darussalam Gontor, Polres, Polda, Mabes Polri, dan Badan Narkotika Nasional (BNN). Meskipun strategi pengembangan melalui penjualan langsung dan kemitraan institusional telah berjalan, Kebun Lebah Simpur masih memiliki potensi besar untuk mengembangkan strategi pemasaran digital melalui media sosial sebagai sarana ekspansi dan diversifikasi pasar. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat peluang pengembangan usaha yang belum dioptimalkan secara maksimal untuk meningkatkan daya saing dan jangkauan pasar yang lebih luas.

Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT merupakan kombinasi yang cocok digunakan untuk membentuk strategi pengembangan bagi Kebun Lebah Simpur guna keberlanjutan usaha budidaya lebah madu. *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT yang meliputi matriks IFE, EFE, dan IE digunakan untuk menganalisa setiap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari setiap elemen yang dimiliki. Selain itu, mudah diimplementasikan oleh perusahaan dalam upaya melakukan evaluasi dan perubahan atau pembenahan terhadap model bisnis perusahaan, sehingga tercipta model bisnis baru yang lebih tepat dan sesuai untuk diaplikasikan oleh perusahaan (Osterwalder dan Pigneur, 2010). Oleh karena itu, masalah penelitian yang dapat dirumuskan adalah bagaimana strategi pengembangan usaha menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis

SWOT pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan?

1.2.3 Prioritas Strategi Pengembangan Usaha yang Dapat diimplementasikan di Kebun Lebah Simpur

Dalam pengembangan usaha Kebun Lebah Simpur, penetapan prioritas strategi menjadi hal yang sangat penting karena tanpa prioritas yang jelas, sumber daya akan tersebar dan implementasi strategi menjadi tidak efektif. *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) diperlukan sebagai alat analisis yang objektif untuk mengevaluasi berbagai alternatif strategi seperti diversifikasi produk lebah, pengembangan pasar online, atau pengembangan agrowisata. QSPM memungkinkan evaluasi komprehensif terhadap faktor internal (kekuatan dan kelemahan usaha) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman pasar) dengan memberikan skor numerik pada setiap strategi sehingga dapat diranking berdasarkan tingkat prioritasnya.

Penggunaan QSPM memberikan manfaat strategis yang signifikan bagi Kebun Lebah Simpur, yaitu memungkinkan alokasi sumber daya yang optimal, mengurangi risiko kerugian, dan membuat rencana kerja yang tersusun rapi. Dengan metode ini, setiap keputusan strategis didasarkan pada analisis yang mendalam dan objektif, bukan pada asumsi atau bias subjektif semata. Hasil QSPM akan menghasilkan urutan prioritas strategi dengan *Total Attractiveness Score* (TAS) tertinggi sebagai prioritas utama, sehingga Kebun Lebah Simpur dapat fokus pada strategi yang memberikan dampak terbesar dan meningkatkan probabilitas keberhasilan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan kompetitif. Oleh karena itu, masalah penelitian yang dapat dirumuskan adalah bagaimana cara menentukan prioritas strategi pengembangan usaha menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis tingkat pendapatan pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.
2. Mengidentifikasi strategi pengembangan usaha menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.
3. Merumuskan strategi prioritas pengembangan usaha menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) pada budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur, Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, yaitu:

1. Bagi pemilik Kebun Lebah Simpur, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan guna mengembangkan usahanya serta melakukan pembukuan.
2. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan pembangunan sektor pertanian, khususnya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan peternak terutama peternak lebah madu.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan sebagai salah satu sumber referensi bagi penelitian sejenis.

II. LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Lebah

Lebah adalah hewan yang paling berpengaruh dalam proses penyerbukan tanaman dan memiliki habitat asli di daerah yang beriklim tropis dan kawasan hutan lebat. Lebah madu merupakan hewan insekta berkaki enam dan tergolong dalam jenis serangga yang berdarah dingin (*poikilioterm*), yaitu hewan yang suhu tubuhnya dipengaruhi oleh perubahan suhu udara disekitarnya (Junus, 2017). Lebah madu dapat tumbuh subur di lingkungan alami atau lingkungan peliharaan, meskipun lebah lebih suka tinggal di kebun, hutan, kebun buah-buahan, padang rumput, dan area lainnya yang terdapat banyak tanaman berbunga. Pada habitat aslinya, lebah madu membangun sarang di dalam rongga pohon dan di bawah tepian benda untuk bersembunyi dari pemangsa (Putri, 2024).

Lebah madu (*honey bee*) merupakan golongan lebah yang memiliki aktivitas, yaitu menghasilkan madu (*honey*). Madu yang dihasilkan lebah diambil dan dikumpulkan dari nektar bunga tanaman (*floral nectar*), nektar non bunga (*non floral nectar*), dan embun madu (*honeydew*). Hubungan antara lebah dan tanaman ini yaitu membantu meningkatkan produksi tanaman melalui penyerbukan (*pollinator*) pada tanaman dengan mengumpulkan pollen dari bunga satu ke bunga lainnya dan menghisap nektar sebagai pakan lebah dan koloninya (Supeno dan Erwan, 2016). Selain itu, lebah madu juga berperan penting bagi kesehatan manusia, yaitu dapat digunakan untuk obat anti kanker, hipertensi, dan diabetes (Amin dkk., 2018).

Identifikasi lebah sangat diperlukan, untuk membedakan antara lebah yang satu dengan lebah yang lain hingga tingkat famili. Tidak semua golongan lebah merupakan lebah madu (*honey bee*) dan dapat menghasilkan madu. Terdapat tiga lebah yang dapat menghasilkan madu, yaitu Apini (*Apis honeybees*), Meliponini (*stingless bee*), dan Bombini (*bumblebee*). Adapun taksonomi lebah madu adalah sebagai berikut (Supeno dan Erwan, 2016):

Kingdom : *Animalia*
 Filum : *Arthropoda*
 Kelas : *Insecta*
 Ordo : *Hymenoptera*
 Sub-ordo : *Apocrita*
 Superfamili : *Apoidea*
 Famili : *Apidae*
 Sub-famili : *Apinae*
 Tribe : *Apini*
 Tribe : *Meliponini*
 Tribe : *Bombini*

Perkembangan dunia lebah telah maju, sehingga ada lebah madu yang telah bisa ditenakkan atau dibudidayakan dan juga ada lebah yang belum bisa dibudidayakan dengan berbagai tujuan. Atas dasar campur tangan manusia, lebah dapat digolongkan lebah ternak dan lebah liar (*wilds*). Golongan lebah ternak antara lain lebah bersengat dari genus *Apis sp* dan lebah tidak bersengat dari genus *Trigona sp*.

Lebah tanpa sengat adalah kelompok lebah berukuran kecil yang termasuk dalam tribe *Meliponini* dan genus *Trigona sp* serta masih berkerabat dekat dengan lebah madu bersengat (*Apis sp*) dalam famili *Apidae*. Indonesia memiliki setidaknya 40 jenis lebah tanpa sengat yang terbagi dalam beberapa spesies antara lain: *Geniotrigona*, *Heterotrigona*, *Lepidotrigona*, dan *Tetragonula* (Harjanto dkk., 2020). Lebah tanpa sengat di Indonesia dikenal dengan berbagai nama yang berbeda-beda pada setiap daerah, seperti gala-

gala (Sumatera), klanceng, lenceng (Jawa), kelulut (Samarinda), kele-kele (Bali), nyanteng, keledan (Sasak), galo-galo (Minang), Niti (Bima), Ko'ok (Banten) dan teuweul (Sunda). Keberadaan spesies lebah madu tanpa sengat ini memiliki peran penting dalam dunia pertanian yaitu sebagai serangga penyerbuk tanaman (*pollinator*) dan kesehatan (pengobatan), sehingga memiliki nilai ekonomis yang tinggi (Supeno dan Erwan, 2016). Lebah tanpa sengat dapat di jumpai di daerah hutan primer dan sekunder, lahan pertanian, dan di lahan perkebunan (Idkham dkk., 2023).

Lebah *Trigona sp* merupakan serangga kecil yang memiliki ciri fisik berwarna hitam dengan panjang tubuh berkisar 3-4 mm, dan rentang sayap 8 mm. Lebah *Trigona sp* termasuk golongan lebah tanpa sengat (*stingless bee*). Lebah tanpa sengat merupakan serangga sosial (*eusosial*) yang tersebar luas di daerah tropika dan subtropika (Supeno dan Erwan, 2016). Eusosial artinya mempunyai perilaku hidup bersama dengan sistem pembagian kerja. Sistem sosial lebah terdiri dari ratu lebah, ratusan lebah jantan (*drone*), dan ratusan sampai ribuan lebah pekerja. Ratu lebah berjenis kelamin betina dan fertil. Ratu lebah memiliki tugas yaitu bertelur dan menjadi pemimpin bagi suatu koloni (Putri, 2024).

2.1.2 Teknik Budidaya Lebah

Budidaya lebah *Trigona sp* memiliki peluang usaha yang sangat tinggi secara ekonomi. Pemeliharaan yang relatif mudah, serta harga madu *Trigona sp* yang tinggi menjadi faktor pendukung hal tersebut. Modal awal yang diperlukan untuk budidaya lebah *Trigona sp* yaitu dengan membeli potongan pohon (log) yang berisi koloni dan membuat toping (kotak lebah di atas log). Sisanya hanya melakukan pengawasan terhadap sarang dari gangguan hama dan predator lebah (Suhendra & Nopriandy, 2021). Teknik budidaya lebah madu dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu (Putri, 2024):

1. Secara menetap (*stative bee keeping*)

Teknik ini memperhatikan lokasi budidaya yang harus memiliki pakan lebah yang memadai dan tersedia sepanjang tahun serta dekat dengan

sumber air bersih. Pemanenan madu dapat dilakukan dengan cara rotasi pada setiap koloni lebah.

2. Budidaya lebah secara berpindah (*megratary bee keeping*)

Teknik ini dilakukan guna mempertahankan kondisi koloni lebah maupun tujuan produksi. Pengangkutan ini biasanya dilakukan hanya untuk jenis lebah mellifera, namun tidak untuk jenis lebah *Trigona sp.* Pemindahan ini dilakukan pada malam hari, hal ini dikarenakan lebah sudah berada di dalam stup dan dalam keadaan tenang.

Berikut merupakan tahapan dalam budidaya lebah madu (Putri, 2024):

1. Penentuan lokasi

Langkah pertama yaitu penentuan lokasi dengan menilai daya dukung lingkungan. Lokasi yang ideal untuk melakukan budidaya lebah yaitu memiliki suhu udara yang sejuk berkisar 20-30°C dan paling ideal berkisar 26°C, kelembaban sedang, tidak terlalu kering, dan tidak terlalu lembab. Lokasi yang ideal hendaknya terlindungi dari angin kencang dan jauh dari penggunaan pestisida kimia serta bahan beracun bagi serangga. Sumber pakan lebah harus terpenuhi sepanjang tahun, sehingga penting mengetahui periode pembungaan dari berbagai jenis tanaman. Penentuan lokasi ini mempertimbangkan potensi sumber pakan dan material sarang lebah dalam radius jelajah. Lebah memiliki jelajah terbang dengan radius tertentu, tergantung dengan jenisnya. Oleh karena itu, penentuan lokasi dan penilaian kondisi lingkungan menjadi kunci awal kesuksesan dalam usaha budidaya lebah madu (Harjanto dkk., 2020).

2. Sarana dan peralatan

Langkah ke dua perlu dilakukannya persiapan sarana dan peralatan untuk dilakukannya budidaya yaitu: rumah lebah (stup), pakaian kerja dan peralatan. Rumah lebah adalah media tempat hidup dan beraktivitas serta berkembang biak suatu koloni lebah. Ada banyak bentuk dan rupa rumah lebah, stup atau peti lebah adalah yang paling umum digunakan. Bentuk stup lebah perlu disesuaikan dengan setiap karakteristik lebah yang akan di budidaya. Hal ini dikarenakan, setiap jenis lebah tanpa sengat memiliki

konfigurasi bentuk sarang yang berbeda-beda (Harjanto dkk., 2020). Stup (rumah lebah) yang sederhana dapat dibuat dari potongan pohon (log). Stup modern berupa kotak berlapis-lapis dari bahan papan (kayu). Bahan yang dipilih yaitu papan/kayu yang tahan hujan, tidak mudah panas, tidak mudah dingin dan kokoh sehingga tahan terhadap guncangan saat pengangkutan maupun tidak mudah berantakan ketika tertiuip angin.

3. Mendapatkan koloni lebah

Langkah ke tiga yaitu mendapatkan koloni lebah dengan memperhatikan jenis lebah yang akan dibudidayakan sesuai dengan kawasan sebaran alaminya. Untuk mendapatkan koloni lebah, dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu membeli dari penyedia koloni, membuat perangkap lebah, melakukan teknik edukasi atau teknik cangkok koloni dengan cara menyambungkan pintu sarang lebah kelulut ke dalam stup (kotak) baru yang masih kosong dimana hal ini dilakukan untuk mempercepat proses pembentukan koloni baru, dan memindahkan koloni liar ke dalam stup/kotak budidaya.

4. Penempatan koloni-koloni lebah

Langkah ke empat yaitu memperhatikan penempatan stup-stup lebah yang akan dibudidayakan. Penempatan stup yang baik yaitu dengan menghadap matahari terbit agar lebah segera menjalani aktivitasnya. Posisi stup lebah yang dekat dengan sumber pakan, maka waktu jelajah lebah dalam mengumpulkan pakan menjadi lebih cepat. Stup lebah harus terlindungi dari panas dan hujan agar lebah menjadi lebih nyaman dan stup menjadi lebih awet. Kemudian, tiang penyangga harus diamankan dari jangkauan semut dan binatang pengganggu lain dengan cara mengoleskan oli bekas atau memberikan kapur anti semut.

5. Memindahkan/menggeser stup koloni lebah

Pemindahan stup koloni lebah harus dilakukan dengan sangat hati-hati dan tidak bisa sembarangan. Lebah memiliki ingatan yang kuat dimana rumah/sarang mereka berada dan akan selalu kembali ke sarang mereka

berada. Terdapat dua cara dalam memindahkan stup koloni lebah yaitu dengan jarak dekat dan jarak jauh. Pemindahan jarak dekat dilakukan dengan sedikit demi sedikit, kurang dari satu meter setiap harinya. Setiap stup lebah harus memiliki jarak dan tidak boleh berdekatan, demi menghindari bentrok antar koloni, sedangkan pemindahan jarak jauh dilakukan dengan menutup pintu sarang selama 2 hari dengan memastikan cadangan makanan tercukupi. Hal ini dilakukan untuk menghapus memori lebah dalam mengingat rumah mereka. Setelah dipindahkan, maka penutup pintu sarang dibuka agar lebah melakukan orientasi terhadap tempat baru mereka.

6. Pakan dan vegetasi

Ketersediaan pakan yang baik akan berdampak pada kualitas produksi madu yang dihasilkan. Lokasi yang ideal dan tersedianya tanaman penghasil nektar dan *pollen* sebagai sumber pakan lebah menjadi modal utama dalam perkembangan budidaya lebah madu. Peternak lebah harus menjaga ketersediaan pakan dan vegetasi agar kebutuhan hidup, pertumbuhan, reproduksi serta laktasi pada lebah terpenuhi.

7. Hama dan penyakit lebah madu

Dalam budidaya lebah madu, terdapat berbagai gangguan seperti hama dan penyakit yang dapat mengancam kelangsungan hidup koloni lebah madu. Hama dan binatang pengganggu dapat berupa parasit dan predator (pemangsa) seperti lalat buah, semut, laba-laba, cicak, ayam, burung walet, dan lain-lain, sedangkan penyakit yang menyerang lebah salah satunya yaitu *acarine*, dimana lebah mengalami kesulitan dalam terbang diakibatkan oleh kutu *acarapis woodi rennie* yang hidup di dalam batang tenggorokan lebah. Adanya gangguan dari hama dan penyakit dapat menyebabkan koloni lebah musnah dan menurunkan produktivitas madu lebah. Untuk mengurangi resiko yang ada, dapat dilakukannya beberapa hal, yaitu: (1) Melakukan pemantauan rutin, (2) Tidak membuka sarang/kotak lebah jika tidak perlu, (3) Menjaga kebersihan lingkungan, (4) Mengisolasi koloni jika terserang parasit, (5) Rutin membersihkan

sarang laba-laba, (6) Memberi anti semut seperti kapur dan oli bekas, dan (7) Memasang benda berkilau untuk menghindari serangan burung walet.

8. Perawatan dan masa budidaya lebah madu

Masa budidaya pada lebah madu ini tergantung dengan vegetasi. Apabila vegetasi padat dan banyak tanaman berbunga yang mengandung resin, *pollen*, dan nektar maka panen lebah dapat dilakukan sekitar 2-3 bulan sekali panen serta tidak jarang juga dilakukan pemanenan madu lebah dalam satu bulan sekali.

9. Pemanenan

Pemanenan madu dapat dilakukan jika kondisi koloni sehat, musim yang mendukung, dan sumber pakan yang melimpah. Metode yang dilakukan dalam pemanenan madu dibedakan berdasarkan jenis lebah. Jenis lebah tanpa sengat berukuran kecil umumnya dilakukan dengan cara diperas. Untuk lebah madu berukuran besar yang dibudidayakan dengan sistem toping, pemanenan umumnya dilakukan dengan cara menyedot madu dengan alat sedot madu. Kelemahan dalam menggunakan metode sedot ini biasanya madu menjadi mudah mengeluarkan gas. Alat sedot madu ini harus diperhatikan kebersihannya agar terhindar dari mikrobis yang berisiko membahayakan koloni lebah (Harjanto dkk., 2020).

2.1.3 Konsep Biaya dan Penerimaan

2.1.3.1 Biaya Produksi

Dalam mengelola suatu usaha, pemilik usaha tentu akan mempertimbangkan harga input untuk mendukung proses produksi barang dan jasa dari mulai produksi, distribusi sampai dengan penjualan hasil produksi kepada konsumen. Tujuannya agar proses produksi yang dilaksanakan berjalan efektif dan efisien, sehingga suatu usaha dapat memperoleh profit yang ditargetkan. Oleh karena itu, suatu usaha membutuhkan pengelolaan serta analisis biaya produksi yang akurat agar tujuan suatu usaha tercapai (Zahara dan Anwar, 2021). Menurut Hasan dan Qomariyah (2024), biaya merupakan semua pengeluaran selama proses masa produksi untuk menghasilkan barang-

barang atau yang diperlukan dalam waktu tertentu. Biaya produksi adalah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dalam suatu usaha/proyek. Biaya dalam usahatani dibedakan menjadi dua yaitu biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan. Biaya tunai adalah biaya yang dikeluarkan dalam bentuk uang oleh petani itu sendiri. Biaya diperhitungkan adalah biaya yang tidak dikeluarkan oleh petani dalam bentuk uang tunai, tetapi tetap diperhitungkan dalam perhitungan usahatani (Fitri, 2022). Selain itu, menurut Soekartawi (2016) biaya dalam usahatani juga dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

1. Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan dengan ada atau tidak adanya kegiatan produksi seperti biaya bangunan, pajak, dan lain-lain (Qomariah dkk, 2021). Biaya tetap total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat berubah jumlahnya. Contoh biaya tetap yaitu: biaya pembelian dan penyusutan mesin-mesin dan gedung, gaji karyawan, dan sebagainya.

2. Biaya Variabel Total (*Total Variable Cost*)

Biaya variabel adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan suatu usaha yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan kuantitas output yang dihasilkan. Apabila kuantitas produksi yang dihasilkan kecil, maka biaya variabelnya juga kecil. Sedangkan, apabila produksi yang dihasilkan besar, maka biaya variabel yang dikeluarkan juga besar. Biaya variabel total (TVC) dipengaruhi oleh besar kecilnya kuantitas output (Q) yang dihasilkan (Marjuni dan Jafar, 2015). Contoh biaya variabel: biaya pembelian bahan baku, pembelian bahan bakar mesin, dan sebagainya.

2.1.3.2 Penerimaan

Penerimaan adalah hasil penjualan dari sejumlah barang tertentu yang diterima atas penyerapan sejumlah barang kepada pihak lain (Yusriadi dan Irwan, 2022). Penerimaan merupakan nilai semua produk yang diusahakan atau jumlah fisik produk dikali dengan harga per unit produk. Hal yang perlu

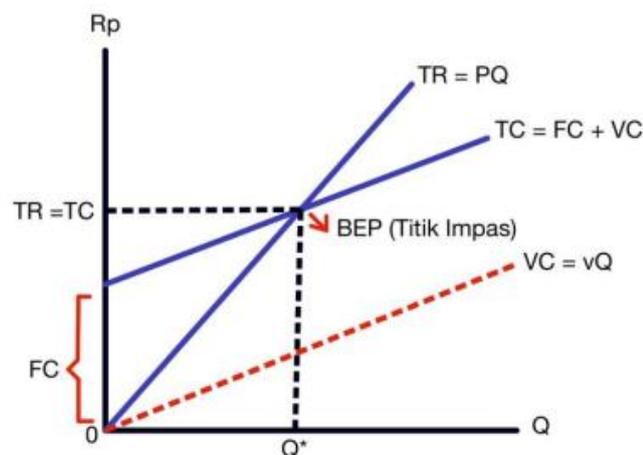
diperhatikan dalam menghitung penerimaan adalah tidak semua komoditi bisa dipanen secara serentak, produksi dapat dijual beberapa kali dengan harga yang berbeda (Damayanti dan Drianti, 2022). Penerimaan akan meningkat jika produksi yang dihasilkan bertambah dan sebaliknya akan menurun apabila produksi yang dihasilkan berkurang. Bertambah atau berkurangnya produksi juga dipengaruhi oleh tingkat penggunaan input.

2.1.3.3 Hubungan Antara Biaya dan Penerimaan

Hubungan antara biaya dan penerimaan merupakan konsep fundamental dalam analisis ekonomi perusahaan. Biaya total (*Total Cost/TC*) adalah keseluruhan pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang, yang terdiri dari biaya tetap seperti sewa lahan dan biaya variabel seperti bahan baku. Sementara itu, penerimaan total (*Total Revenue/TR*) adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk yang dihasilkan (Zahara dan Anwar, 2021). Hubungan ini dapat digambarkan dalam kurva, di mana kurva biaya (*total cost*) menunjukkan total pengeluaran pada kegiatan produksi dan akan meningkat seiring meningkatnya produksi, dan kurva penerimaan total (*total revenue*) menunjukkan pendapatan total yang diterima pada berbagai tingkat penjualan dan biasanya meningkat seiring penambahan jumlah produk yang terjual tergantung dengan harga dan permintaannya.

Secara umum, hubungan antara biaya dan penerimaan menentukan apakah sebuah perusahaan untung, rugi, atau impas. Titik krusial dalam hubungan ini adalah *Break Even Point* (BEP), yaitu kondisi dimana $TR = TC$, yang berarti perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Ketika kurva penerimaan total berada di atas kurva biaya total ($TR > TC$), perusahaan berada dalam kondisi untung atau profit, di mana selisih antara keduanya menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh. Sebaliknya, jika kurva biaya total berada di atas kurva penerimaan total ($TC > TR$), perusahaan mengalami kerugian, dengan selisih negatif yang menunjukkan besarnya kerugian yang harus ditanggung. (Anderson, 2019). Hubungan antara

penerimaan dan biaya ini dapat digunakan untuk melihat kelayakan suatu usaha yang dinilai melalui R/C rasio.



Gambar 3. Kurva biaya dan penerimaan
Sumber: Zahara dan Anwar (2021)

2.1.4 Konsep Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu

Pendapatan adalah seluruh penghasilan berupa uang atau barang yang diperoleh dari hasil usaha atau kegiatan produksi selama periode tertentu (Sarwinda, Arifin, dan Riantini, 2022). Menurut Rahim dan Hastuti (2008), pendapatan terbagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor (penerimaan total) dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah nilai produksi komoditas pertanian secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi. Pendapatan bersih merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi. Biaya total (*total cost*) adalah biaya keseluruhan yang digunakan dalam menjalankan usaha meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digolongkan juga menjadi biaya tunai dan biaya non tunai (Huda, Rahmawati, dan Muzdalifah, 2021).

Pendapatan memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan keberlanjutan sebuah usaha. Keberlanjutan usaha tidak hanya mencakup kegiatan operasional saja, namun juga kemampuan dalam bertahan dan tumbuh dalam jangka waktu yang panjang (Hasan dan Qomariyah, 2024). Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk penjualan hasil pertanian, ternak, atau produk produk lain yang dihasilkan dari kegiatan

pertanian. Selain itu, dalam suatu usaha, petani/peternak dapat memperoleh pendapatan lain selain dari sumber produk utamanya saja tetapi dapat berasal dari produk sampingannya juga.

Biaya dan pendapatan dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal-eksternal serta faktor manajemen (Sarwinda, Arifin, dan Riantini, 2022). Kedua faktor tersebut, baik yang berasal dari dalam (seperti jumlah tenaga kerja keluarga, luas lahan, modal dan lain-lain) maupun luar (seperti input yang meliputi ketersediaan dan harga, serta output yang meliputi permintaan dan harga), akan secara bersamaan memengaruhi besarnya biaya dan pendapatan. Selain itu, faktor manajemen berkaitan dengan bagaimana pemilik usaha mengambil keputusan dengan berbagai perencanaan yang baik, mengelola risiko, dan memanfaatkan peluang agar dapat mengoptimalkan pendapatan dari kegiatan suatu usaha (Hasan dan Qomariyah, 2024).

2.1.5 Konsep Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, pelaku bisnis, dan masyarakat untuk mendukung dan memperkuat usaha mikro, kecil, dan menengah melalui penyediaan fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan penguatan dengan tujuan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (Marjani dkk., 2024). Berdasarkan kamus umum Bahasa Indonesia, kata “pengembangan” berasal dari kata dasar kembang yang artinya bertambah atau meningkat, sedangkan istilah pengembangan berarti meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan suatu aktivitas tertentu secara spesifik. Setiap pengusaha selalu berusaha secara berkelanjutan untuk terus menerus mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha tersebut dapat dilakukan dalam berbagai aspek, seperti pemasaran, keuangan, produksi maupun sumber daya manusia. Strategi pengembangan usaha menggunakan tiga metode yaitu pendekatan *Bisnis Model Canvas* (BMC), analisis SWOT, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

2.1.5.1 Metode *Bisnis Model Canvas* (BMC)

Bisnis Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat yang paling populer dan efektif digunakan dalam merancang model bisnis yang inovatif. Sebagai alat yang terbukti efektif dan efisien, BMC menjadi salah satu pendekatan yang paling dicari dalam merancang model bisnis yang kompetitif dan adaptif di era bisnis yang berubah dengan cepat (Harahap dkk., 2024). Dengan adanya BMC, pengusaha dapat dengan cepat mengidentifikasi kelemahan dan potensi inovasi serta mencakup eksternal dan internal dalam model bisnis.

Bisnis Model Canvas (BMC) dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dalam bukunya yang berjudul "*Business Model Generation* pada tahun 2010". Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Business Model Generation* atau dikenal dengan *Business Model Canvas* adalah suatu alat strategi yang digunakan untuk melihat keakuratan rupa usaha yang sedang atau akan dijalankan. *Business Model Canvas* menjadi konsep bisnis sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci. Sembilan elemen kunci pada *Business Model Canvas* menunjukkan logika bagaimana perusahaan akan menghasilkan uang. Sembilan elemen dalam bisnis model kanvas memiliki peran penting dalam membentuk model bisnis secara keseluruhan dan saling terkait satu sama lain. Sembilan elemen ini terbagi menjadi 2 bagian, yaitu lima elemen analisis eksternal (*Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, dan Revenue Streams*), serta empat elemen analisis internal (*Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, dan Cost Structure*).

1. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), segmen pelanggan menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan. Pelanggan adalah inti dari setiap model bisnis, tanpa pelanggan maka tidak ada satupun perusahaan yang dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Dalam rangka memenuhi kepuasan pelanggan, perusahaan mengelompokkan pelanggan ke dalam beberapa segmen yang berbeda berdasarkan kesamaan kebutuhan,

kesamaan perilaku, dan lain-lain. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), ada bermacam- macam tipe dalam segmentasi pasar antara:

a. Pasar Terbuka (*Mass Market*)

Segmentasi pasar ini tidak mengelompokkan pelanggan dalam berbagai kelompok atau segmen. Suatu perusahaan, menganggap semua orang adalah pelanggan dan berfokus pada satu masyarakat dengan kebutuhan dan masalah yang hampir sama.

b. Ceruk Pasar/Pasar Khusus (*Niche Market*)

Segmentasi pasar ini menargetkan pada segmen pasar tertentu yang spesifik yang biasanya jumlahnya kecil dan belum terlayani dengan baik. Model bisnis ini umum ditemukan pada hubungan bisnis antara *supplier-buyer*.

c. Pasar Tersegmentasi (*Segmented*)

Segmentasi pasar ini mengelompokkan pelanggan dalam berbagai segmen yang memiliki kebutuhannya maupun masalah yang berbeda.

d. Diversifikasi Pasar (*Diversified*)

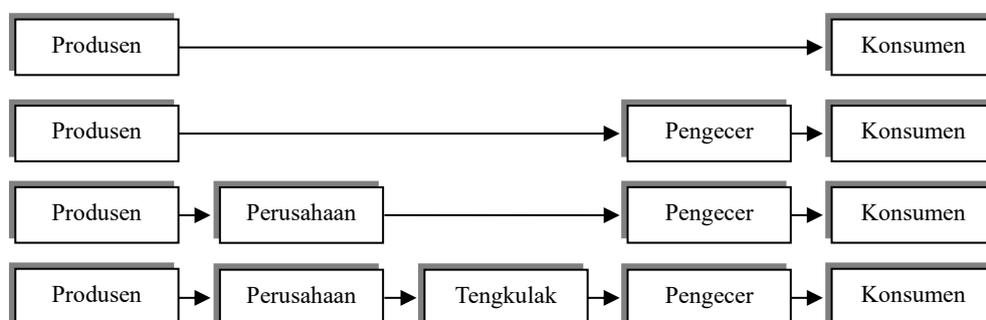
Segmentasi pasar ini mengelompokkan pelanggan dalam berbagai segmen yang tidak memiliki keterkaitan dalam hal permasalahan dan kebutuhannya, tetapi saling bergantung satu sama lain atau saling berkaitan.

2. *Value Proposition* (Proporsi Nilai)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), blok bangunan proporsi nilai menggabungkan antara produk atau layanan tertentu yang menciptakan nilai dan melayani kebutuhan segmen pelanggan yang spesifik yang manfaatnya dapat ditawarkan perusahaan kepada pelanggan. *Value Proposition* dapat memecahkan masalah pelanggan atau memuaskan kebutuhan pelanggan. Terdapat 11 elemen yang dapat mempengaruhi *value proposition* diantaranya adalah sifat baru, kinerja, penyesuaian, menyelesaikan pekerjaan, desain, merek/status, harga, pengurangan biaya, pengurangan risiko, kemampuan dalam mengakses, serta kenyamanan dan kegunaan.

3. *Channels* (Saluran)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), blok bangunan *channels* menggambarkan bagaimana suatu perusahaan berkomunikasi dengan segmen pelanggannya dan menjangkau segmen pelanggannya untuk memberikan proporsi nilai. Saluran adalah titik sentuh pelanggan yang sangat berperan dalam setiap kejadian yang mereka alami. Sebagian besar perusahaan menggunakan perantara atau saluran distribusi untuk menyalurkan produk mereka ke pasar, namun tidak sedikit pula perusahaan-perusahaan kecil yang menggunakan saluran distribusi secara langsung.



Gambar 4. Model saluran distribusi pemasaran
Sumber: Kotler dan Armstrong (2006)

4. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Customer Relationship* adalah tipe hubungan yang ingin dibangun dengan para pelanggan dari segmen pasar yang spesifik. Hubungan dengan pelanggan penting dilakukan untuk mempertahankan pelanggan agar tetap membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Selain itu, komunikasi yang baik merupakan elemen penting dalam membangun suatu hubungan pelanggan yang menguntungkan (Kotler dan Armstrong, 2006). Osterwalder & Pigneur (2010), membagi *Customer Relationship* menjadi enam, yaitu:

- a. *Personal Assistant*, yaitu konsumen berkomunikasi secara langsung dengan petugas pelayanan agar konsumen mendapat bantuan selama proses penjualan atau pembelian selesai.

- b. *Dedicated Personal Assistance*, yaitu memberi perlakuan istimewa dan melayani konsumen secara individual atau khusus.
- c. *Self Service*, yaitu konsumen tidak berinteraksi langsung dengan perusahaan, dimana perusahaan hanya menyediakan sarana untuk konsumen melakukan keputusan pembeliannya sendiri.
- d. *Automated Service*, yaitu hubungan yang menggabungkan proses layanan mandiri dengan layanan otomatis, yang artinya perusahaan tidak berinteraksi langsung terhadap pelanggan namun menyediakan hal-hal penting yang diproses secara otomatis..
- e. *Communities*, yaitu perusahaan membangun hubungan antar sesama anggota dengan membentuk sebuah komunitas untuk memfasilitasi dan menjalin hubungan dengan pelanggan.
- f. *Co-creation*, membangun sebuah hubungan dengan konsumen untuk menciptakan proporsi nilai yang baru.

5. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Revenue Streams* adalah pendapatan yang diterima perusahaan dari masing-masing segmen pasar. *Revenue Streams* dihasilkan dari berbagai kegiatan produksi dan pemasaran yang telah dilakukan. Terdapat dua tipe arus pendapatan dalam sebuah bisnis model, yaitu:

- a. Pendapatan didapatkan dari satu kali transaksi.
- b. Pendapatan yang didapatkan berulang kali yang dihasilkan dari pembayaran berkelanjutan baik untuk memberikan *value proposition* kepada pelanggan ataupun tidak menyediakan dukungan pasca pembelian.

6. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Key Resources* menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi, setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama. Sumber daya ini memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proporsisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan

segmen pelanggan, dan memperoleh pendapatan. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Key Resources* dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Fasilitas (*Physical*), yaitu meliputi aset-aset fisik seperti bangunan, mesin dan peralatan, dan lainnya.
- b. Intelektual (*Intellectual*), yaitu meliputi hak intelektual seperti brand, hak cipta atau paten, dan lainnya.
- c. Manusia (*Human*), yaitu meliputi sumber daya manusia.
- d. Finansial (*Financial*), yaitu meliputi sumber daya finansial atau jaminan finansial seperti uang tunai, kredit, dan lainnya.

7. *Key Activities* (Aktivitas Kunci)

Menurut Sinaga dkk (2021), *Key Activities* merupakan kegiatan yang berhubungan dengan peningkatan bisnis yang berhubungan dengan produk, di mana kegiatan utamanya adalah untuk mendapatkan nilai yang sesuai. *Key Activities* dapat dikategorikan sebagai berikut:

- a. Operasi Produksi (*Production*), aktivitas yang berhubungan dengan pengadaan bahan atau perancangan, pengolahan dalam proses produksi, dan penyaluran produk jadi atau jasa kepada pelanggan.
- b. Operasi Jasa (*Problem Solving*), aktivitas yang bertujuan untuk mengatasi masalah yang timbul dari produk tersebut dan memberikan solusi baru atas masalah pelanggan secara individu.
- c. Platform dan Jaringan (*Platform/Network*), aktivitas yang meliputi penyediaan pelayanan yang dibutuhkan para pelanggan dan pengguna terkait jaringan dan website pada suatu perusahaan guna menjaga hubungan dengan pelanggan.

8. *Key Partnership* (Kemitraan)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Key Partnership* adalah mitra utama dalam bisnis terkait jaringan pemasok yang membuat model bisnis dapat berjalan. Perusahaan menjalin kemitraan guna menciptakan aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi risiko, atau memperoleh sumber daya. Berdasarkan tujuannya, perusahaan melakukan kerja sama (kemitraan) dengan alasan sebagai berikut:

- a. *Optimization and economic of scale*, yaitu untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya dan aktivitas bisnis. Optimasi dan kemitraan skala ekonomi dibentuk untuk mengurangi biaya, melakukan outsourcing atau berbagi infrastruktur.
- b. *Reduction of risk and uncertainty*, yaitu untuk mengurangi risiko dalam lingkungan yang kompetitif yang ditandai dengan ketidakpastian.
- c. *Acquisition of particular resources and activity* atau perolehan sumber daya dan kegiatan, yaitu meningkatkan kemampuan perusahaan dengan mengandalkan perusahaan lain untuk memberikan sumber daya tertentu atau melakukan kegiatan tertentu.

9. *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), *Cost Structure* adalah komponen-komponen biaya yang digunakan supaya suatu organisasi atau perusahaan bisa berjalan sesuai dengan model bisnisnya. Membuat dan meningkatkan nilai tambah, berhubungan dengan pelanggan, dan mendapatkan penghasilan termasuk ke dalam komponen biaya.

Osterwalder dan Pigneur (2010) mengatakan terdapat dua macam model bisnis *cost structure* yaitu berdasarkan biaya dan berdasarkan nilai tambah:

- a. *Cost Driven*, berfokus pada penekanan biaya serendah mungkin dengan tujuan untuk mempertahankan struktur biaya agar lebih ramping, menggunakan proporsi nilai dengan harga rendah.
- b. *Value Driven*, berfokus pada penciptaan nilai tambah karena segmen pasar yang dituju adalah segmen pasar yang tidak sensitif terhadap harga atau tidak terlalu mementingkan biaya yang muncul.

Selain itu, *Cost Structure* juga memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Biaya tetap (*Fixed Cost*), adalah biaya yang secara total tetap tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam periode waktu tertentu.
- b. Biaya variabel (*Variable Cost*), adalah biaya yang secara total berubah secara langsung dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume, baik volume produksi atau penjualan.

- c. Skala ekonomi (*Economies of Scale*), adalah keuntungan biaya karena outputnya bertambah. Perusahaan dapat menekan biaya produksi karena memproduksi barang dalam jumlah besar dibanding saat perusahaan memproduksinya dalam jumlah kecil.
- d. *Economies of Scope*, adalah keunggulan biaya yang lebih murah saat perusahaan dapat memperluas area industri menjadi lebih besar.

2.1.5.2 Metode Analisis SWOT

Menurut Suhairi (2024), untuk mencapai tujuan suatu usaha, manajemen harus memperhatikan dua faktor pokok, yaitu faktor internal dan eksternal. Memahami lingkungan bisnis memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang baru yang dapat dimanfaatkan seperti perubahan tren pasar, perkembangan teknologi, atau perubahan kebijakan pemerintah dapat menciptakan peluang pertumbuhan dan pengembangan produk atau layanan baru serta membangun hubungan yang baik dengan para pelanggan, pemasok, mitra bisnis, dan masyarakat. Pemahaman yang baik tentang lingkungan usaha dapat membuat perusahaan beradaptasi terkait perubahan yang terjadi, dengan memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman serta mengembangkan strategi yang tepat, sehingga daya saing mereka di pasar dapat terus berkembang. Analisis lingkungan usaha dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal adalah suatu proses evaluasi dan penilaian yang meliputi semua macam manajemen fungsional, seperti sumber daya alam, sumber daya manusia, pemasaran, dan keuangan. Tujuannya adalah untuk memahami keunggulan kompetitif perusahaan dan mengidentifikasi area di mana perusahaan memiliki kekuatan atau kelemahan yang perlu diperbaiki.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal adalah proses evaluasi dan penilaian terhadap faktor eksternal yang mempengaruhi perusahaan, seperti lingkungan industri, pasar, pesaing, pelanggan, kebijakan pemerintah, dan

tren sosial atau teknologi. Tujuan dari analisis lingkungan eksternal adalah untuk memahami faktor-faktor dan mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi kinerja dan strategi perusahaan.

Adanya analisis lingkungan, memudahkan perusahaan dalam mengambil keputusan terkait strategi yang tepat dan sesuai bagi keberlangsungan hidup perusahaan. Pendekatan yang sistematis dalam mendukung pengambilan keputusan adalah dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal secara bersamaan dengan menggunakan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) dan dilanjutkan dengan analisis SWOT (Filbert dkk., 2018). Analisis SWOT sering digunakan sebagai alat untuk merumuskan strategi, yaitu dengan cara mengidentifikasi secara sistematis berbagai faktor yang relevan. Analisis SWOT ini bertujuan untuk memaksimalkan pemanfaatan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang dimiliki, sambil sekaligus meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Rangkuti, 2017). Dimana hal ini akan menghasilkan empat jenis strategi, yaitu SO (*Strength-Opportunity*), WO (*Weakness-Opportunity*), ST (*Strength-Threat*), dan WT (*Weakness-Threat*), yang akan digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan (Fred dan David, 2017).

2.1.5.3 Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) adalah salah satu alat dari manajemen strategi yang masuk kedalam tahap analisis strategi ketiga yaitu tahap keputusan. Tahap ini memungkinkan evaluasi objektif terhadap alternatif strategi berdasarkan faktor-faktor kritis internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. QSPM mengintegrasikan hasil analisis tahap pertama dan kedua untuk menentukan strategi terbaik secara objektif dengan menghitung daya tarik relatif setiap alternatif strategi. Konsep dasar QSPM adalah mengukur sejauh mana faktor-faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal dapat dimanfaatkan atau ditingkatkan oleh masing-masing strategi alternatif. Daya tarik relatif dihitung melalui dampak kumulatif dari seluruh faktor penting, menghasilkan nilai total bobot yang mengintegrasikan aspek

internal dan eksternal dalam proses pengambilan keputusan strategis. Teknik ini memberikan pendekatan sistematis dan objektif untuk menetapkan prioritas strategi yang paling menarik dan layak diimplementasikan (Lili, 2024).

2.1.6 Tinjauan Studi Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu digunakan sebagai acuan untuk mendukung bahan referensi mengenai penelitian yang akan dilakukan. Kajian penelitian terdahulu ini dijadikan sebagai bahan perbandingan antara penelitian yang dilakukan dengan penelitian sebelumnya untuk mendapatkan hasil yang mengacu pada keadaan yang sebenarnya. Berdasarkan pada penelitian terdahulu yang telah dikaji pada Tabel 1, peneliti melakukan *research gap* (kesenjangan penelitian) untuk mengetahui kesenjangan yang ada di dalam penelitian terdahulu yang menjadi kekurangan dalam suatu penelitian. *Research gap* akan digunakan untuk penelitian selanjutnya yang diharapkan dapat melengkapi kekurangan-kekurangan yang ada di dalam suatu penelitian terdahulu sebagai suatu kebaruan penelitian.

Penelitian Ningrat dkk (2023), mengatakan bahwa, usaha budidaya lebah madu menjadi salah satu peluang besar untuk dikembangkan pada masyarakat pedesaan karena dalam pembudidayaannya, tidak memerlukan biaya yang besar dan tidak pula memerlukan tempat yang luas. Hal ini dikarenakan usaha lebah madu yang dijalankan merupakan usaha sampingan yang dimana pemeliharannya masih sederhana dan tradisional. Pernyataan ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Zahniar dan Satriawan (2019), yang menyatakan bahwa dalam melakukan usaha budidaya lebah madu memerlukan pertimbangan dari segi ekonomi dalam kegiatannya, karena biaya yang harus dikeluarkan tidaklah sedikit. Selain itu, modal terbatas dan tidak memiliki akses terhadap sumber-sumber pembiayaan juga menjadi persoalan yang sangat penting.

Terdapat dua pernyataan berbeda dalam penelitian terdahulu: satu menyatakan bahwa budidaya lebah tidak memerlukan biaya dan tempat yang besar, sementara yang lain menekankan perlunya pertimbangan dari segi ekonomi. Sehingga, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara khusus budidaya lebah madu di Kebun Lebah Sempur. Pernyataan Zahniar dan Satriawan (2019), didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Praja, Isyanto, dan Kurnia (2024); Faisal, Suyatno, dan Suharyani (2023); Huda, Rahmawati, dan Muzdalifah (2021), bahwa dalam melakukan usaha budidaya lebah madu memerlukan pertimbangan dari segi ekonomi dalam kegiatannya, yaitu dengan menggunakan metode analisis biaya (TC), penerimaan (TR), pendapatan (II), dan analisis R/C rasio untuk mengetahui apakah suatu usaha tersebut layak dan menguntungkan untuk dijalankan.

Selanjutnya, Nursida dkk (2022), menyatakan bahwa bisnis madu *Trigona sp* mempunyai prospek yang cukup baik, namun belum dikelola secara baik. Melihat potensi yang cukup besar dalam budidaya lebah madu, maka memerlukan perhatian dan pengembangan agar dapat terus berkembang dan membantu ekonomi masyarakat dimasa yang akan datang. Strategi yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu menggunakan analisis SWOT. Hal ini sejalan dengan penelitian Nasution dkk (2024) mengatakan bahwa dalam menjalankan suatu usaha penting untuk memahami kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam konteks persaingan bisnis. Hal ini menjadi kunci untuk memahami dinamika bisnis dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengurangi potensi ancaman. Strategi yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian Kurniawan dan Asri (2022) menunjukkan bahwa penjualan produk yang dilakukan yaitu hanya memasarkannya kepada pelanggan tetap saja, sehingga strategi pemasaran yang dilakukan masih sangat terbatas. Strategi yang digunakan pada penelitian tersebut yaitu menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan pendekatan Bauran Pemasaran yang merujuk pada hasil analisis SWOT dengan menggunakan matriks IFE – EFE. Hal ini sejalan dengan penelitian Darmansyah dan Nugroho (2022) dan

Royani, Amiruddin, dan Suparyana (2023), menyatakan bahwa dalam melakukan pengembangan bisnis, perlu diketahui bagaimana model bisnis yang tepat dan sedang dilakukan dalam upaya pengembangan usaha. Strategi yang digunakan pada penelitian tersebut yaitu menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa R/C rasio suatu usaha penting untuk dianalisis untuk melihat kelayakan suatu usaha yang sudah berjalan. Selain itu, strategi pengembangan sangat perlu untuk dilakukan apalagi jika pangsa pasar masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini menggabungkan antara analisis pendapatan dan strategi pengembangan usaha menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) pada budidaya lebah madu di Desa Kecapi Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan (Studi Kasus di Kebun Lebah Simpur). Berikut merupakan penelitian terdahulu yang digunakan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Tinjauan studi terdahulu

No	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
1	Analisis Pendapatan Usaha Ternak Lebah Madu (<i>Trigona sp</i>) di Desa Sukadana Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara (Fitriyah, Mujiburrahman, Mariani, dan Isyaturriyadhah, 2020).	Penelitian ini bertujuan untuk : 1. Mengetahui besarnya biaya dalam menjalankan usaha ternak lebah madu (<i>Trigona sp</i>) 2. Mengetahui besarnya pendapatan dan kelayakan usaha ternak lebah madu (<i>Trigona sp</i>)	1. Analisis biaya 2. Analisis pendapatan 3. Analisis kelayakan usaha (B/C rasio)	Hasil penelitian menunjukkan 1. Biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha ternak lebah madu (<i>Trigona sp</i>) di Desa Sukadana Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara adalah Rp 2.673.308. 2. Pendapatan yang di peroleh oleh peternak dari usaha ternak lebah madu <i>Trigona sp</i> adalah rata-rata Rp4.685.000/tahun dan layak untuk dikembangkan secara ekonomis, karna nilai Benefit Cost Ratio (B/C) selama satu tahun rata-rata sebesar 1,75.	Penelitian ini membahas analisis pendapatan dengan menggunakan analisis biaya dan pendapatan yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.
2	Analisis Usaha Ternak Lebah Madu di Gampong Paya Cut Kecamatan Juli Kabupaten Bireuen (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Ingin Maju) (Zahniar dan Satriawan, 2019).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha ternak lebah madu di Gampong Paya Cut Kecamatan Juli Kabupaten Bireuen..	Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: 1. Analisis biaya 2. Analisis total penerimaan (TR) 3. Keuntungan 4. Analisis kelayakan (R/C rasio dan B/C rasio)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ternak lebah madu Kelompok Tani Ingin Maju di Gampong Paya Cut Kecamatan Juli Kabupaten Bireuen menguntungkan, dengan total keuntungan adalah sebesar Rp 24.512.500,-/tahun atau sebesar Rp. 2.042.708,-/bulan. Nilai R/C rasio dan B/C rasio pada usaha ternak lebah madu di Gampong Paya Cut Kecamatan Juli Kabupaten Bireuen layak untuk diusahakan.	Penelitian ini membahas analisis pendapatan dengan menggunakan analisis biaya dan keuntungan meliputi R/C rasio guna mengetahui kelayakan usaha yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
3	Keuntungan Dan Efisiensi Biaya Usaha Lebah Madu <i>Trigona Sp</i> (Studi Kasus Di Desa Sagalaherang Kecamatan Panawangan Kabupaten Ciamis (Praja, Isyanto, dan Kurnia, 2024).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keuntungan dan efisiensi biaya usaha lebah madu <i>Trigona sp</i> di Desa Segalaherang Kecamatan Panawangan Kabupaten Ciamis.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis biaya usaha 2. Analisis keuntungan usaha 3. Efisiensi biaya usaha (R/C rasio) 	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Total biaya produksi untuk satu kali musim panen/produksi ialah sebesar Rp1.886.025,- dan penerimaan Rp3.850.000,-. 2. Keuntungan rata-rata yang diperoleh dari usaha budidaya lebah madu <i>Trigona</i> sebesar Rp1.963.975,-/tahun. 3. Efisiensi biaya usaha budidaya lebah madu <i>Trigona sp</i>. berdasarkan analisis R/C menghasilkan rata-rata R/C sebesar 2,04 . Perolehan R/C >1 berarti bahwa usaha lebah madu <i>Trigona sp</i> tersebut efisien. 	Penelitian ini membahas analisis keuntungan dan analisis R/C rasio guna mengetahui efisiensi biaya dan kelayakan usaha yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.
4	Analisis kelayakan usahatani Madu Kelulut (<i>Trigona sp</i>) Di Desa Nanga Kebebu Kabupaten Melawi Provinsi Kalimantan Barat (Faisal, Suyatno, dan Suharyani, 2023)	Tujuan penelitian ini untuk menganalisis biaya, penerimaan, pendapatan dan kelayakan usahatani budidaya lebah madu kelulut yang dijalankan petani di Desa Nanga Kebebu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis biaya (TC) 2. Analisis penerimaan (TR) 3. Analisis pendapatan (π) 4. Analisis kelayakan usaha (BEP dan R/C ratio) 	<p>Rata-rata biaya Rp 5.737.757, dan rata-rata penerimaan sebesar Rp 21.771.429 sehingga memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 16.033.671/petani/tahun. BEP produksi sebesar 0,76 liter/tahun dengan total produksi sebesar 54 liter/ tahun. BEP harga sebesar Rp 304.402/liter dengan harga jual sebesar Rp 400.000/liter. Sedangkan, hasil R/C ratio sebesar 3,79 (R/C > 1), sehingga usahatani madu kelulut di Desa Nanga Kebebu menguntungkan dan layak untuk diusahakan.</p>	Penelitian ini membahas analisis biaya, penerimaan, dan pendapatan serta kelayakan finansial meliputi R/C rasio yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
5	Analisis finansial usaha Petik Madu <i>Trigona itama</i> Di Desa Pulau Sari Kecamatan Tambang Ulang Kabupaten Tanah Laut (Huda, Rahmawati, dan Muzdalifah, 2021)	Penelitian ini bertujuan untuk : 1. Mengetahui biaya, pendapatan dan keuntungan pada usaha petik madu <i>Trigona itama</i> Mengetahui nilai titik impas atau <i>break even poin</i> pada usaha petik madu <i>Trigona itama</i> 2. Menganalisis kelayakan finansial pada usaha petik madu <i>Trigona itama</i> 3. Mengetahui pemasaran madu dari agrowisata petik madu <i>Trigona itama</i>	1. Analisis biaya usaha (TC), pendapatan kotor (TR) dan keuntungan usaha (π) 2. Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) atau titik impas 3. Analisis R/C 4. Metode bauran pemasaran 4P: produk, tempat, harga, dan promosi.	1. Biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp252.600.000,- dengan pendapatan sebesar Rp319.200.000,- mendapatkan keuntungan sebesar Rp117.400.000,- dengan total produksi madu 860 liter per tahun. 2. BEP produksi berada pada 505,2 liter, dengan waktu minimal 5-8 bulan untuk mencapai titik impas produksi. BEP harga berada pada Rp293.720,-/liter, sedangkan harga jual madu adalah Rp500.000,- per liter. 3. Didapatkan R/C sebesar 1,70 (R/C>1) yang berarti usaha tersebut layak dan memberikan keuntungan. 4. Produk dapat dibeli secara <i>offline</i> melalui toko yang berada di Pulau Sari, Tanah Laut maupun <i>online</i> pada sosial media maupun <i>market place online</i> yang tertera pada kemasan	Penelitian ini membahas analisis biaya dan penerimaan guna mengetahui keuntungan meliputi analisis R/C rasio pada usaha ini yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
6	Analisis Pendapatan Masyarakat Dari Budidaya Madu Trigona (<i>Trigona Sp.</i>) Desa Pemepek Kecamatan Pringgarata Lombok Tengah (Ningrat, Harsono, Yudha, dan Firmansyah, 2023)	Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis besarnya tingkat pendapatan rata-rata masyarakat desa pemepek dan menganalisis kontribusi tingkat pendapatan dari budidaya madu <i>Trigona sp</i> terhadap pendapatan keluarga responden.	1. TC, TR, dan Π 2. R/C Ratio	Keuntungan bersih rata-rata usaha lebah madu <i>Trigona sp</i> di desa pemepek kecamatan pringgarata lombok tengah sebesar Rp 10.092.459/ tahun di dapatkan dari 3 (tiga) kali produksi dalam 1 (satu) tahun. Dengan R/C sebesar 22,6 ($R/C > 1$) sehingga dapat dikatakan layak untuk diusahakan. Kontribusi usaha sampingan lebah madu <i>Trigona sp</i> terhadap pendapatan rumah tangga respon desa pemepek sangatlah besar, dimana usaha sampingan lebah madu <i>Trigona sp</i> memperoleh persentase 66% yang merupakan persentase terbesar jika dibandingkan dengan pendapatan dari non usahatani lainnya.	Penelitian ini membahas analisis biaya dan penerimaan guna mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan serta penerimaan yang diterima pada usaha ini dan analisis R/C rasio guna mengetahui kelayakan usaha yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.
7	Analisis Pendapatan Usaha Ternak Lebah Madu <i>Trigona Sp.</i> di Kota Bengkulu (Reflis, Yuliarti, dan Marbun, 2022).	Penelitian ini bertujuan untuk menentukan pendapatan peternak Lebah Madu <i>Trigona Sp.</i> di Kota Bengkulu.	1. Analisis biaya (TC) 2. Analisis penerimaan (TR) 3. Analisis pendapatan (π)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pendapatan yang diterima oleh peternak Lebah Madu <i>Trigona Sp.</i> di Kota Bengkulu sebesar Rp. 463.153 per bulan. Satu log koloni berpotensi menghasilkan 100-200ml madu per bulan, apabila vegetasi dan kondisi log koloni sudah terisi optimal. oleh karena itu, peternak disarankan menjaga koloni lebah dari hama dan air hujan serta mengoptimalkan vegetasi tanaman di lingkungan sekitar untuk memaksimalkan pendapatan pada saat panen selanjutnya.	Penelitian ini membahas analisis biaya, penerimaan, dan pendapatan yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
8	Strategi Pengembangan Usahatani Madu Trigona di Sekitar Kawasan Hutan Rarung (Royani, Amiruddin, dan Suparyana, 2023).	Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta strategi terbaik dalam pengembangan usahatani Madu Trigona di sekitar kawasan hutan Rarung.	1. Matriks IFE 2. Matriks EFE 3. Matriks IE 4. Matriks SWOT 1. Matriks QSPM	Faktor internal kekuatan yang paling berpengaruh dalam usahatani budidaya madu trigona yaitu mudahnya budidaya usaha madu trigona. faktor kelemahan yang paling berpengaruh yaitu kurangnya permodalan, lemahnya perencanaan manajemen keuangan, dan tidak adanya tempat khusus untuk stup lebah trigona. Faktor eksternal peluang yang paling berpengaruh yaitu pembinaan/penyuluhan dari dinas dan instansi terkait. Faktor ancaman yang paling berpengaruh yaitu pesaing dengan harga madu lebih murah. Strategi terbaik dari ke tujuh strategi yang dihasilkan adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dengan mengadakan penyuluhan dan pendampingan oleh instansi terkait.	Penelitian ini menggunakan matriks IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.
9	Strategi Pengembangan Budidaya Lebah Madu <i>Trigona Sp.</i> di Desa Sangatta Selatan Kecamatan Sangatta Selatan, Kutai Timur. (Nursida, Istikomah, dan Novrata, 2022).	Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan budidaya lebah madu di Komunitas <i>Trigona Sangatta</i> , Desa Sangatta Selatan (studi kasus).	Analisis SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan lebah madu <i>Trigona sp.</i> berada pada kuadran I, yaitu S-O (<i>Strenght-Opportunities</i>) dimana letak koordinat x dan y masing-masing adalah 1,85 dan 1,98, yang berada diantara faktor kekuatan dan peluang.	Penelitian ini menggunakan analisis SWOT yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul/Peneliti/Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Relevansi dengan penelitian ini
10	Strategi Pengembangan Usaha Madu Kelulut (<i>Trigona Sp.</i>) di Desa Sabet, Kecamatan Jaya, Aceh Jaya (Nasution, Jamilah, dan Romano, 2024).	Tujuan dari penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui kelayakan usaha lebah kelulut, 2. Untuk mengetahui strategi yang sesuai bagi usaha budidaya lebah madu kelulut dalam mengembangkan usaha.	Analisis SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT menunjukkan posisi usaha budidaya kelulut di Desa Sabet berada di kuadran III yang dimana posisi tersebut berada di posisi lemah namun menguntungkan yang berarti mendukung strategi <i>turnaround</i> , yaitu mengubah strategi yang ada, artinya usaha ini disarankan untuk mengubah strategi yang saat ini dikarenakan strategi yang saat ini tidak dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kerja usaha serta dapat meminimalkan masalah internal usaha budidaya madu kelulut.	Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.
11	Model Bisnis Kelompok Usaha Madu Linot Di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat (Darmansyah, dan Nugroho, 2022).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model bisnis yang sedang dijalankan dalam upaya pengembangan usaha madu limot.	<i>Business Model Canvas</i> (BMC)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmentasi pelanggan (<i>customer segments</i>) dari Kelompok Usaha Madu Linot terdiri dari 3 segmen yaitu konsumen lokal, wisatawan dan <i>Reseller</i> . Sementara untuk proposisi nilai (<i>Value Propositions</i>) usaha tersebut menawarkan kemurnian yang terjamin, produk baru di panen dan harga terjangkau.	Penelitian ini menggunakan metode <i>Business Model Canvas</i> (BMC) yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan.

2.2 Kerangka Pemikiran

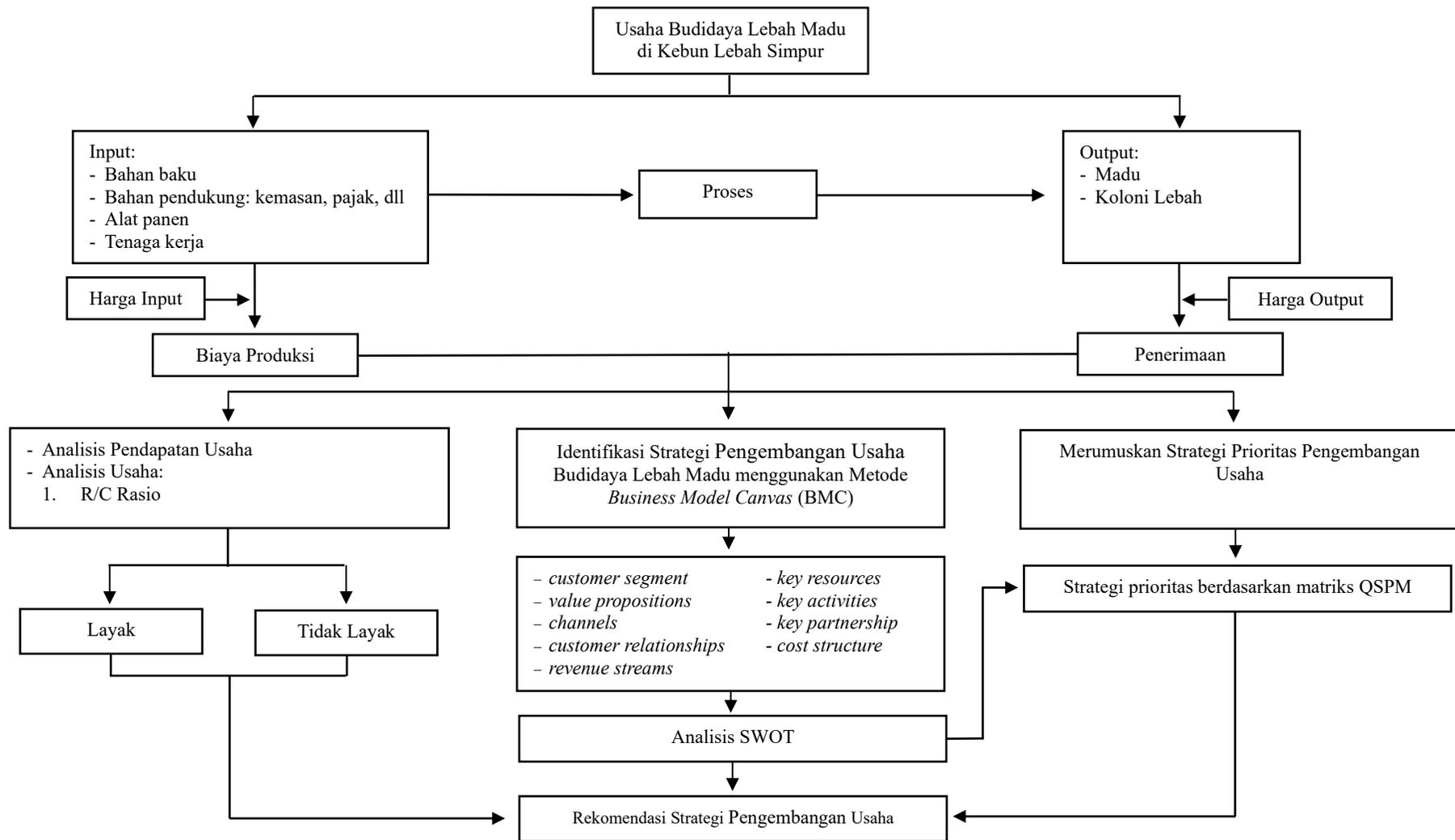
Usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpurn terletak di Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan memiliki usaha budidaya lebah madu yang dimana usaha milik pribadi sejak tahun 2015. Namun demikian, budidaya lebah sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang tinggal di kawasan hutan sekitar Kebun Lebah Simpurn. Usaha budidaya lebah madu membutuhkan biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel yang berbentuk biaya tunai maupun biaya diperhitungkan. Biaya tersebut perlu diperhitungkan dengan baik, sebab akan mempengaruhi harga produk akhir yang akan dijual. Biaya produksi yang dikeluarkan biaya bahan baku, biaya kemasan, biaya alat panen, biaya transportasi, biaya bibit tanaman tambahan, biaya pajak, biaya tenaga kerja, dan biaya penyusutan alat. Hasil produksi (*output*) yang dihasilkan oleh Kebun Lebah Simpurn yaitu berupa madu dan log kayu berisi koloni lebah. *Output* tersebut dijual, sehingga dari hasil penjualan *output* tersebut dapat menghasilkan penerimaan bagi peternak lebah madu.

Penerimaan yang diperoleh peternak madu tergantung pada banyak atau sedikitnya produksi yang dihasilkan oleh lebah madu di Kebun Lebah Simpurn. Untuk mendapatkan pendapatan atau keuntungan diperoleh dari penerimaan yang diterima dikurangi dengan biaya total. Untuk mengetahui apakah biaya total yang dikeluarkan memberikan keuntungan atau tidak, maka perlu menghitung analisis pendapatan pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpurn. Alat analisis yang digunakan sebagai berikut analisis biaya, analisis penerimaan, analisis pendapatan, dan analisis *R/C Ratio*.

Penelitian ini juga memiliki tujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Harapannya, hal tersebut dapat membantu pemilik Kebun Lebah Simpurn dalam mengambil keputusan terkait strategi yang tepat dan sesuai bagi keberlangsungan hidup usaha. Strategi pengembangan usaha diidentifikasi dengan menggunakan pendekatan metode strategi *Business Model Canvas* (BMC). Setelah itu, dilanjutkan dengan analisis SWOT (IFE,

EFE, dan IE) dan QSPM yang bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan dan menentukan strategi prioritas pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. *Business Model Canvas* (BMC) terdiri dari sembilan elemen yang menunjukkan logika bagaimana suatu usaha dapat menghasilkan keuntungan. Sembilan elemen ini memiliki peran penting dalam membentuk model bisnis secara keseluruhan, sebab saling terkait satu sama lain. Sembilan elemen dalam bisnis model kanvas terdiri dari *Customer Segment, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership* dan *Cost Structure* (Osterwalder dan Pigneur, 2010).

Selanjutnya, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan membandingkan faktor internal dengan faktor eksternal. Faktor internal di hitung menggunakan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), sedangkan faktor eksternal di hitung menggunakan matriks *External Factor Evaluation* (EFE). Setelah mengidentifikasi faktor strategi internal dan eksternal, maka langkah selanjutnya yaitu merumuskan strategi alternatif suatu usaha. Analisis SWOT bertumpu pada prinsip untuk memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) yang ada, sambil sekaligus meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*) (Nasution, Jamilah, dan Romano, 2024). Setelah diketahui strategi alternatif yang dihasilkan dari analisis SWOT, maka tahap selanjutnya yaitu tahap pengambilan keputusan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Matriks QSPM dilakukan untuk membuat kesimpulan terkait strategi alternatif prioritas pada usaha budidaya lebah madu yang dapat dijadikan sebagai rekomendasi strategi pengembangan usaha untuk dijalankan oleh Kebun Lebah Simpur (Royani, Amiruddin, dan Suparyana, 2023). Secara lebih rinci, untuk menentukan arah persoalan dalam penelitian agar sesuai dengan tujuan penelitian, maka diperlukannya kerangka pemikiran pada Gambar 5.



Gambar 5. Kerangka pemikiran analisis pendapatan dan strategi pengembangan usaha menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) pada budidaya lebah madu di Desa Kecapi Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan (Studi Kasus di Kebun Lebah Simpur)

III. METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kuantitatif dan deskriptif kualitatif. Pendekatan kuantitatif adalah metode penelitian dengan tingkat variasi yang lebih rumit, karena meneliti sampel yang lebih banyak, namun penelitian kuantitatif lebih sistematis dalam melakukan penelitian dari awal sampai akhir (Sahir, 2022). Dengan menggunakan pendekatan ini, peneliti dapat mengeksplorasi hubungan antarvariabel, mengidentifikasi pola-pola, dan membuat generalisasi yang kuat untuk mendukung temuan suatu penelitian. Pendekatan deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan persepsi pada suatu fenomena dengan pendekatan datanya menghasilkan analisis deskriptif berupa kalimat secara lisan dari objek penelitian. Dalam penelitian kualitatif, peneliti terlibat secara langsung dengan subjek penelitiannya untuk mendapatkan wawasan yang mendalam mengenai berbagai aspek kehidupan manusia, sosial, atau budaya, sehingga tidak selalu dapat diukur dalam angka (Rachman dkk., 2024).

Berdasarkan fokus studi, pada penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*). Metode studi kasus adalah salah satu metode penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu individu, lembaga tertentu dengan daerah atau subjek yang sempit selama kurun waktu tertentu (Arikunto, 2006). Metode studi kasus digunakan untuk memperoleh data secara lengkap dan terperinci mengenai usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur.

3.2 Konsep Dasar dan Definisi Operasional

Konsep dasar adalah definisi yang ditentukan peneliti untuk diteliti dan merupakan kumpulan dari definisi-definisi yang dikaji dari jurnal, buku, serta sumber-sumber lainnya yang bersifat relevan, sedangkan definisi operasional mencakup pengertian dan petunjuk mengenai variabel yang akan diteliti untuk memperoleh dan menganalisis data yang berhubungan dengan penelitian dan tujuan penelitian (Sinambela, 2022). Konsep dasar dan definisi operasional dibuat untuk menghindari kesalahpahaman mengenai pengertian maupun istilah-istilah dalam penelitian ini. Konsep dasar yang digunakan pada variabel dalam penelitian ini sebagai berikut:

Lebah *Trigona sp* adalah jenis lebah tanpa sengat yang dibudidayakan dan dapat menghasilkan madu yang memiliki peran penting sebagai serangga penyerbuk tanaman.

Usaha budidaya adalah sebuah usaha budidaya lebah madu yang dilakukan dengan memanfaatkan sumber daya alam sebagai sumber pakan lebah.

Kotak lebah *Trigona sp* adalah tempat tinggal/sarang lebah madu *Trigona sp* yang digunakan untuk menyimpan madu, dan biasa disebut log/stup lebah.

Pengembangan usaha adalah analisis tentang peluang pertumbuhan, potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan pertumbuhan usaha.

Business Model Canvas (BMC) adalah konsep bisnis yang sederhana yang mana ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik di dalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal.

Faktor internal adalah faktor di dalam usaha yang mempengaruhi keberlangsungan usaha budidaya lebah madu. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan.

Faktor eksternal adalah faktor di luar usaha yang mempengaruhi keberlangsungan usaha budidaya lebah madu. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur.

QSPM adalah alat analisis untuk merumuskan atau menentukan strategi prioritas yang akan digunakan berdasarkan dari strategi alternatif yang telah terbentuk sebelumnya.

Selanjutnya, definisi operasional yang digunakan pada variabel dalam penelitian ini sebagai berikut:

Produksi madu lebah adalah jumlah keseluruhan dari hasil produksi madu lebah yang diperoleh selama satu tahun, yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp/tahun).

Harga input adalah faktor-faktor yang mendukung produksi madu lebah seperti biaya investasi dan biaya operasional yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Harga output adalah harga jual madu lebah yang diterima oleh pemilik usaha lebah madu dari penjualan hasil produksi yang diukur dalam satuan rupiah per botol (Rp/botol).

Penerimaan (*Inflow*) adalah jumlah hasil produksi yang diperoleh dari penjualan madu lebah, yang mana dikalikan dengan harga jual produk yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp).

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha budidaya lebah madu. Biaya tersebut meliputi biaya tunai dan biaya diperhitungkan yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp).

Biaya tetap adalah biaya yang tidak mengalami perubahan walaupun terdapat perubahan volume produksi madu yang diperoleh Kebun Lebah Simpur yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp).

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan besarnya produksi madu yang diperoleh Kebun Lebah Simpur yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp).

Biaya total adalah jumlah keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur yang diukur dalam satuan rupiah per tahun (Rp).

Pendapatan adalah selisih antaran penerimaan dengan biaya total selama satu tahun yang diukur dengan satuan (Rp/tahun).

3.3 Lokasi, Responden, dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kebun Lebah Simpur yang terletak di Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan, Provinsi Lampung. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kebun Lebah Simpur merupakan salah satu tempat budidaya lebah madu *Trigona sp* sekaligus tempat wisata edukasi. Jumlah koloni lebah yang dibudidayakan Kebun Lebah Simpur sebanyak 380 koloni lebah. Selain itu, Kebun Lebah Simpur telah menjadi rujukan bagi para peternak lebah dari berbagai daerah baik dari dalam maupun luar negeri. Dalam penelitian ini yang menjadi responden atau informan adalah orang-orang yang dianggap memiliki informasi kunci (*key Informan*) yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun yang menjadi *key informan* dalam penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu pemilik usaha budidaya Kebun Lebah Simpur dengan pertimbangan bahwa pemilik usaha mengetahui informasi dan memiliki tanggung jawab yang besar serta terlibat dalam kegiatan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Responden pada penelitian strategi pengembangan usaha terdiri dari lima orang, yaitu pemilik usaha Kebun Lebah Simpur, 2 orang karyawan bagian

produksi atau pemanenan dan 2 orang pelanggan. Waktu pengumpulan data yaitu selama satu bulan dan dilakukan pada bulan Mei 2025.

3.4 Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data utama pada penelitian ini menggunakan data primer, sedangkan data sekunder digunakan sebagai data pendukung. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli tanpa melalui perantara. Data primer diperoleh melalui narasumber yang telah ditentukan sebelumnya sebagai responden di Kebun Lebah Simpur. Data sekunder adalah data yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan dengan baik oleh pihak lain. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, antara lain studi kepustakaan, jurnal-jurnal ilmiah, buku, penelitian terdahulu, dan instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik serta pustaka lainnya yang terkait dan relevan dengan topik penelitian ini. Metode pengumpulan data yaitu survey, dengan cara wawancara terstruktur menggunakan kuesioner yang telah disiapkan sebelumnya.

3.5 Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan deskriptif kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menjawab tujuan pertama, yaitu menganalisis pendapatan pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mengetahui tujuan kedua yaitu identifikasi strategi pengembangan usaha yang menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC), serta tujuan ketiga yaitu menganalisis strategi prioritas menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Pada penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif melalui distribusi frekuensi atau distribusi persentase diolah dengan cara frekuensi dibagi dengan jumlah keseluruhan dikali dengan 100%. Menurut Djajanegara (2019), rumus persentase sebagai berikut:

$$P = \frac{f}{N} \times 100\% \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

P = Hasil presentase yang diperoleh

F = Jumlah dari setiap alternative (frekuensi)

N = Jumlah keseluruhan

100% = Bilangan tetap (konstanta)

Melalui rumus tersebut, dapat diketahui hasil persentase yang perlu diinterpretasikan ke dalam bentuk kata-kata yang memiliki arti penilaian atau evaluatif. Bentuk dari distribusi frekuensi pada penelitian ini berupa tabel. Selain itu, untuk menjawab tujuan-tujuan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis sebagai berikut:

3.5.1 Analisis Pendapatan Usaha Budidaya Lebah Madu

Metode analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan pertama yaitu analisis kuantitatif untuk menganalisis pendapatan usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Analisis pendapatan dilakukan dengan menggunakan analisis usahatani dan analisis R/C rasio di Kebun Lebah Simpur. Secara umum, mengukur keuntungan suatu usaha dilakukan perhitungan pendapatan bersih yaitu dengan cara mengurangkan pendapatan kotor (total penerimaan) dengan pengeluaran total atau seluruh biaya yang digunakan. Untuk memperoleh pendapatan dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2016):

$$\Pi = TR - TC \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

Π = Pendapatan (Rp)

TR = *Total revenue*/total penerimaan (Rp)

TC = *Total cost*/biaya total (Rp)

Sebelum menganalisis pendapatan, maka perlu dilakukan analisis penerimaan dan analisis biaya usaha terhadap usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Penerimaan usaha dapat dihitung dengan mengalikan jumlah hasil produksi madu lebah dengan harga jual dari hasil produksi tersebut.

Untuk memperoleh nilai penerimaan dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2016):

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

TR = *Total revenue*/total penerimaan (Rp)

P = Harga produk madu lebah (Rp)

Q = Jumlah produksi madu lebah (botol)

Analisis struktur biaya dalam penelitian ini dilakukan sesuai dengan konsep usahatani dengan menghitung biaya tunai dan non tunai (biaya diperhitungkan) yang dikeluarkan pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Biaya tunai dalam penelitian ini meliputi biaya bahan baku, biaya kemasan, biaya alat panen, biaya transportasi, biaya pembelian bibit tanaman, pajak PBB, dan biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK). Selain itu, biaya diperhitungkan meliputi biaya sewa lahan, biaya Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK), dan penyusutan alat. Untuk memperoleh nilai total biaya dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2016):

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

TC = Total Biaya/*Total Cost* (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap/*Total Fixed Cost* (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel/*Total Variable Cost* (Rp)

Selain itu, analisis R/C perlu dilakukan pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Analisis R/C adalah salah satu ukuran efisiensi penerimaan untuk tiap rupiah yang dikeluarkan (*revenue cost ratio*) yang menunjukkan perbandingan antara nilai output terhadap nilai inputnya yang bertujuan untuk mengetahui kelayakan dari usahatani yang dilaksanakan (Sarwinda, Arifin, & Riantini, 2022). Untuk mengetahui suatu usaha menguntungkan atau tidak dapat dianalisis dengan menggunakan perbandingan antara penerimaan dan biaya (*Revenue Cost ratio* atau R/C). R/C rasio yang dihitung dalam analisis ini terdiri dari R/C atas biaya tunai

dan R/C atas biaya total. Untuk memperoleh nilai R/C rasio dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2016):

$$R/C \text{ rasio} = TR / TC \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan :

R = *Revenue*/Penerimaan (Rp)

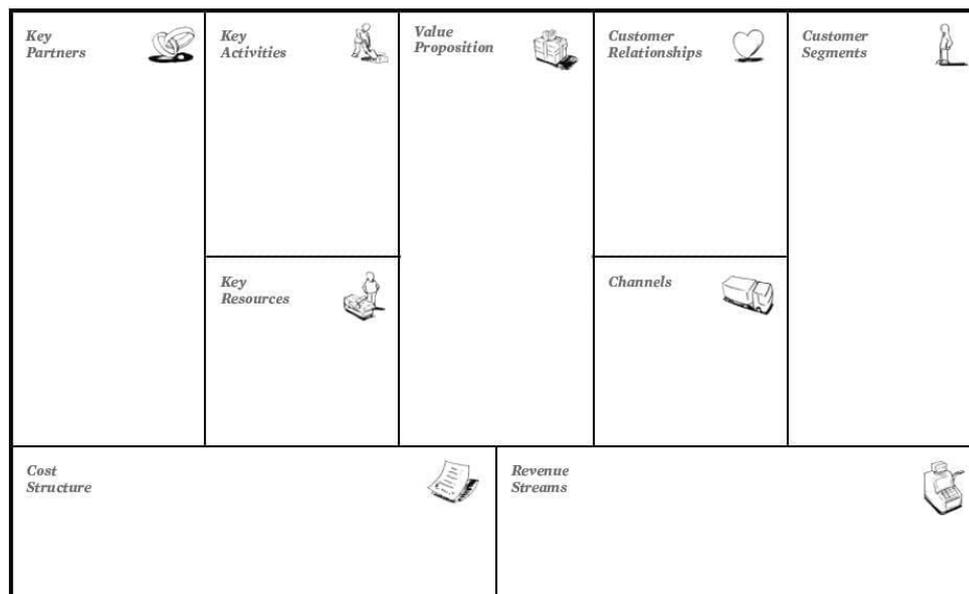
C = *Cost*/Biaya (Rp)

Dengan kriteria uji sebagai berikut :

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

3.5.2 Identifikasi Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT

Metode analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan kedua yaitu analisis deskriptif kualitatif untuk menganalisis strategi pengembangan usaha menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Model bisnis kanvas digambarkan melalui sembilan elemen dasar yang menunjukkan logika bagaimana perusahaan bermaksud menghasilkan uang. Berikut sembilan elemen dasar yang digunakan untuk penggambaran model bisnis kanvas.



Gambar 6. *Business Model Canvas* (BMC)
Sumber: Osterwalder dan Pigneur, 2010

Langkah selanjutnya, yaitu menganalisis lingkungan bisnis yang sangat diperlukan guna menentukan tindakan pencegahan maupun antisipasi akan perubahan yang terjadi. Pendekatan yang digunakan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal lingkungan bisnis menggunakan matriks IFE, EFE, IE, dan analisis SWOT.

3.5.2.1 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Menurut Fred dan David (2017), matriks IFE merupakan alat perencanaan strategi yang menilai indikator kinerja utama di berbagai industri dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dalam berbagai bidang dalam suatu perusahaan. Matriks IFE digunakan untuk memahami penggerak usaha internal yang terkait dengan kerentanan kritis. Informasi internal diperoleh dari berbagai informasi, seperti aspek sumber daya manusia, pemasaran, produksi, keuangan, dan sistem informasi organisasi (Rangkuti, 2017).

Berikut ini adalah tahapan kerja menganalisis matriks IFE, yaitu:

1. Membuat daftar faktor-faktor utama, daftar terlebih dahulu kekuatan kemudian kelemahan.
2. Menentukan bobot (*weight*) dari *critical succes factors* dengan skala yang lebih tinggi, yang berprestasi tinggi, dan sebaliknya. Jumlah dari

keseluruhan bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya.

3. Berilah peringkat 1 sampai 4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut sangat lemah (peringkat = 1), lemah (peringkat =2), kuat (peringkat = 3), sangat kuat (peringkat = 4).
4. Kalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya untuk menentukan skor bobot bagi masing-masing variabel.
5. Jumlahkan skor bobot masing-masing variabel untuk dapat memperoleh skor bobot total organisasi.

Tabel 2. Matriks IFE

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
A	Kekuatan			
1			
2			
B	Kelemahan			
1			
2			
Total (A+B)		1.00		

Sumber: Fred dan David (2017)

3.5.2.2 Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Menurut Fred dan David (2017), matriks EFE merupakan alat yang digunakan untuk menilai lingkungan eksternal perusahaan dan berfungsi untuk mengumpulkan dan mengevaluasi informasi sosial budaya, ekonomi lingkungan, demografi, pemerintah, teknologi, bahkan persaingan. Berikut ini adalah tahapan kerja menganalisis matriks EFE, yaitu:

1. Membuat daftar faktor-faktor eksternal utama, daftar terlebih dahulu peluang kemudian ancaman.
2. Menentukan bobot (*weight*) dari *critical succes factors* dengan skala yang lebih tinggi, yang berprestasi tinggi, dan sebaliknya. Jumlah dari keseluruhan bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya.

3. Tentukan nilai setiap *critical succes factors* antara 1 sampai 4 pada setiap faktor, dimana 1 = dibawah rata-rata, 2 = rata-rata, 3 = diatas rata-rata, 4 = sangat bagus.
4. Kalikan bobot nilai bobot dan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor bobot.

Tabel 3. Matriks EFE

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
A	Peluang			
1			
2			
B	Ancaman			
1			
2			
Total (A+B)		1.00		

Sumber: Fred dan David (2017)

3.5.2.3 Matriks IE (Internal-External)

Menurut Fred dan David (2017), konsep matriks IE (*Internal-External*) didasarkan dua dimensi, yaitu total skor terbobot Matriks IFE pada sumbu x dan total skor terbobot Matriks EFE pada sumbu y. Matriks IE dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Sel I, II, IV: strategi *Grow and Build*, strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi horizontal, integrasi kedepan, serta integrasi kebelakang).
2. Sel III, V, VII: strategi *Hold and maintain*, dengan alternatif strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.
3. Sel VI, VIII, dan IX termasuk strategi *Harvest or divest* dengan alternatif strategi rasionalisasi biaya (*retrenchment*) dan divestasi (*divestiture*).

Total Nilai IFE

		Kuat (3,00-4,00)	Rata-rata (2,00-2,99)	Lemah (1,00-1,99)
		3,0	2,0	1,0
Total Nilai EFE	Kuat (3,00-4,00)	I <i>Grow & build</i>	II <i>Grow & build</i>	III <i>Hold & Maintain</i>
	Rata-rata (2,00-2,99)	IV <i>Grow & build</i>	V <i>Hold & Maintain</i>	VI <i>Harvest or divest</i>
	Lemah (1,00-1,99)	VII <i>Hold & Maintain</i>	VIII <i>Harvest or divest</i>	IX <i>Harvest or divest</i>

Gambar 7. Matriks IE (*Internal-external*)

Sumber: Fred dan David (2017)

3.5.2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode untuk mengevaluasi suatu masalah dengan mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman). Proses ini melibatkan analisis lingkungan internal dan eksternal. Kekuatan dan kelemahan menjadi faktor strategis internal, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor eksternal. Hasil analisis digunakan untuk mengembangkan strategi melalui matriks SWOT, yang menggabungkan kekuatan dan peluang (Strategi SO), kekuatan dan ancaman (Strategi ST), peluang dan kelemahan (Strategi WO), serta kelemahan dan ancaman (Strategi WT). Dengan demikian, analisis ini membantu mencapai tujuan penelitian secara efektif (Sholeha, 2024). Berikut merupakan matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks SWOT

SWOT	Strengths (S)	Weakness (W)
	Tentukan 5-10 faktor-faktor yang menjadi kekuatan	Tentukan 5-10 faktor-faktor yang menjadi kelemahan
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
Tentukan 5-10 faktor-faktor yang menjadi peluang	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
Threats (T)	Strategi ST	Strategi WT
Tentukan 5-10 faktor-faktor yang menjadi ancaman	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Sumber: Rangkuti, 2017

3.5.3 Metode Strategi Pengembangan Usaha Prioritas Menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

Menurut Fred dan David (2017), *Quantitative Strategic Planning Matrix* adalah alat analisis untuk merumuskan atau menentukan strategi prioritas yang akan digunakan berdasarkan dari strategi alternatif yang telah terbentuk sebelumnya. Perhitungan dalam QSPM didasarkan dari matriks SWOT₂ yang menghubungkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan untuk menghasilkan berbagai kemungkinan strategi. Strategi QSPM memiliki beberapa komponen yang terdiri dari strategi alternatif, faktor strategi, bobot, skor daya tarik atau *Attractiveness Score (AS)* dengan skala yang digunakan dari 1 (tidak menarik) hingga 4 (sangat menarik), total skor daya tarik atau *Total Attractiveness Score (TAS)* yang dirumuskan sebagai berikut (Fred dan David, 2017):

$$TAS = \text{Bobot} \times AS \text{ (Attractiveness Score) } \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan:

TAS = *Total Attractiveness Score* atau total skor daya tarik

Bobot = rata-rata bobot pada faktor internal dan eksternal

AS = *Attractiveness Score* atau skor daya tarik

Selanjutnya, matriks QSPM yang digunakan untuk menentukan tingkat ketertarikan suatu strategi disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks QSPM

No	Faktor strategi	Bobot	Alternatif strategi			
			Strategi 1		Strategi 2	
			AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan						
1					
2					
dst						
Kelemahan						
1					
2					
dst						
Peluang						
1					
2					
dst						
Ancaman						
1					
2					
dst						
Total						

Sumber: Fred dan David (2017)

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Kecamatan Kalianda

4.1.1 Keadaan Geografis

Kabupaten Lampung Selatan dibentuk berdasarkan Undang-Undang Darurat nomor 4 tahun 1956 tanggal 14 November 1956 dengan Kecamatan Kalianda ditetapkan sebagai ibu kota kabupaten. Posisi Kalianda sebagai ibu kota kabupaten menjadikannya sebagai pusat aktivitas administratif, ekonomi, dan sosial bagi seluruh wilayah Kabupaten Lampung Selatan. Kecamatan Kalianda memiliki topografi yang bervariasi, mulai dari dataran rendah hingga perbukitan. Kondisi geografis yang beragam ini menciptakan ekosistem yang mendukung berbagai aktivitas ekonomi, termasuk pertanian, perkebunan, dan budidaya. Keberadaan area perbukitan dan lembah memberikan kondisi iklim mikro yang cocok untuk pengembangan berbagai komoditas, termasuk budidaya lebah madu (BPS, 2024a).

Kecamatan Kalianda merupakan salah satu bagian dari wilayah Kabupaten Lampung Selatan dengan luas wilayah 226,05 km², dan membawahi 29 Desa antara lain: Jondong, Tengkujuh, Pauh Tanjung Iman, Maja, Bumi Agung, Kalianda, Sumur Kumbang, Buah Berak, Kesugihan, Pematang, Kecapi, Babulang, Sukaratu, Pelembapang, Tajimalela, Marga Catur, Suka Tani, Cangu, Kedaton, Way Urang, Merak Belantung, Gunung Terang, Munjuk Sempurna, Bulok, Agom, Negeri Pandan, Taman Agung, Wai Lubuk, dan Hara Banjar Manis (BPS, 2024a).

Berdasarkan geografisnya, Kecamatan Kalianda memiliki batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Sidomulyo.
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Rajabasa.
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Selat Sunda.
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Penengahan dan Palas.

4.1.2 Keadaan Demografi dan Sosial Ekonomi

Jumlah penduduk di Kecamatan Kalianda pada tahun 2024 sebanyak 98.673 jiwa yang terdiri dari 50.102 penduduk laki-laki dan 48.571 penduduk perempuan, dengan kepadatan penduduk 437 jiwa/km (BPS, 2024a). Angka ini menunjukkan bahwa Kecamatan Kalianda memiliki kepadatan penduduk yang relatif tinggi dibandingkan dengan rata-rata kepadatan penduduk di Kabupaten Lampung Selatan. Tingginya kepadatan penduduk ini dapat dipahami mengingat peran Kalianda sebagai ibu kota kabupaten yang menarik penduduk dari berbagai wilayah untuk bekerja dan berusaha.

Struktur penduduk Kecamatan Kalianda menunjukkan pola yang mencerminkan dinamika demografi yang sehat dengan proporsi penduduk usia produktif yang dominan. Komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin menunjukkan keseimbangan yang relatif baik antara laki-laki dan perempuan, meskipun terdapat variasi kecil pada kelompok umur tertentu. Struktur umur penduduk yang didominasi oleh kelompok usia produktif (15-64 tahun) memberikan potensi besar untuk pengembangan ekonomi daerah. Mayoritas penduduk beragama Islam (BPS, 2024a). Mata pencaharian masyarakat di Kalianda mayoritas adalah petani. Mereka banyak mengandalkan lahan pertanian seperti sawah dan perkebunan. Selain sebagai petani, ada juga mata pencaharian sebagai wiraswasta dan karyawan swasta. Beberapa komoditas pertanian yang populer di Kalianda antara lain padi, coklat, kopi, pisang, kelapa, cengkeh, dan jagung. Selain pertanian, terdapat pula mata pencaharian di sektor lain seperti nelayan, pekerjaan buruh tani, dan pekerja lepas (Ulhaq, Suroso, dan Rahman, 2020).

4.1.3 Potensi Daerah

Kondisi ekologis Kecamatan Kalianda sangat mendukung untuk pengembangan budidaya lebah madu. Keberagaman vegetasi yang ada, mulai dari tanaman pertanian, perkebunan, hingga vegetasi alami, menyediakan sumber nektar dan pollen yang berlimpah sepanjang tahun. Iklim tropis yang stabil dengan curah hujan yang cukup menciptakan kondisi lingkungan yang optimal untuk kehidupan dan produktivitas lebah. Keberadaan area-area yang masih alami dan belum tercemar pestisida berlebihan juga menjadi faktor pendukung penting. Lebah sangat sensitif terhadap bahan kimia, sehingga lingkungan yang relatif bersih akan meningkatkan kesehatan koloni dan kualitas madu yang dihasilkan. Topografi yang beragam juga memberikan pilihan lokasi budidaya yang sesuai dengan karakteristik spesies lebah yang berbeda.

Budidaya lebah *Trigona sp* (lebah tanpa sengat) memiliki potensi yang sangat besar di Kecamatan Kalianda. Spesies lebah ini sangat cocok dengan kondisi iklim tropis Indonesia dan relatif mudah dipelihara dibandingkan dengan lebah *Apis sp*. Lebah *Trigona sp* juga dapat menghasilkan madu dengan kualitas yang tinggi dan memiliki nilai jual yang baik di pasaran.

Karakteristik lebah *Trigona sp* yang tidak agresif membuatnya cocok untuk dibudidayakan di area yang berdekatan dengan permukiman. Keunggulan budidaya lebah *Trigona sp* adalah tidak memerlukan lahan yang luas dan dapat dilakukan sebagai usaha sampingan maupun utama. Modal awal yang relatif rendah dan periode panen yang dapat dilakukan secara berkala memberikan keuntungan ekonomis yang menarik bagi masyarakat. Selain madu, lebah *Trigona sp* juga menghasilkan propolis dan *bee pollen* yang memiliki nilai ekonomi tinggi.

4.2 Keadaan Umum Usaha Kebun Lebah Simpur

4.2.1 Sejarah Kebun Lebah Simpur

Kebun Lebah Simpur merupakan tempat budidaya lebah madu tanpa sengat (*stingless bee*) yang terletak di kaki Gunung Rajabasa Desa Kecapi, Kecamatan Kalianda, Lampung Selatan. Kebun ini didirikan dan dikelola oleh Bapak Heri Damora sejak tahun 2015 dan kini menjadi destinasi wisata edukasi sejak tahun 2020 serta sekaligus menjadi pusat budidaya lebah di Kecamatan Kalianda. Lahan yang digunakan untuk budidaya lebah madu ini merupakan lahan pribadi dengan luas lahan Kebun Lebah Simpur sekitar 1,20 hektar. Kebun Lebah Simpur ini membudidayakan empat jenis lebah madu tanpa sengat, yaitu *Heterotrigona itama*, *Lepidotrigona terminata*, *Tetrigona apicalis*, dan *Geniotrigona thoracica*. Empat jenis lebah trigona ini memiliki karakteristik rasa madu dengan ciri khas rasa manis keasaman.

Kebun Lebah Simpur dikelilingi dengan vegetasi yang beragam, termasuk berbagai jenis pohon buah dan tanaman bunga yang menjadi sumber nektar utama bagi lebah, sehingga mendukung produktivitas sarang lebah dan kualitas madu yang dihasilkan. Selain sebagai tempat budidaya, Kebun Lebah Simpur juga berfungsi sebagai objek wisata edukasi. Pengunjung dapat melihat secara langsung proses pemeliharaan lebah, memanen madu langsung dari sarang, serta menikmati udara pegunungan yang sejuk dan suasana alam yang asri. Sarang lebah dengan bentuk miniatur rumah adat menambah keunikan pengalaman wisata.

Kebun Lebah Simpur awalnya didirikan karena Bapak Heri Damora yang kehilangan pekerjaannya akibat Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) di Arab Saudi. Sepulangnya dari sana, Bapak Heri mulai mendirikan usaha budidaya lebah madu dengan koloni yang dimiliki pada saat itu sebanyak 20 koloni lebah. Saat ini, usaha budidaya lebah madu telah berjalan selama 10 tahun dan setiap tahunnya mengalami penambahan koloni lebah, sehingga pada tahun 2024 mencapai 380 koloni. Pemanenan madu masih menggunakan cara manual, yaitu dengan menggunakan pipet yang disuntikan ke pot yang

sudah berisikan madu. Kemudian, langsung dimasukkan ke dalam botol berukuran 250 ml dan botol tersebut ditempelkan stiker dengan gambar lebah *Trigona sp* yang menjadi ciri khas madu lebah simpur. Berikut ini merek dari Kebun Lebah Simpur dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Merek dari Kebun Lebah Simpur

4.2.2 Kegiatan Agribisnis Kebun Lebah Simpur

4.2.2.1 Subsistem Pengadaan Sarana Produksi

Pengadaan sarana produksi sangat penting untuk keberhasilan budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur. Proses pengadaan ini dibagi menjadi dua, yaitu bahan baku utama dan bahan pendukung. Untuk bahan baku utama, Kebun Lebah Simpur membeli log kayu koloni lebah dari petani lokal dengan harga Rp600.000 per unit. Log kayu ini merupakan komponen penting yang berisi koloni lebah siap produksi. Sementara itu, bahan pendukung seperti botol kemasan, stiker, dan pipet diperoleh melalui platform *e-commerce* untuk memudahkan proses pengadaan dan menjaga ketersediaan stok.

4.2.2.2 Subsistem Usahatani

Kegiatan usahatani budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur adalah seluruh proses yang dilakukan untuk menghasilkan madu. Proses ini meliputi semua kegiatan mulai dari persiapan koloni hingga panen madu yang dibagi menjadi tiga tahapan utama.

1. Tahap Penempatan Koloni

Koloni lebah ditempatkan di lokasi yang dipilih secara khusus berdasarkan ketersediaan makanan lebah. Lokasi ini harus berada di area perkebunan

yang kaya akan sumber pakan alami, seperti nektar (cairan manis) dan serbuk sari yang berasal dari berbagai jenis bunga di sekitar kebun.

Penempatan yang tepat akan memastikan lebah dapat dengan mudah mencari makanan untuk menghasilkan madu berkualitas.

2. Tahap Pemeliharaan

Pengelolaan koloni merupakan kegiatan perawatan yang dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga produktivitas lebah. Kegiatan ini meliputi pemeriksaan rutin setiap pagi yang bertujuan untuk memantau kondisi kesehatan koloni lebah, mengamati perkembangan populasi, dan mendeteksi tanda-tanda awal serangan hama atau penyakit. Pemeriksaan dilakukan pada pagi hari karena lebah masih relatif tenang dan mudah diamati. Melalui pemantauan yang konsisten, peternak dapat segera mengambil tindakan pencegahan jika ditemukan gangguan yang dapat mengurangi produksi madu.

3. Tahap Pemanenan

Panen madu merupakan tahap akhir dari proses budidaya yang dilakukan dengan cara manual menggunakan alat pipet (penyedot) yang dimasukkan langsung ke dalam sarang lebah untuk mengeluarkan madu. Terdapat dua jenis pemanenan yang diterapkan:

- a. Pemanenan rutin dilakukan setiap bulan secara berkala agar tidak mengganggu aktivitas lebah dan dilakukan oleh pemilik kebun atau anggota keluarga
- b. Pemanenan serentak dilakukan tiga kali dalam setahun dan melibatkan 5 orang pekerja dari luar keluarga untuk mempercepat proses. Pemanenan serentak ini dipicu oleh adanya pesanan madu dalam jumlah besar dari pelanggan

4.2.2.3 Subsistem Pengolahan

Subsistem pengolahan dalam agribisnis budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur berfokus pada transformasi produk mentah hasil panen menjadi produk yang siap dikonsumsi atau dipasarkan, dengan tetap menjaga

kualitas dan higienitas. Setelah dipanen, madu langsung dimasukkan ke dalam botol kemasan transparan berukuran 250 ml. Botol transparan dipilih agar konsumen dapat melihat kualitas dan kejernihan madu secara langsung. Proses ini dilakukan segera setelah panen untuk menjaga kesegaran dan kualitas madu. Setiap botol kemudian diberi label yang mencantumkan merek dari madu lebah tersebut dan informasi terkait dengan Kebun Lebah Simpur, seperti nomor *WhatsApp*, *Instagram*, dan *Facebook*. Kebun Lebah Simpur hanya menjual satu jenis produk, yaitu madu murni. Keterbatasan ini disebabkan karena kebun belum memiliki peralatan untuk mengolah produk turunan lebah madu seperti lilin lebah, propolis, atau *royal jelly*.

4.2.2.4 Subsistem Pemasaran

Subsistem pemasaran merupakan tahap penting dalam usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur karena menghubungkan produk madu dengan konsumen. Pemasaran juga berperan dalam membangun kesadaran konsumen tentang keberadaan produk madu dari Kebun Lebah Simpur dan menciptakan permintaan pasar yang berkelanjutan. Pemasaran pada Kebun Lebah Simpur ini dilakukan secara langsung tanpa melibatkan perantara atau distributor. Promosi melalui media sosial belum dilakukan secara maksimal karena pemilik usaha memiliki keterbatasan pengetahuan tentang penggunaan *platform digital*.

4.2.2.5 Subsistem Jasa Layanan Penunjang

Subsistem jasa layanan penunjang merupakan berbagai dukungan yang dapat membantu keberhasilan usaha agribisnis. Layanan ini meliputi beberapa jenis, antara lain lembaga keuangan, penelitian dan pengembangan, transportasi, pendidikan, serta lembaga pemerintah. Kebun Lebah Simpur belum menjalin kerjasama dengan lembaga pemerintah, institusi penelitian, maupun lembaga penunjang lainnya. Kondisi ini menyebabkan usaha berjalan secara mandiri tanpa dukungan eksternal yang dapat membantu pengembangan usaha lebih lanjut.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Hasil analisis pendapatan pada usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur dinyatakan layak untuk diusahakan, dengan pendapatan atas biaya tunai sebesar Rp777.876.700/tahun dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp674.672.533/tahun. Sehingga, diperoleh nilai R/C rasio atas biaya tunai sebesar 8,26 dan R/C rasio atas biaya total sebesar 4,21.
2. Berdasarkan kombinasi hasil analisis BMC dan SWOT didapatkan perhitungan matriks IFE sebesar 3,495 dan matriks EFE sebesar 3,208, sehingga usaha budidaya lebah madu di Kebun Lebah Simpur berada dalam kuadran I dan berada pada posisi tumbuh dan membangun (*growth and build*).
3. Berdasarkan matriks QSPM, terdapat tiga teratas alternatif strategi pengembangan yang terdiri dari:
 - a. Memaksimalkan kegiatan agrowisata sebagai media edukasi terkait produk, meningkatkan visibilitas produk, sekaligus sebagai media branding produk untuk membangun loyalitas konsumen dalam jangka panjang.
 - b. Mengembangkan produk turunan madu yang memiliki nilai tambah untuk memperluas segmen pasar.
 - c. 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.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pengelola, pemerintah, dan peneliti lain. Adapun saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagi pemilik Kebun Lebah Simpur, diharapkan dapat lebih memperhatikan pembukuan yang mencakup data pengeluaran, seperti biaya pakan, tenaga kerja, dan bahan baku, maupun penerimaan usaha. Hal ini penting karena pembukuan yang baik akan membantu pemilik dalam pengambilan keputusan dan melihat prospek usaha, sehingga dapat meminimalisir terjadinya kerugian.
2. Bagi pemerintah, diharapkan pemerintah dapat membantu memfasilitasi para peternak lebah khususnya Kebun Lebah Simpur. Fasilitas tersebut dapat berupa pembinaan terkait dengan diversifikasi produk lebah seperti *royal jelly*, *propolis*, *bee pollen*, dan lain sebagainya. Selain itu, pembinaan terkait dengan digital marketing guna mendukung pengembangan agrowisata.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dapat melakukan penelitian sejenis dengan menambah jumlah responden atau melakukan penelitian lanjutan terkait dengan kinerja usaha, harga pokok produksi, dan risiko terhadap usaha budidaya lebah madu.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, F. A. Z., Sabri, S., Mohammad, S. M., Ismail, M., Chan, K. W., Ismail, N., Norhaizan, M. E., dan Zawawi, N. 2018. Therapeutic properties of stingless bee honey in comparison with european bee honey. *Advances in Pharmacological and Pharmaceutical Sciences*, 2018(1), 6179596. <https://doi.org/10.1155/2018/6179596>. Diakses 25 Desember 2024.
- Andaruisworo, S. 2015. *Agribisnis Aneka Ternak*. Jenggala Pustaka Utama. Surabaya. 204 hlm.
- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., Williams, T. A., Camm, J. D., Cochran, J. J., Fry, M. J., dan Ohlmann, J. W. 2019. *An introduction to management science: Quantitative approaches to decision making*. Boston: Cengage Learning, Inc.
- Anwar, Amiruddin, Maryati, S., Widiyanti, N. M. K. Z., dan Setiawan, R. N. S. 2024. *Buku ajar evaluasi proyek pertanian dilengkapi dengan aplikasi program excel*. Pustaka Bangsa (Anggota IKAPI). Mataram. 151 hlm.
- Apriyani, D., Erminawati, dan Karmiyantiningsih, E. D. 2023. *Dasar-dasar Agribisnis Ternak*. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Jakarta. 296 hlm.
- Arikunto S. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi VI. PT Rineka Cipta, Jakarta.
- Azlan, A., Yoza, D., dan Mardhiansyah, M. 2016. Tingkat keberhasilan perpindahan koloni *Trigona* spp. pada sarang buatan di Hutan Larangan Adat Desa Rumbio Kabupaten Kampar. *Doctoral dissertation, Riau University*, 3(2), 1-7. Diakses 25 Oktober 2024.
- Badan Pusat Statistik. 2024a. *Kecamatan Kalianda Dalam Angka 2024 (BPS Kabupaten Lampung Selatan, Ed.; Vol. 31)*. BPS Kabupaten Lampung Selatan.
- Badan Pusat Statistik. 2024. *Sensus Pertanian 2023*. <https://sensus.bps.go.id/main/index/st2023>. Diakses 26 Oktober 2024.

- Badan Pusat Statistik. 2023. *Peternakan Dalam Angka 2023*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2023/12/22/5927b06e1dcde219f76cec59/peternakan-dalam-angka-2023.html>. Diakses 27 Oktober 2024.
- Badan Pusat Statistik. 2016. *Statistik Produksi Kehutanan*. Jakarta: CV Petratama Persada. Badan Pusat Statistik. 2017. *Statistik Produksi Kehutanan*. Jakarta: CV Petratama Persada.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Statistik Produksi Kehutanan*. Jakarta: CV Petratama Persada.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Statistik Produksi Kehutanan 2019*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2020/11/27/969702bd7c227b224b293795/statistik-produksi-kehutanan-2019.html>. Diakses 28 Januari 2025.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Statistik Produksi Kehutanan 2020*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2021/07/30/d45441e7214b3c12c9653c45/statistik-produksi-kehutanan-2020.html>. Diakses 28 Januari 2025.
- Badan Pusat Statistik. 2022. *Statistik Produksi Kehutanan 2021*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2022/07/29/e6e4600abae56ef5d4507463/statistik-produksi-kehutanan-2021.html>. Diakses 28 Januari 2025.
- Badan Pusat Statistik. 2023. *Statistik Produksi Kehutanan 2022*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2023/07/28/a52dc1c975c5877cd5903c9c/statistik-produksi-kehutanan-2022.html>. Diakses 28 Januari 2025.
- Badan Pusat Statistik. 2024. *Statistik Produksi Kehutanan 2023*.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2024/07/26/3a38028576970e086c1cf32f/statistik-produksi-kehutanan-2023.html>. Diakses 28 Januari 2025.
- Bank Indonesia. 2024. *Data Inflasi*. <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/data-inflasi.aspx>. Diakses 24 Maret 2025.
- Damayanti, A., dan Drianti, A. 2022. *Usahatani*. CV Bintang semesta media. Tenggarong.
- Darmansyah, D., dan Nugroho, Y. 2022. Model bisnis kelompok usaha madu linot di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat. *Jurnal Bisnis Tani*, 7(2).
<https://doi.org/10.35308/jbt.v7i2.3401>. Diakses 03 Juli 2025.
- Dewi, I. S. 2022. Struktur biaya usaha budidaya lebah madu di Desa Kuapan Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar (kasus usaha madu “Mekar Sari”). *Dinamika Pertanian*, 38(3), 331-340.
[https://doi.org/10.25299/dp.2022.vol38\(3\).11914](https://doi.org/10.25299/dp.2022.vol38(3).11914). Diakses 09 Juli 2025.

- Djajanegara, A. R. 2019. Teknik analisis data (analisis kualitatif pada hasil kuesioner). *Medikom| Jurnal Ilmu Pendidikan dan Dakwah*, 1(1), 55-65. <https://www.journal.staislantaboer.ac.id/index.php/medikom/article/viewFile/4/4>. Diakses 29 Juli 2025.
- Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. 2024. *Statistik Peternakan Dan Kesehatan Hewan 2024*. Kementerian Pertanian RI. Jakarta. 306 hlm.
- Edo, M. A., Arifin, Z., dan Khoirunnisa, N. 2022. *Analisis Efisiensi Biaya dan Keuntungan Usaha Produksi Madu di CV. Kembang Joyo Malang* (Doctoral dissertation, Fakultas Pertanian Universitas Tribhuwana Tunggaladewi). <https://rinjani.unitri.ac.id/bitstream/handle/071061/1370/Maria%20Anjelina%20Edo.pdf?sequence=3>. Diakses 30 Juni 2025.
- Faisal, M., Suyatno, A., dan Suharyani, A. 2023. Analisis Kelayakan Usahatani Madu Kelulut (*Trigona* sp) di Desa Nanga Kebebu Kabupaten Melawi Provinsi Kalimantan Barat. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension*, 3(2), 130-139. <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v3i2.8662>. Diakses 15 Desember 2024.
- Fatriani, F., Rezekiah, A. A., dan Fitriani, A. 2014. Analisa Usaha Lebah Madu Hutan Dan Kualitasnya Business Analysis and Quality of Forest Honey Bee. *Jurnal Hutan Tropis*, 2(1), 77-81. <https://dx.doi.org/10.20527/jht.v2i1.1619>. Diakses 30 Juni 2025.
- Filbert, E., Zaman, A. N., Prabowo, A. R., Nabila, F., dan Chalifah, R. D. 2018. Kajian Strategi Pengembangan Usaha Pada Industri Konveksi 'Scout Shop' Di Cibubur. In *Semin. dan Konf. Nas. IDEC* (pp. 7-8). <https://idec.ft.uns.ac.id/wp-content/uploads/2018/05/ID036.pdf>. Diakses 31 Januari 2025.
- Fitriyah, A., Mujiburrahman, I., Mariani, Y., dan 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/10.36355/jas.v4i2.427>. Diakses 30 Juni 2025.
- Fred, D. R., dan David, F. R. 2017. *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Konsep, Edisi 15*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, K., B, Vovi Sinta., Oroh, F. N. S., dan Hamzah, Z. Z. 2024. *Buku Referensi: Bisnis Model Canvas*. Media Penerbit Indonesia. Medan. 217 hlm.

- Harjanto, S., Mujiyanto, M., Arbainsyah, dan Ramlan, A. 2020. Budidaya Lebah Madu Kelulut Sebagai Alternatif Mata Pencarian Masyarakat. *Yayasan Swaraowa*. Yogyakarta. https://elti.yale.edu/sites/default/files/rsourc_files/meliponikultur_beekeeping_petunjuk_praktis_juni2020.pdf. Diakses 25 Desember 2024.
- Hasan, F., dan Qomariyah, N. 2024. Ilmu usahatani. UTMPRESS. Bangkalan.
- Hidayatullah, Rochaeni, S., dan Habibaty, D. M. 2023. *Analisis Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha Madu Lebah Apis Mellifera di Cv. Pondok Lebah Bekasi* (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta). <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/66959>. Diakses 08 Juli 2025.
- Huda, N., Rahmawati, E., dan Muzdalifah. 2021. Analisis Finansial Usaha Petik Madu Trigona Itama di Desa Pulau Sari Kecamatan Tambang Ulang Kabupaten Tanah Laut (Studi Kasus Pada Usaha Agrowisata Petik Madu Lebah Tanpa Sengat Trigona itama Cap Pepaya California). *Frontier Agribisnis*, 5(1). <https://doi.org/10.20527/frontbiz.v5i1.5951>. Diakses 15 Desember 2024.
- Idkham, M., Satryo, P., dan Maulidi, M. 2023. Rancang bangun alat pemanen madu lebah tanpa sengat (*Trigona sp.*). *Sultra Journal of Mechanical Engineering*, 2(2), 73-81. <https://doi.org/10.54297/sjme.v2i2.491>. Diakses 15 Desember 2024.
- Insusanty, E., Suwarno, E., dan Sadjati, E. 2022. Analisis Kelayakan Usaha Lebah Madu CV. Madu Kuok Kabupaten Kampar. *Jurnal Agribisnis*, 24(2), 239-250. <https://doi.org/10.31849/agr.v24i2.11090>. Diakses 26 Januari 2025.
- Istaina, Siha. 2022. *Strategi pengembangan usaha madu (studi kasus: CV. Madu Apiari Mutiara, Depok Jawa Barat)* (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta). <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/65410>. Diakses 09 Juli 2025.
- Junus, M. 2017. *Produksi Lebah Madu*. Universitas Brawijaya Press. Malang. 121 hlm.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2006. Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 2. Erlangga. Jakarta
- Kurniawan, A. B. P., dan Asri, V. I. 2022. Analisis Strategi Pemasaran Dengan Metode Bussiness Model Canvas (BMC) Melalui Pendekatan Bauran Pemasaran 4P (Product, Promotion, Price, Place) Pada Produk Pisau Stainless (Studi Kasus: UD. HS. Suharto). *Journal of Industrial Engineering and Technology*, 3(1), 58-70. <http://dx.doi.org/10.24176/jointtech.v3i1.8824>. Diakses 26 Januari 2025.

- Kusmoro, J., Febrian, R. R., Shanida, S., Husodo, T., Mutaqin, A. Z., dan Hermawan, W. 2024. Identifikasi Polen sebagai Indikator Keanekaragaman Tumbuhan Sumber Pakan Lebah Madu (*Apis cerana F.*) di Kawasan Konservasi Hutan Kota di Kabupaten Bandung, Jawa Barat. *Agrikultura*, 35(1), 103-111. <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v35i1.42694>. Diakses 15 Maret 2025.
- Kuswati, Susilawati, T., dan Winarto, P. S. 2013. *Katalog dalam Terbitan (KDT) Agribisnis Kambing*. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Lili, Rahayu Usfatun Khasanah. 2024. *Analisis Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Terhadap Peningkatan Pendapatan (Studi Kasus Di Warung Nyamplungan)*. Masters thesis, UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri.
- Lima, D., Lamerkabel, J. S. A., dan Welerubun, I. 2019. Inventarisasi jenis-jenis tanaman penghasil nektar dan polen sebagai sumber pakan lebah madu *Apis mellifera* di Kecamatan Kairatu Kabupaten Seram Bagian Barat. *Agrinimal Jurnal Ilmu Ternak Dan Tanaman*, 7(2), 77-82. <https://doi.org/10.30598/ajitt.2019.7.2.77-82>. Diakses 23 Maret 2025.
- Mappa, N., Halil, A., dan Sahlan. 2022. *Agribisnis Peternakan*. CV. Azka Pustaka. Sumatera Barat. 326 hlm.
- Marjuni, S., dan Jafar, R. 2015. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Makassar: CV. Sah Media.
- Nasution, T. H., Jamilah, M., dan Romano, R. 2024. Strategi Pengembangan Usaha Madu Kelulut (*Trigona Sp.*) di Desa Sabet, Kecamatan Jaya, Aceh Jaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 9(3), 425-437. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v9i3.30918>. Diakses 03 Juli 2025.
- Ningrat, J., Harsono, I., Yudha, I. D. K., dan Firmansyah, F. 2023. Analisis Pendapatan Masyarakat Dari Budidaya Madu *Trigona (Trigona Sp.)* Desa Pemepek Kecamatan Pringgarata Lombok Tengah. *Ganec Swara*, 17(4), 1499-1510. <https://doi.org/10.35327/gara.v17i4.635>. Diakses 26 Januari 2025.
- Nursida, N., Istikomah, I., dan Novrata, A. 2022. Strategi Pengembangan Budidaya Lebah Madu *Trigona Sp.* di Desa Sangatta Selatan Kecamatan Sangatta Selatan, Kutai Timur. *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, 19(35), 74-86. <https://doi.org/10.36626/jppp.v19i35.854>. Diakses 04 Juli 2025.
- Osterwalder, A., dan Pigneur, Y. 2010. *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons. 288 hlm.

- Parasdy, W., Mastuti, S., dan Djatmiko, O. E. 2013. Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Niaga Petelur di Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar (Financial Business Of Analysis Of Farm Comercial Laying Chichen Sub-District Of Kademangan, District Of 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>. Diakses 30 Juni 2025.
- Praja, D., Isyanto, A. Y., dan Kurnia, R. 2024. Keuntungan Dan Efisiensi Biaya Usaha Lebah Madu Trigona sp (Studi Kasus di Desa Sagalaherang Kecamatan Panawangan Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 11(1), 169-175. <https://dx.doi.org/10.25157/jimag.v11i1.11764>. Diakses 04 Juli 2025.
- Putri, S. A. 2024. *Mengenal Tentang Lebah Madu Tanpa Sengat*. PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk. Bogor. 56 hlm.
- Pohan, RM, Purwoko, A, dan Martial, T. 2014. Kontribusi hasil hutan bukan kayu dari hutan produksi terbatas bagi pendapatan rumah tangga masyarakat. *Peronema Forestry Science Journal*. 3(2).
- Qomariah, R., Amin, M., dan Syarif. 2021. *Analisis usahatani*. Balai pengkajian teknologi pertanian kalimantan selatan. Banjar baru.
- Rachman, A., Yochanan, E., Samanlangi, A. I., dan Purnomo, H. 2024. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. CV Saba Jaya Publisher. Karawang.
- Rahim, A., dan Hastuti, D. R. D. 2008. Pengantar Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian. *Penebar Swadaya*. Jakarta, 204.
- Rahmayanti, S. A., Yusuf, M., dan Husni, S. 2020. Kontribusi Usaha Budidaya Lebah Madu Trigona sp Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani di Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara. *Agroteksos*, 28(2), 73-80. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v28i2.330>. Diakses 28 Januari 2025.
- Rangkuti, F. 2017. *Analisis SWOT; Teknik Membedakan Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. <https://id.scribd.com/document/436008930/Analisis-SWOT-Rangkuti-2017-pdf>.
- Reflis, R., Yuliarti, E., dan Marbun, T. 2022. Analisis Pendapatan Usaha Ternak Lebah Madu Trigona Sp. di Kota Bengkulu. *Journal of Global Sustainable Agriculture*, 2(2), 50-54. <https://doi.org/10.32502/jgsa.v2i2.4437>. Diakses 08 Juli 2025.

- Ridwan, R., Anggreini, T., dan Yamani, A. Z. 2024. Analisis Pendapatan Usaha Ternak Lebah Madu (*Trigona Sp*) Di Kelurahan Kalamancangan Kota Palangka Raya (Studi Kasus: Usaha Lebah Madu Must Yoan Farm). *Journal Socio Economics Agricultural*, 19(2), 130-140. <https://doi.org/10.52850/jsea.v19i2.19137>. Diakses 08 Juli 2025.
- Rosmika, N. 2021. Ekonomi Sektor Pertanian Dan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Analisis Input Output 2016. *Media Edukasi Data Ilmiah dan Analisis (MEDIAN)*, 4(02), 24-35. <https://bpsjambi.id/median/index.php/median/article/view/12>. Diakses 15 Maret 2025.
- Royani, V. A., Amiruddin, A., dan Suparyana, P. K. (2023). Strategi Pengembangan Usahatani Madu *Trigona* Di Sekitar Kawasan Hutan Rarung. *Jurnal Hutan Lestari*, 11(1), 235-254. <https://doi.org/10.26418/jhl.v11i1.65410>. Diakses 09 Juli 2025.
- Safitriana, D., Yanuartati, B. Y. E., dan Sari, N. M. W. 2023. *Analisis Pendapatan Usahatani Lebah Madu Trigona sp di Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara*. Universitas Mataram.
- Sahir, Syafrida Hafni. 2022. *Metodologi Penelitian*. KBM Indonesia. Medan.
- Santoso, L., Indriyanto, dan Asmarahman. 2022. Jenis Tumbuhan Sumber Pakan Lebah Madu Di Kebun Lebah Simpur Desa Kecapi Kecamatan Kalianda. *Jurnal Kehutanan Indonesia Celebica*, 3(1), 1-12. <http://dx.doi.org/10.33772/jc.v3i1.24680>. Diakses 7 November 2024.
- Sarah, D., Suryana, R. N., dan Kirbrandoko, K. 201. Strategi Bersaing Industri Madu (Studi Kasus: CV Madu Apiari Mutiara). *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)*, 5(1), 71-71.
- Sari, N. M. W., Trisantika, N. A., Mundiayah, A. I., dan 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/10.46575/agrihumanis.v1i2.76>. Diakses 7 November 2024.
- Sarwinda, N., Arifin, B., dan Riantini, M. 2022. Analisis Pendapatan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Usahatani Bawang Merah di Kecamatan Gunung Alip Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, 10(2), 187-194.
- Satriadi, T., Hamidah, S., dan Thamrin, G. A. R. 2021. *Buku ajar pengelolaan hasil hutan bukan kayu*. CV. Banyubening Cipta Sejahtera. Banjarbaru. Diakses 15 Agustus 2025.

- Sholeha, Umi Lutfiyatus. 2024. *Analisis Kelayakan Finansial Dan Strategi Pemasaran Buah Melon Di Green House Pondok Pesantren Nurul Fattah Desa Penawar Jaya Kecamatan Banjar Margo Kabupaten Tulang Bawang*. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Sinaga, K., Wahyudi, T., dan Prima, F. 2021. Strategi pemasaran menggunakan metode *business model canvas* dan analisis swot (studi kasus: di toko kue X). *Jurnal Teknik Industri Universitas Tanjungpura*, 5(1).
<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jtinUNTAN/article/view/46728>.
Diakses 7 November 2024.
- Sinambela, Lijan P., and Sarton Sinambela. 2022. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Teori Dan Praktik*. Depok: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA.
- Soekartawi. 2016. *Analisis Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press). Jakarta.
- Suhairi, D. 2024. *Manajemen Strategik (Kajian Konsep-Konsep)*. In *Cv Widina Media Utama*. CV Widina Media Utama.
- Suhendra dan Nopriandy, F. 2021. *Lebah Trigona: Petunjuk Budidaya dan Teknis Panen Madu*. Penerbit Insan Cendikia Mandiri. Solok.
- Supeno, B. dan Erwan. 2016. *Pengenalan Pembelajaran Tentang Lebah Madu (Honey Bees)*. Arga Puji Press. Mataram Lombok.
- Ulhaq, N. D., Suroso, D. S. A., dan Rahman. Y. 2020. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pembentukan Pola Permukiman Di Kawasan Pesisir Kalianda. *Institut Teknologi Sumatera*. Bandar Lampung.
https://repo.itera.ac.id/assets/file_upload/SB2101270031/22116172_20_151527.pdf. Diakses 18 Agustus 2025.
- Widowati, R. 2013. Pollen Substitute Pengganti Serbuk Sari Alami Bagi Lebah Madu. *EJournal Widya Kesehatan Dan Lingkungan*. ISSN 2338-7793, Volume 1 Nomor 1 Mei-Agustus 2013.
- Yusriadi dan Irwan. I. N. P. 2022. *Modul Ilmu Usaha Tani*. Deepublish. Parepare.
- Zahara, V. M., dan Anwar, C. J. 2021. *Mikroekonomi (Sebuah Pengantar)*. Media Sains Indonesia. Serang.
- Zahniar, A., dan Satriawan, H. 2019. Analisis Usaha Ternak Lebah Madu di Gampong Paya Cut Kecamatan Juli Kabupaten Bireuen (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Ingin Maju). *Jurnal Sains Pertanian*, 3(3), 199-205.
<https://jurnal.umuslim.ac.id/index.php/JSP/article/view/1835>. Diakses 29 Juni 2025.