

Pemberdayaan Petani Lebah Madu Desa Kutosari melalui Diversifikasi Madu

Eka Santi Aprilia¹, Auly Rahmatia Jauhari², Novita Anggraini³, Nanik Iriyanti⁴, Rena Agustiningsih⁵, Fitri Yulianti⁶

ekasanti004@gmail.com¹, jauhariauly@gmail.com², novitaanggraini2900@gmail.com³, nanikiryanti580@gmail.com⁴, renaags14@gmail.com⁵, fitriyulianti@upgris.ac.id⁶

Universitas PGRI Semarang

Abstract: *One of the advantages of Kutosari Village is that it is a village that produces pure honey, because many of its people work as honey bee farmers. Honey bee farmers use existing forests to cultivate honey bees, apart from that, they also create a food source for bees by planting flowering plants that can produce nectar and pollen. Pure honey has broad market prospects, not only pure honey but also processed honey products have many fans. Based on data from the Indonesian Beekeeping Association or API, Indonesians' need for honey reaches 15,000 tons-150,000 tons per year. In fact, there is still a shortage of pure honey in Indonesia because the supply of honey is still relatively limited. The author wants to know the problems in the honey bee cultivation business with the aim of knowing the impact of empowering honey bee farmers in Kutosari Village with an analysis and description of empowerment through learning stages, management stages and marketing stages. Based on the survey results, the team obtained information that honey bee farmers had experienced developments, namely increasing the variety of honey products, namely rambutan honey, longan honey, coffee honey, calliandra honey, rubber honey and mango honey. With this holistic marketing approach, honey bee farmers in Kutosari Village can continue to expand their market share and maintain the sustainability of the quality local honey business. In this effort, we and Kutosari honey bee farmers are trying to develop several processed honey products that have a special appeal and are relevant to the tastes of today's consumers.*

Keywords: *bees, diversification, honey farmers, pure honey*

Pendahuluan

Desa Kutosari merupakan desa yang terletak dijalur utama pantura tepatnya di Kecamatan Gringsing, Kabupaten Batang. Keunggulan dari Desa Kutosari salah satunya

adalah sebagai desa penghasil madu murni, karena banyak masyarakatnya yang berprofesi menjadi petani lebah madu. Pemanfaatan hutan yang ada untuk budidaya lebah madu dilakukan oleh petani lebah madu, selain itu mereka juga membuat sumber pakan untuk lebah dengan menanam tanaman berbunga yang mampu menghasilkan nektar dan polen. Madu merupakan salah satu hasil hutan bukan kayu (HHBK) yang sangat disukai masyarakat karena beragam manfaatnya. Salah satu manfaat madu adalah meningkatkan kekebalan tubuh di tengah pandemi COVID-19 (Yunianto & Janetta, 2020).

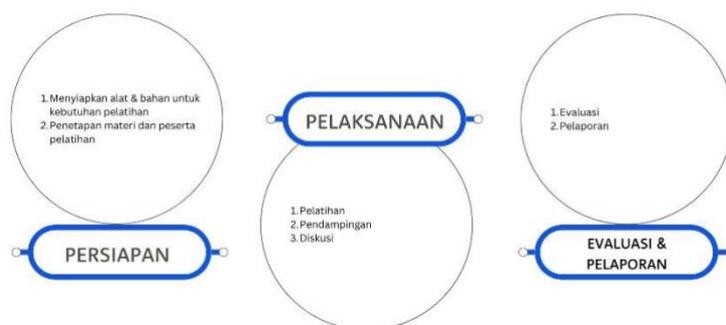
Madu mempunyai rasa yang nikmat, nilai gizi dan khasiat yang tinggi sehingga sangat baik untuk digunakan. Kegunaan madu digemari banyak orang karena merupakan makanan unik yang memiliki efek pengobatan dan kemampuan memberikan lebih banyak energi pada tubuh (Winahyu, dkk., 2021). Madu murni memiliki prospek pasar yang luas, bahkan bukan hanya madu murninya saja namun olahan dari madu juga memiliki banyak peminat. Berdasarkan data Asosiasi Perlebahan Indonesia atau API bahwa kebutuhan madu orang Indonesia mencapai 15.000 ton-150.000 ton per tahun. Dari jumlah tersebut, sebanyak 50% dari kebutuhan dipasok dari China. Prospek pasar yang luas sebenarnya mampu memberikan keuntungan bagi petani lebah madu, namun pada kenyataannya masih kurang dalam pemenuhan madu murni di Indonesia karena pasokan madu terbilang masih rendah. Kondisi pada saat ini para petani lebah madu Desa Kutosari memiliki permasalahan berupa semakin kecilnya wilayah hutan di Kabupaten Batang yang mengharuskan petani berpikir agar hasil panen yang didapatkan sama atau melebihi saat hutan masih luas. Mengenai wilayah hutan yang semakin kecil sebenarnya sudah diatasi dengan membuat sumber pakan lebah madu, namun belum mampu menutup dan mengejar pendapatan saat panen dikondisi hutan dengan wilayah yang luas.

Penjualan atau pemasaran yang terbilang masih menggunakan cara tradisional yaitu dengan menjual secara langsung di toko dan bertemu pelanggan juga menjadi permasalahan sebab laba yang dihasilkan masih terbilang rendah. Menurut Setiawan, Sulaeman dan Arlita (2016), Strategi pengembangan usaha produk madu adalah menghasilkan madu dengan kualitas baik, menciptakan produk madu premium dan menjaga keaslian dan kemurnian produk madu, serta meningkatkan produktivitas madu untuk membangun loyalitas konsumen. Salah satu strategi pengembangan usaha madu adalah dengan melakukan diversifikasi produk madu. Diversifikasi produk adalah upaya untuk meneliti dan mengembangkan produk atau pasar baru, atau keduanya, dalam mengejar pertumbuhan, peningkatan pendapatan, keuntungan, dan fleksibilitas (Herliana, 2020). Penerapan diversifikasi produk madu akan meningkatkan nilai tambah dan meningkatkan pendapatan (Amar, Dwiningsih, & Humaerah, 2017). Madu merupakan bahan alami hewani yang dapat digunakan sebagai bahan utama dalam produksi diversifikasi produk (Fakih, et al., 2023).

Dengan pendampingan dari tim PPK ORMAWA diharapkan nantinya para petani lebah madu Desa Kutosari jauh lebih berkembang baik dari segi keterampilan dan kemampuan yang dimiliki, mulai dari modifikasi dan inovasi olahan madu serta pemasaran yang lebih mengikuti zaman. Menjadikan petani lebah madu yang lebih mengerti akan tuntutan zaman dan mampu melihat serta membaca kebutuhan konsumen dalam pasar seperti kemasan madu yang jauh lebih efisien dan efektif, produk olahan yang memiliki kandungan madu dimana ini bermanfaat untuk kesehatan dan jauh lebih memudahkan konsumen untuk mengonsumsi madu meski bukan dalam bentuk madu murni. Pemasaran yang kekinian dengan pemanfaatan aplikasi berjualan online dan juga media sosial sebagai sarana promosi, karena tidak dapat dipungkiri saat ini orang jauh lebih memilih efisiensi dan efektifitas dalam berbelanja. Hasil penelitian dari Sudirman dkk pada tahun 2022 menyebutkan bahwa program pemberdayaan, pelatihan, dan pendampingan telah mampu memberikan dorongan untuk belajar dan berusaha. Perubahan yang terjadi terlihat dari petani lebah madu yang memiliki kemauan dalam belajar dengan menerapkan ilmu baru yang didapatkan, selain itu perubahan dalam sistem pengelolaan pemasaran juga lebih meluas karena terbukannya jalinan kerjasama yang baru. Dari penjabaran diatas maka penulis ingin mengetahui permasalahan dalam usaha budidaya lebah madu yang memiliki tujuan mengetahui dampak pemberdayaan petani lebah madu Desa Kutosari dengan analisis dan deskripsi pemberdayaan melalui tahapan pembelajaran, tahapan pengelolaan, dan tahapan pemasaran.

Metode

Metode yang digunakan dalam rangka pemberdayaan petani lebah madu di Desa Kutosari, Kecamatan Gringsing, Kabupaten Batang dilakukan dengan diskusi, pelatihan dan pendampingan dalam kegiatan diversifikasi madu. Diversifikasi madu ini bertujuan untuk meningkatkan produksi madu, nilai tambah produk olahan madu dan pendapatan petani lebah madu. Implementasi program dilakukan melalui beberapa kegiatan yang dilakukan bersama dengan para petani madu di Desa Kutosari, khususnya mengolah madu menjadi beragam olahan yang tentunya memiliki nilai dan harga jual yang lebih tinggi. Olahan madu tersebut diantaranya adalah sirup madu, permen madu dan selai madu. Diversifikasi juga dapat dilakukan melalui pengemasan produk yang sesuai maupun melalui pemasaran produk. Kehadiran dan partisipasi aktif para petani madu dalam pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan ini juga turut mendukung keberhasilan kegiatan pengabdian ini. Bentuk partisipasi tersebut adalah dengan menyediakan lokasi dan fasilitas untuk melaksanakan kegiatan pengabdian ini. Berikut adalah tahapan kegiatan yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan petani lebah madu di Desa Kutosari:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan

Pembahasan

Pertama, survey lokasi tempat mitra dan peternakan lebah madu yang beralamat di desa Kutosari, kecamatan Gringsing, Batang. Survey lokasi ini dimaksudkan untuk mengetahui perkembangan produk usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi petani lebah madu. Berdasarkan hasil survey, tim memperoleh informasi petani lebah madu sudah mengalamii perkembangan yaitu dengan bertambahnya varian produk madu yaitu madu rambutan, madu kelengkeng, madu kopi, madu kaliandra, madu karet, dan madu mangga. Namun produk tersebut masih berupa madu asli dan belum ada inovasi pengembangan produk olahan madu.

Kedua, tujuan kegiatan ini adalah untuk membantu meningkatkan ekonomi petani. Dengan adanya pelatihan inovasi produk olahan madu yang dapat membantu meningkatkan harga jual olahan madu dengan harga yang fair sehingga meningkatkan kesejahteraan petani, dan mendorong peningkatan produksi olahan madu. Ketiga, aspek manajemen petani lebah madu sangat penting dalam memajukan usaha mereka. Untuk mencapai keberhasilan dalam bisnis madu, petani harus menyusun sebuah susunan organisasi yang terstruktur. Susunan organisasi ini membantu dalam mengatur tugas-tugas yang beragam yang terkait dengan pemeliharaan lebah, produksi madu, pemasaran produk, dan manajemen keuangan.

Keempat, Aspek produksi dalam usaha petani lebah madu di desa Kutosari melibatkan proses penting dalam mengemas hasil panen lebah madu mereka. Langkah ini dilakukan dengan saksama, di mana madu segar yang baru dipanen langsung dimasukkan ke dalam kemasan yang telah disiapkan, seperti botol plastik food grade atau gelas kaca. Penggunaan kemasan botol plastik food grade dan gelas kaca memiliki pertimbangan yang matang, karena kedua jenis kemasan ini memenuhi standar keamanan pangan dan memastikan kebersihan produk madu.

Kelima, aspek pemasaran madu di Desa Kutosari merupakan salah satu pilar penting dalam menjalankan bisnis petani lebah madu di wilayah tersebut. Petani lebah madu dapat mempromosikan produk madu mereka dengan berbagai strategi yang mencakup pasar lokal dan online. Di tingkat lokal, mereka dapat menjalankan usaha pemasaran melalui kerjasama dengan pasar-pasar tradisional, toko-toko makanan organik, dan acara pasar petani setempat. Selain itu, dalam era digital saat ini, mereka juga memanfaatkan platform online seperti media sosial, website, dan marketplace untuk mencapai pasar yang lebih luas. Dengan melakukan promosi melalui Facebook, Instagram, serta hadir di marketplace populer seperti Shopee, mereka telah berhasil memperkenalkan produk madu Desa Kutosari kepada konsumen dari berbagai daerah. Dengan pendekatan pemasaran yang holistik ini, petani lebah madu di Desa Kutosari dapat terus memperluas pangsa pasar mereka dan menjaga keberlangsungan bisnis madu lokal yang berkualitas.

Keenam, desain kemasan dan logo produk bermanfaat dalam upaya pemasaran produk madu di Kutosari. Dari pelatihan bersama dengan petani lebah madu kita dapat menciptakan sebuah logo produk yang dirancang khusus untuk mengidentifikasi produk-produk hasil olahan lebah madu mereka. Logo ini tidak hanya memperkuat identitas merek mereka, tetapi juga memberikan daya tarik visual yang kuat bagi calon pelanggan. Selain itu, pelatihan yang diberikan dalam pembuatan desain kemasan produk madu telah membantu mereka menciptakan kemasan yang menarik dan informatif. Desain kemasan yang menarik ini dapat memberikan kesan profesional dan memberikan informasi yang diperlukan kepada konsumen tentang produk madu yang mereka beli. Dengan demikian, desain produk yang baik dan logo merek yang kuat telah membantu petani lebah madu di Kutosari dalam membangun citra merek yang kuat, meningkatkan daya saing produk mereka, dan memudahkan proses pemasaran produk madu hasil olahan mereka di pasar lokal dan online. Berikut gambar desain logo kemasan produk hasil pelatihan pembuatan kemasan petani lebah madu kutosari.

Ketujuh, Inovasi produk menjadi fokus utama dalam usaha petani lebah di Desa Kutosari, yang bertujuan untuk menciptakan variasi produk turunan hasil olahan madu yang menarik. Dalam upaya ini, kami dan petani lebah madu kutosari berupaya mengembangkan beberapa produk olahan madu yang memiliki daya tarik khusus dan relevan dengan selera konsumen masa kini. Dengan harapan dapat menciptakan pasar madu yang lebih luas, petani lebah ini berkomitmen untuk menghadirkan produk pangan olahan kekinian yang berkualitas. Beberapa inovasi produk yang telah mereka hasilkan meliputi selai madu yang lezat dan sehat, sirup probiotik madu yang bermanfaat untuk kesehatan pencernaan, serta permen madu yang manis alami.

Kedelapan, perencanaan produk. Padatahap ini mengidentifikasi produk-produk

yang akan diproduksi dengan pengenalan ke pasar. Dalam proses ini mempertimbangkan peluang-peluang pengembangan produk yang dapat diidentifikasi oleh banyak sumber seperti usulan bagian pemasaran, pelanggan, tim pengembangan produk dan menganalisis keunggulan pesaing. Perencanaan produk ini diperbarui secara kontinyu sehingga mengakomodasi perkembangan dan adanya perubahan yang ada di lapangan. Seperti misalnya pada inovasi produk madu yang dihasilkan selain kemasan madu dengan berbagai varian madu (randu, kelengkeng, rambutan, kaliandra) yang dikemas dengan berbagai kemasan mulai dari 100gr, 200gr, 500gr, 750gr, 1.000gr juga diversifikasi produk madu yaitu selai madu, sirup probiotik madu dan permen madu. Diversifikasi produk merupakan usaha memperluas macam barang yang akan dijual dan merupakan sebuah strategi untuk menaikkan penetrasi pasar. Diversifikasi produk yang dapat dibuat dengan bahan dasar madu yaitu :

- a) Selai madu, komposisi Stroberi, Madu, air Fungsi : Memenuhi kebutuhan nutrisi harian, membantu melindungi sel-sel tubuh dari kerusakan akibat radikal bebas, membantu meningkatkan pencernaan dan penyerapan nutrisi.
- b) Sirup probiotik , Komposisi: Madu, Lemon, Jahe Fungsi : untuk melindungi dan memelihara kesehatan tubuh karena mengandung bakteri baik yang baik untuk pencernaan.
- c) Permen madu, komposisi: Gula, Madu, Air mineral Fungsi: Mengatasi Mual, Mengobati Peradangan, Membantu Mengatasi Batuk dan Flu, Membantu Menurunkan Kolesterol, Mengatasi Mabuk Kendaraan, Membantu Menurunkan Nyeri Haid, Menurunkan Resiko Kanker

Strategi lain pengemasan madu selain dikemas ke dalam botol plastik maupun kaca, untuk menarik minat konsumen tertarik produk madu ini dikemas dalam bentuk bucket produk madu. Menurut pendapat Akhtar et al. (2019) yang berpandangan bahwa melalui diversifikasi, petani dapat memperlancar pendapatan mereka dan dapat meminimalkan dampak negative jika terjadi guncangan ekonomi. Kegiatan pemberdayaan petani lebah madu melalui diversifikasi madu di Desa Kutosari, Kecamatan Gringsing, Kabupaten Batang, memiliki beberapa implikasi positif. Pertama, diversifikasi madu memungkinkan petani untuk mendapatkan pendapatan tambahan dan mengurangi ketergantungan pada madu murni. Inovasi produk madu yang beragam juga memenuhi selera beragam konsumen. Program pemberdayaan ini berkontribusi pada pelestarian lingkungan. Dengan meningkatkan kesadaran petani tentang pentingnya melestarikan habitat lebah madu, ada upaya yang lebih besar untuk menjaga lingkungan yang bersih dan sehat. Pemasaran yang efektif memungkinkan produk madu dari Desa Kutosari untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Ini

membantu menciptakan keberlanjutan dalam program pemberdayaan ini, karena pendapatan yang meningkat memungkinkan investasi lebih lanjut dalam pertanian madu. Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh TIM PPK Ormawa KSR PMI Unit UPGRIS, maka luaran yang telah dicapai berdasarkan identifikasi permasalahan kedua mitra adalah sebagai berikut:

Tabel 1. *Luaran Yang Tercapai*

NO	Permasalahan Mitra
I.	Aspek Produksi
1	Usaha olahan madu hanya mengemas hasil panen madu di botol kaca dan botol plastic dengan satu macam jenis madu. Belum dikembangkan untuk membuat olahan makanan dari madu agar lebih bervariasi
2	Belum dilakukan inovasi pengemasan sepertimembuat hampers dan busket madu agar lebih menarik.
II.	Aspek Manajemen & Akuntansi
1.	Kurangnya pengetahuan bagi pengusaha mikro tentang sistem manajemen, system produksi dan pemasaran, sehingga proses produksi tidak dibuat perencanaan dengan baik akibatnya biaya produksi besar yang berdampak pada harga jual tinggi.
2.	Pengusaha mikro pengemasan madu tidak mempunyai lay out produksi, sehinggaproses produksi dan jadwal produksi tidak sistematis.
3.	Terbatasnya pengetahuan dan keahliandalam bidang pemasaran, sehingga target dan volume perputaran penjualan lambat.
4.	Terbatasnya pengetahuan terhadap ilmu manajemen keuangan dan akuntansi, manajemen produksi, manajemen pemasaran, sehingga mereka belum bisa memanage dengan baik.
5.	Sudah tertatanya pembukuan/pencatatan keuangan dengan rapi seperti bukupembelian, buku penjualan maupun buku harian dan stok barang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil survey, tim memperoleh informasi petani lebah madu sudah mengalamii perkembangan yaitu dengan bertambahnya varian produk madu yaitu madu rambutan, madu kelengkeng, madu kopi, madu kaliandra, madu karet, dan madu mangga. Adanya pelatihan inovasi produk olahan madu yang dapat membantu meningkatkan harga jual olahan madu dengan harga yang fair sehingga meningkatkan kesejahteraan petani, dan mendorong peningkatan produksi olahan madu. Dengan pendekatan pemasaran yang holistik

ini, petani lebah madu di Desa Kutosari dapat terus memperluas pangsa pasar mereka dan menjaga keberlangsungan bisnis madu lokal yang berkualitas.

Dengan demikian, desain produk yang baik dan logo merek yang kuat telah membantu petani lebah madu di Kutosari dalam membangun citra merek yang kuat, meningkatkan daya saing produk mereka, dan memudahkan proses pemasaran produk madu hasil olahan mereka di pasar lokal dan online. Dalam upaya ini, kami dan petani lebah madu kutosari berupaya mengembangkan beberapa produk olahan madu yang memiliki daya tarik khusus dan relevan dengan selera konsumen masa kini. Beberapa inovasi produk yang telah mereka hasilkan meliputi selai madu yang lezat dan sehat, sirup probiotik madu yang bermanfaat untuk kesehatan pencernaan, serta permen madu yang manis alami.

Ucapan Terima Kasih

Tim PPK Ormawa KSR PMI Unit Universitas PGRI Semarang mengucapkan terima kasih kepada Ibu Fitri Yulianti, S.Pd., M.Pd. selaku dosen pembimbing, Pak Teguh Pamuji, A.Md. selaku Kepala Desa Kutosari, Perangkat dan Masyarakat Desa Kutosari dan semua pihak yang telah membantu dan terlibat dalam serangkaian kegiatan PPK Ormawa KSR sehingga semua program pengabdian dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan

Daftar Pustaka

- Akhtar, S., Li, G. cheng, Nazir, A., Razzaq, A., Ullah, R., Faisal, M., Naseer, M. A. U. R., & Raza, M. H. (2019). Maize production underrisk: The simultaneous adoption of off-farm income diversification and agricultural credit to managerisk. *Journal of Integrative Agriculture*, 18(2), 460–470. [https://doi.org/10.1016/S2095-3119\(18\)61968-9](https://doi.org/10.1016/S2095-3119(18)61968-9)
- Amar, F. N., Dwiningsih, E., & Humaerah, A. D. (2017). Analisis Nilai Tambah Produk Turunan Madu Pada CV. Madu Apiari Mutiara Cimanggis, Depok, Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis*, 11(5), 62-76. doi:10.15408/aj.v11i1.11834
- Fakih, Taufik Muhammad, dkk. 2023. Pelatihan Diversifikasi Produk Madu di Kecamatan Pasirjambu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat melalui Kolaborasi Luar Negeri dengan Thammasat University. Poltekita: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Volume 4 | Nomor 2 | April – Juni 2023. e-ISSN: 2722-5798 & p-ISSN: 2722-5801. DOI: 10.33860/pjpm.v4i2.1748
- Hanjani, A., & Wulaningrum, P. D. (2019). Pemberdayaan dan Strategi Marketing Petani Madu Desa Giri Tengah Kecamatan Borobudur-Magelang. *ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 79-85.
- Herliana, O., 2020. Pengembangan Wanawisata Berbasis Apikultur Melalui Kuliah Kerja Nyata Tematik di Desa Darmakradenan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas. *Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat*, 3(1) : 356-364. <https://doi.org/10.22146/jp2m.50188>

- Perhutani.co.id. 27 Januari 2016. Produksi Madu Naik Signifikan. Diakses pada 26 September 2023, dari <https://www.perhutani.co.id/produksi-madu-naik-signifikan/>
- Setiawan, A., Sulaeman, R., & Arlita, T. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Online Mahasiswa Faperta*, 3(3). Retrieved from <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFAPERTA/article/view/9514>
- Silva Yuniarto, Andhika Silva, & Syasri Jannetta. 2020. Potensi budidaya lebah madu sebagai harapan di tengah pandemi Covid-19. Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat, Pekanbaru, 2020-11-19. ISSN 2685-9017
- Sudirman, S., Bayuardi, G., & Equanti, D. (2022). PEMBERDAYAAN PETANI LEBAH MADU DI KAWASAN TAMAN NASIONAL DANAU SENTARUM SEBAGAI PENGUATAN KAPASITAS (Studi Kasus Desa Vega). *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 6(2).
- Winahyu, Nastiti., dkk. 2021. Analisis Pemasaran Lebah Madu Klanceng (*Trigona* sp.) di Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Agribest Volume 5 Nomor 1 (2021)* Hal: 25-33. DOI: <https://doi.org/10.32528/agribest.v5i1.4198>.

