

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI LEBAH MADU MENGGUNAKAN PENDEKATAN SOAR PADA KTH PEMATANG TUNGKUNG DI DESA KELAGIAN

DEVELOPMENT STRATEGY OF HONEY BEE FARMING BUSINESS USING THE SOAR APPROACH AT KTH PEMATANG TUNGKUNG IN KELAGIAN VILLAGE

Marwoto¹, Rince Muryunika¹, Febrian Hutagalung¹

¹Program Studi Kehutanan, Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian Universitas Jambi, Muaro Jambi

Email: riangalung12@gmail.com

Abstrak

Usaha tani lebah madu merupakan salah satu bentuk pemanfaatan hasil hutan bukan kayu yang memiliki potensi ekonomi untuk dikembangkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha tani lebah madu di Desa Kelagian, Kecamatan Tebing Tinggi, Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2025 menggunakan metode survei dan wawancara terhadap 6 responden petani lebah madu. Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan SOAR melalui penyusunan IFAS, EFAS, dan matriks strategi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah lokasi stup madu mengalami peningkatan dari 4 lokasi pada tahun 2020 menjadi 24 lokasi pada tahun 2024. Hasil analisis IFAS memperoleh skor sebesar 3,62 dan EFAS sebesar 3,87, sehingga posisi strategi pengembangan usaha berada pada kuadran Strengths–Results (SR) dengan nilai strategi tertinggi sebesar 4,22. Berdasarkan hasil tersebut, strategi pengembangan usaha diarahkan pada pemanfaatan kekuatan internal kelompok, seperti ketersediaan pakan alami, dukungan sarana, dan kekompakan anggota untuk meningkatkan produksi, pemasaran, dan keberlanjutan usaha lebah madu.

Kata kunci: hasil hutan bukan kayu, SOAR, strategi pengembangan usaha, usaha tani lebah madu

Abstract

Honey bee farming is one form of non-timber forest product utilization that has economic potential to be developed. This study aimed to analyze the development strategy of honey bee farming in Kelagian Village, Tebing Tinggi District, Tanjung Jabung Barat Regency. The research was conducted in December 2025 using survey and interview methods involving 6 honey bee farmers as respondents. Data analysis was carried out using the SOAR approach through the preparation of IFAS, EFAS, and strategic matrices. The results showed that the number of honey hive locations increased from 4 locations in 2020 to 24 locations in 2024. The IFAS analysis obtained a score of 3.62 and the EFAS analysis obtained a score of 3.87, indicating that the business development strategy was positioned in the Strengths–Results (SR) quadrant with the highest strategy value of 4.22. Based on these findings, the business development strategy was directed toward optimizing the group's internal strengths, such as the availability of natural feed, infrastructure support, and group cohesiveness to improve production, marketing, and the sustainability of honey bee farming businesses.

Key word: *non-timber forest products, SOAR, business development strategy, honey bee farming*
Genesis Naskah (Diterima : Desember 2025, Disetujui : Januari 2026, Diterbitkan: Juli 2026)

PENDAHULUAN

Madu merupakan cairan alami serta memiliki rasa manis dan dihasilkan oleh lebah madu dari nektar (nektar flora dan/atau nektar ekstra flora),(BSN, 2024). Hal ini memberikan peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan budidaya lebah madu sebagai alternatif mata pencaharian yang menjanjikan. Menurut Khabibi *et al.*, (2022),

madu budidaya merupakan cairan alami yang umumnya bercita rasa manis dan dihasilkan oleh lebah, seperti *Apis mellifera*, dari nektar bunga tanaman (*floral nectar*). Kandungan nutrisi dalam madu menjadikannya komoditas yang diminati, serta berperan penting dalam industri makanan, minuman, maupun kesehatan.

Permintaan madu di Indonesia terus meningkat, menjadikannya komoditas bernilai ekonomi tinggi. Namun, produksi dalam negeri yang hanya sekitar 5.000 ton per tahun masih belum mampu memenuhi kebutuhan yang mencapai 7.000–15.000 ton per tahun (Kasanah *et al.*, 2024; Royani *et al.*, 2023). Kesenjangan tersebut menjadi peluang bagi pengembangan usaha tani lebah madu agar produksi nasional dapat meningkat.

Pengembangan usaha tani lebah madu harus didukung dengan strategi tepat agar mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi dinamika pasar. Salah satu pendekatan yang relevan adalah analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, dan Results*). Menurut Stavros dan Hinrichs (2009, dalam Gustiansyah & Tajuddin, 2025), SOAR adalah kerangka perencanaan strategis yang menekankan kekuatan dan peluang, serta melibatkan aspirasi dan hasil yang ingin dicapai. Pendekatan ini berfokus pada potensi positif yang dapat dikembangkan bersama pemangku kepentingan (Stavros & Cole, 2014). Hasil penelitian Gustiansyah & Tajuddin (2025) menunjukkan bahwa penerapan SOAR membantu pelaku usaha mengidentifikasi kekuatan internal, memanfaatkan peluang eksternal, dan merumuskan aspirasi jangka panjang untuk menghasilkan strategi yang efektif. Hal ini relevan bagi KTH Pematang Tungkung, yang menghadapi tantangan harga madu dan pemasaran, sehingga strategi berbasis SOAR dapat memaksimalkan kekuatan lokal dan peluang pasar untuk mencapai aspirasi kelompok.

Salah satu wilayah yang memiliki potensi pengembangan tersebut adalah Desa Kelagian, Kecamatan Tebing Tinggi, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. Desa ini memiliki potensi besar dalam pengembangan hasil hutan bukan kayu (HHBK), khususnya budidaya lebah madu. Dengan jumlah penduduk mencapai 3.579 jiwa dan struktur sosial yang terbagi dalam empat dusun serta 20 RT, desa ini menunjukkan karakteristik pedesaan yang aktif secara sosial dan ekonomi (BPS, 2025). Dukungan iklim tropis dan vegetasi berbunga sepanjang tahun memberikan ketersediaan pakan alami yang menunjang keberlangsungan usaha tani lebah madu di wilayah ini. Namun demikian, belum tersedia kajian yang secara komprehensif

membahas strategi pengembangan usaha lebah madu yang tepat sesuai dengan kondisi lokal masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan penelitian untuk merumuskan strategi pengembangan usaha tani lebah madu yang efektif dan berkelanjutan.

Kelompok Tani Hutan (KTH) Pematang Tungkung merupakan salah satu kelompok tani di Desa Kelagian, yang bergerak dalam bidang usaha hasil hutan bukan kayu (HHBK), khususnya budidaya lebah madu. KTH ini terbentuk pada tahun 2016 melalui skema kemitraan dengan PT. Wirakarya Sakti (WKS) di atas lahan kemitraan seluas 700 hektar, dengan jumlah anggota mencapai 200 orang. Awalnya, kelompok ini berfokus di bidang pertanian dan hortikultura. Namun, sejak tahun 2019, kelompok ini mulai mengembangkan usaha tani lebah madu setelah mendapatkan inspirasi dari petani lebah di Desa Danau Lamo.

Pengembangan usaha lebah madu ini tidak terlepas dari dukungan perusahaan mitra melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) PT. Wirakarya Sakti (WKS) yang dikenal dengan nama Desa Makmur Peduli Api (DMPA) atau *Integrated Forestry & Farming System* (IFFS). Program DMPA merupakan strategi pemberdayaan masyarakat sekaligus langkah mitigasi kebakaran hutan dan lahan dengan pendekatan partisipatif dan multisektor (Ridwan & Nirwansyah, 2023). Melalui program ini, PT. WKS membantu masyarakat dalam mengurus perizinan kemitraan untuk mengakses kawasan hutan tanaman industri, menyediakan lokasi strategis bagi penempatan kotak lebah, serta mendukung sarana penunjang berupa pembukaan jalan ke lokasi produksi dengan alat berat. Selain itu, CSR juga difokuskan pada penguatan ekonomi masyarakat melalui pengelolaan hasil hutan bukan kayu (HHBK), salah satunya lebah madu, yang terbukti mampu meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar hingga ke luar daerah. Dukungan ini tidak hanya memfasilitasi proses awal berdirinya budidaya lebah madu di KTH Pematang Tungkung, tetapi juga menjadi faktor kunci yang memungkinkan masyarakat mengembangkan usaha secara lebih luas, mandiri, dan berkelanjutan.

Berdasarkan uraian tersebut, usaha tani lebah madu memiliki prospek ekonomi yang

baik dan berpotensi untuk dikembangkan. Namun, hingga saat ini belum terdapat penelitian yang secara khusus mengkaji strategi pengembangan usaha tani lebah madu di Kecamatan Tebing Tinggi, khususnya di Desa Kelagian melalui KTH Pematang Tungkung. Padahal, wilayah ini memiliki potensi yang besar serta telah mengembangkan usaha lebah madu melalui skema kemitraan. Penelitian ini memiliki nilai kebaruan dalam penerapan pendekatan SOAR yang difokuskan pada konteks lokal KTH Pematang Tungkung, sehingga menghasilkan strategi yang lebih spesifik dan aplikatif. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha tani lebah madu menggunakan pendekatan SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*). Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan dasar ilmiah bagi pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha tani lebah madu secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada Desember 2025 di Desa Kelagian, Kecamatan Tebing Tinggi, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive karena desa tersebut memiliki potensi budidaya lebah madu yang dikembangkan oleh Kelompok Tani Hutan (KTH) Pematang Tungkung sebagai mitra binaan perusahaan WKS.

Responden dalam penelitian ini ditentukan menggunakan metode sensus, yaitu dengan mengambil seluruh anggota populasi yang relevan dengan topik penelitian. Dari total sekitar 200 anggota Kelompok Tani Hutan (KTH) Pematang Tungkung, terdapat 6 orang anggota yang secara aktif mengelola usaha tani lebah madu. Seluruh anggota yang terlibat langsung tersebut dijadikan sebagai responden penelitian. Metode sensus dipilih karena jumlah responden yang sesuai dengan kriteria penelitian relatif sedikit, sehingga memungkinkan untuk dilakukan pengambilan data secara menyeluruh.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara, observasi, dan pengisian kuesioner yang berkaitan dengan kegiatan usaha tani lebah madu. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari literatur,

laporan kelompok tani, jurnal ilmiah, serta sumber lain yang relevan untuk mendukung analisis penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan pelaku usaha tani lebah madu menggunakan pedoman wawancara dan kuesioner. Selain itu, observasi lapangan juga dilakukan untuk melihat secara langsung kegiatan budidaya lebah madu, kondisi fasilitas, serta lingkungan usaha.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) untuk merumuskan strategi pengembangan usaha tani lebah madu di KTH Pematang Tungkung. Pendekatan ini difokuskan pada identifikasi faktor kekuatan dan peluang, serta aspirasi dan hasil yang ingin dicapai oleh kelompok. Untuk memperkuat analisis secara kuantitatif, pendekatan SOAR diintegrasikan dengan metode IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*).

1. Penentuan Rating dan Bobot

Rating adalah nilai yang diberikan responden untuk menilai tingkat pengaruh suatu faktor strategis terhadap usaha lebah madu. Penilaian menggunakan skala Likert 1–4:

- 1 = tidak berpengaruh,
- 2 = kurang berpengaruh,
- 3 = cukup berpengaruh,
- 4 = sangat berpengaruh.

Rating akhir diperoleh dengan menghitung rata-rata seluruh penilaian responden menggunakan rumus:

$$\text{Rating Faktor} = \frac{\sum R_i}{n}$$

Keterangan:

R_i = nilai rating responden ke- i

n = jumlah responden

Karena merupakan hasil rata-rata, nilai rating dapat berupa bilangan desimal, dan hal ini dianggap lebih representatif dibandingkan pembulatan. Nilai rating faktor ini sekaligus digunakan sebagai dasar penentuan bobot.

Bobot digunakan untuk menggambarkan tingkat kepentingan relatif setiap faktor strategis. Bobot dihitung dengan membagi rating faktor dengan total rating pada kelompok faktor yang sama (*Strengths, Opportunities, Aspirations, atau Results*). Dengan demikian:

Bobot Faktor = dengan m = jumlah faktor dalam kelompok IFAS atau EFAS.

Jumlah bobot faktor internal (*Strengths + Aspirations*) harus = 1,00, demikian pula jumlah bobot faktor eksternal (*Opportunities + Results*) harus = 1,00.

2. Perhitungan Skor Tertimbang

Skor tertimbang menunjukkan kontribusi akhir dari setiap faktor dalam mempengaruhi strategi pengembangan. Skor dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Skor Tertimbang} = \text{Bobot Faktor} \times \text{Rating Faktor}$$

Skor tertimbang kemudian disusun dalam tabel IFAS (untuk faktor internal) dan EFAS (untuk faktor eksternal) untuk mengidentifikasi faktor yang paling dominan.

3. Penyusunan Strategi SOAR

Nilai skor tertimbang digunakan untuk menentukan faktor dominan pada masing-masing komponen SOAR. Faktor dengan skor tertinggi dijadikan dasar untuk merumuskan alternatif strategi melalui empat kombinasi matriks SOAR:

- SA (*Strengths – Aspirations*)
- OA (*Opportunities – Aspirations*)
- SR (*Strengths – Results*)
- OR (*Opportunities – Results*)

Tabel 1. Matriks SOAR

	Tabel 1. Matriks SOAR	
	Internal	Eksternal
Strengths	Faktor kekuatan	Faktor peluang eksternal
Opportunities	Faktor kekuatan internal	Faktor peluang eksternal
Aspirations	Strategi SA	Strategi OA
Faktor harapan dari internal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencapai aspirasi	Strategi yang berorientasi pada aspirasi yang selanjutnya diharapkan untuk memanfaatkan peluang
Results	Strategi SR	Strategi OR
Daftar hasil yang	Ciptakan strategi yang	Strategi yang berorientasi

terukur untuk diwujudkan	berdasarkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur	kepada kesempatan untuk mencapai hasil yang sudah terukur
--------------------------	--	---

(Sumber: Gustiansyah & Tajuddin, 2024)

Strategi yang memiliki nilai pengaruh paling besar dan relevansi lapangan tertinggi kemudian ditetapkan sebagai strategi prioritas pengembangan usaha lebah madu di KTH Pematang Tungkung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Lokasi Penelitian

Desa Kelagian merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Tebing Tinggi, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. Secara geografis Desa Kelagian terletak pada koordinat 0°57'35" LS dan 103°03'20" BT dengan luas wilayah sekitar 108,94 km². Secara administratif, Desa Kelagian berbatasan dengan Kecamatan Senyerang di sebelah utara dan timur, Kelurahan Tebing Tinggi di sebelah selatan, serta Kecamatan Batang Asam di sebelah barat. Kondisi geografis ini menunjukkan bahwa Desa Kelagian berada pada wilayah yang berbatasan langsung dengan beberapa kecamatan dalam lingkup Kabupaten Tanjung Jabung Barat.

Desa Kelagian terdiri dari 4 dusun dan 21 RT, yaitu Dusun Kelagian Lama, Dusun Rantau Panjang, Dusun Kelagian Baru, dan Dusun Kuala Lumahan. Jumlah penduduk Desa Kelagian sebanyak 535 jiwa yang terdiri dari 283 laki-laki dan 252 perempuan. Pembagian wilayah ke dalam beberapa dusun tersebut memudahkan pengelolaan administrasi dan kegiatan sosial kemasyarakatan di tingkat desa.

Sebagian besar wilayah Desa Kelagian dimanfaatkan untuk kegiatan pertanian dan perkebunan. Komoditas utama yang berkembang di desa ini adalah kelapa sawit dan karet, yang menjadi sumber mata pencaharian utama masyarakat. Selain sebagai petani dan pekebun, sebagian masyarakat juga bekerja sebagai buruh harian, pedagang, serta pekerjaan lainnya yang mendukung aktivitas ekonomi masyarakat.

Karakteristik Responden

Tabel 2. Karakteristik Responden Penelitian

Responden	Umur	Pendidikan	Pekerjaan	Pengalaman (Tahun)	Jenis Kelamin
Responden 1	32	SMA	Petani Lebah Madu	4	Laki-laki
Responden 2	28	S1	Petani Lebah Madu	5	Laki-laki
Responden 3	22	SMA	Petani Lebah Madu	5	Laki-laki
Responden 4	50	SMA	Petani Lebah Madu	5	Laki-laki
Responden 5	56	SMA	Petani Lebah Madu	3	Laki-laki
Responden 6	57	SMA	Petani Lebah Madu	5	Laki-laki

(Sumber: Data Primer, 2026)

Berdasarkan karakteristik responden, jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 6 orang dengan rentang usia 22–57 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha tani lebah madu di lokasi penelitian dijalankan oleh kelompok usia produktif. Temuan ini didukung oleh Hestiawan *et al.*, (2025) yang menemukan bahwa variabel usia memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja. Dari segi pendidikan, sebagian besar responden berpendidikan SMA dan satu orang berpendidikan S1. Kondisi ini mengindikasikan bahwa usaha tani lebah madu dapat dijalankan oleh berbagai latar belakang pendidikan, sejalan dengan penelitian Jumaing *et al.*, (2024) bahwa tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja.

Responden memiliki pengalaman budidaya lebah madu antara 3–5 tahun, dengan sebagian besar telah menjalankan usaha selama 5 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa responden telah cukup lama berkecimpung dalam kegiatan budidaya. Wiguna *et al.*, (2024) menyatakan bahwa pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan hasil produksi madu. Dengan demikian, pengalaman yang dimiliki responden diduga berkontribusi terhadap kemampuan dalam menjalankan usaha tani lebah madu di lokasi penelitian.

Sebaran dan Perkembangan Lokasi Stup Madu

Sebaran lokasi stup madu merupakan salah satu aspek penting dalam menggambarkan dinamika perkembangan usaha tani lebah madu di wilayah penelitian. Berdasarkan data jumlah lokasi, terjadi peningkatan yang signifikan selama periode 2020–2024, yaitu dari 4 lokasi pada tahun 2020

menjadi 10 lokasi pada tahun 2021, 17 lokasi pada tahun 2022, 20 lokasi pada tahun 2023, dan 24 lokasi pada tahun 2024. Peningkatan jumlah lokasi ini menunjukkan adanya ekspansi usaha yang dilakukan oleh responden. Selain itu, banyaknya jumlah lokasi juga dipengaruhi oleh sistem pengelolaan yang bersifat dinamis, di mana dalam satu tahun responden dapat melakukan perpindahan lokasi stup hingga dua kali sesuai dengan kondisi di lapangan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden, perpindahan lokasi stup madu tidak dilakukan secara acak, melainkan dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, antara lain:

1. *Ketersediaan sumber pakan* merupakan faktor utama dalam penentuan lokasi stup madu. Lokasi dengan ketersediaan nektar dan serbuk sari yang cukup cenderung dipilih, terutama pada saat musim berbunga tanaman di sekitar lokasi. Kondisi ini menunjukkan bahwa ketersediaan pakan berperan penting dalam mendukung aktivitas lebah dan menjaga produktivitas madu. Sebaliknya, ketika sumber pakan berkurang, lokasi stup cenderung dipindahkan ke area lain yang lebih potensial.
2. *Kondisi lingkungan* juga menjadi pertimbangan dalam penempatan stup madu. Faktor seperti suhu, kelembapan, dan vegetasi memengaruhi kenyamanan serta perkembangan koloni lebah. Lingkungan yang kurang sesuai dapat menghambat aktivitas lebah dalam mencari pakan maupun memproduksi madu, sehingga pemilihan lokasi disesuaikan dengan kondisi lingkungan yang mendukung.
3. *Aspek keamanan* turut memengaruhi penentuan lokasi stup madu. Lokasi

dengan tingkat risiko gangguan yang lebih rendah cenderung dipilih untuk menghindari kerusakan stup akibat satwa liar maupun potensi pencurian. Hal ini mengindikasikan bahwa faktor keamanan menjadi salah satu pertimbangan penting dalam pengelolaan lokasi budidaya lebah madu.

Secara keseluruhan, peningkatan jumlah lokasi dari 4 titik pada tahun 2020 menjadi 24 titik pada tahun 2024 menunjukkan adanya pertumbuhan skala usaha yang cukup signifikan. Walaupun terjadi perpindahan lokasi dalam satu tahun, tren penambahan titik usaha tetap memperlihatkan ekspansi kapasitas produksi dan jangkauan pengelolaan areal. Sebaran lokasi stup madu pada masing-masing tahun dapat dilihat pada Gambar 1.



Sumber: Data Primer, 2026

Gambar 1. Lokasi Penelitian dan Sebaran Lokasi Stup Madu 2020-2024

Analisis Faktor Internal dan Eksternal Menggunakan IFAS dan EFAS

Tabel 3. SOAR IFAS (Internal)

Kode	Faktor <i>Strengths</i>	Total Skor	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
S1	Ketersediaan lokasi kemitraan WKS yang mendukung budidaya	23	0,08	3,83	0,29
S2	Dukungan CSR (akses jalan, pelatihan, sarana pendukung)	20	0,07	3,33	0,22
S3	Ketersediaan pakan alami sepanjang tahun	22	0,07	3,67	0,27
S4	Partisipasi dan kekompakan anggota KTH	24	0,08	4,00	0,32
S5	Lokasi budidaya madu yang memadai	22	0,07	3,67	0,27
S6	Lokasi stup madu aman dari gangguan satwa liar	18	0,06	3,00	0,18
S7	Kegiatan promosi oleh perusahaan di event	18	0,06	3,00	0,18
	Jumlah	147	0,49		1,72
Kode	Faktor Aspirations	Total Skor	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
A1	Keinginan meningkatkan produksi madu	24	0,08	4,00	0,32
A2	Keinginan mengembangkan merek/branding kelompok	22	0,07	3,67	0,27
A3	Keinginan memperluas pemasaran hingga luar daerah	22	0,07	3,67	0,27
A4	Keinginan menambah jumlah koloni lebah	24	0,08	4,00	0,32
A5	Keinginan memperluas kemitraan dengan pihak luar	21	0,07	3,50	0,24
A6	Keinginan pelatihan untuk produk diversifikasi	20	0,07	3,33	0,22
A7	Keinginan adanya pemberian sertifikasi	22	0,07	3,67	0,27

Jumlah	155	0,51	1,90
Total	302	1,00	3,62

Berdasarkan hasil analisis SOAR IFAS pada Tabel 3, diperoleh total skor tertimbang sebesar 3,62. Nilai tersebut merupakan hasil akumulasi skor tertimbang dari seluruh faktor Strengths dan Aspirations yang dianalisis. Nilai ini mencerminkan bahwa faktor kekuatan (Strengths) dan aspirasi (Aspirations) yang dimiliki kelompok mampu mendukung pengembangan usaha. Hal ini terlihat dari nilai total skor tertimbang yang berada di atas nilai rata-rata.

Pada komponen Strengths, total skor tertimbang sebesar 1,72 menunjukkan bahwa kelompok memiliki kekuatan internal dalam menjalankan usaha lebah madu. Faktor dengan nilai tertinggi adalah partisipasi dan kekompakan anggota KTH (S4) dengan skor tertimbang sebesar 0,32. Nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan faktor lainnya dalam komponen Strengths, sehingga menunjukkan bahwa kekompakan anggota menjadi faktor dominan. Menurut Wulansari (2024), tim merupakan unit kerja yang terdiri dari beberapa individu yang saling berinteraksi dan berkoordinasi untuk mencapai tujuan tertentu, sehingga melalui kerja sama yang baik dapat dihasilkan penyelesaian masalah secara sinergis yang tidak dapat dicapai secara individu.

Selain itu, ketersediaan pakan alami sepanjang tahun serta kondisi lokasi budidaya juga memiliki nilai skor tertimbang yang relatif tinggi, yaitu masing-masing sebesar 0,27. Nilai tersebut menunjukkan bahwa faktor lingkungan dan ketersediaan sumber pakan mendukung kegiatan budidaya lebah madu. Dukungan kemitraan dan CSR juga memiliki

kontribusi dengan skor tertimbang sebesar 0,22.

Di sisi lain, beberapa faktor memiliki nilai skor tertimbang yang lebih rendah dalam komponen Strengths. Faktor keamanan lokasi dari gangguan satwa liar (S6) dan kegiatan promosi oleh perusahaan (S7) masing-masing memiliki skor tertimbang sebesar 0,18. Nilai ini lebih rendah dibandingkan faktor lainnya, sehingga menunjukkan bahwa kedua aspek tersebut belum menjadi faktor dominan.

Pada komponen Aspirations, total skor tertimbang sebesar 1,90 menunjukkan adanya dorongan pengembangan usaha dari anggota kelompok. Faktor dengan nilai tertinggi terdapat pada keinginan meningkatkan produksi madu (A1) dan menambah jumlah koloni lebah (A4), masing-masing dengan skor tertimbang sebesar 0,32. Nilai tersebut menunjukkan bahwa fokus utama pengembangan masih berada pada peningkatan kapasitas produksi. Hal ini sejalan dengan (Oktariani *et al.*, 2025) yang menyatakan bahwa peningkatan kapasitas produksi yang didukung oleh strategi pemasaran yang tepat dapat mendorong keberlanjutan usaha.

Sementara itu, faktor dengan nilai lebih rendah dalam komponen Aspirations adalah keinginan pelatihan untuk produk diversifikasi (A6) dengan skor tertimbang sebesar 0,2208. Nilai ini lebih kecil dibandingkan faktor lainnya dalam komponen Aspirations, sehingga menunjukkan bahwa aspek diversifikasi produk belum menjadi prioritas utama berdasarkan hasil penilaian.

Tabel 4. SOAR EFAS (Eksternal)

Kode	Faktor Opportunities	Total Skor	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
O1	Permintaan madu di pasar sangat tinggi	24	0,10	4,00	0,42
O2	Program CSR/DMPA/IFFS mendukung kelompok	23	0,10	3,83	0,38
O3	Peluang diversifikasi produk lebah	19	0,08	3,17	0,26
O4	Akses dan peluang pemasaran melalui media sosial dan marketplace	21	0,09	3,50	0,32
	Jumlah	87	0,38		1,38
R1	Target peningkatan pendapatan anggota	24	0,10	4,00	0,42

Kode	Faktor Opportunities	Total Skor	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
R2	Target peningkatan jumlah koloni aktif	24	0,10	4,00	0,42
R3	Target peningkatan volume penjualan madu per tahun	24	0,10	4,00	0,42
R4	Terwujudnya pemasaran yang lebih luas	24	0,10	4,00	0,42
R5	Kemandirian kelompok dalam pengelolaan usaha	24	0,10	4,00	0,42
R6	Kekompakan kelompok dalam mengelola usaha	24	0,10	4,00	0,42
	Jumlah	144	0,62		2,49
	Total	231	1		3,87

Berdasarkan Tabel 4, total skor tertimbang faktor eksternal sebesar 3,87 yang merupakan hasil penjumlahan dari seluruh faktor *Opportunities* dan *Results*. Nilai tersebut menunjukkan akumulasi skor dari faktor eksternal yang dianalisis dalam penelitian ini. Nilai total ini diperoleh dari penjumlahan skor tertimbang masing-masing komponen yang terdapat pada Tabel 4.

Pada komponen *Opportunities*, total skor tertimbang sebesar 1,38 menunjukkan adanya variasi nilai antar faktor peluang. Faktor dengan nilai tertinggi adalah permintaan madu di pasar (O1) dengan skor tertimbang sebesar 0,42. Nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan faktor lainnya dalam komponen *Opportunities*. Menurut Rifai *et al.*, (2022 dalam Wiguna *et al.*, 2024), meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan mendorong konsumsi madu sebagai suplemen alami, yang berdampak pada peningkatan permintaan madu di pasar.

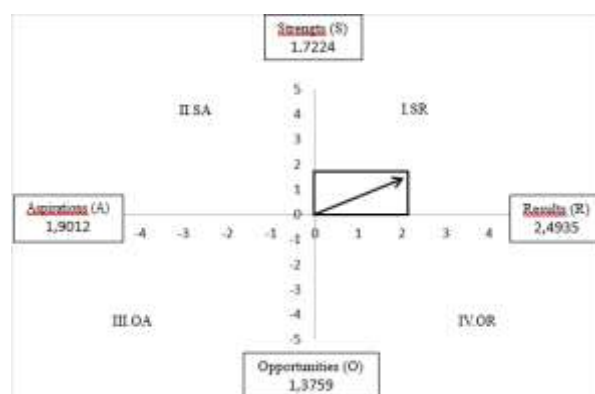
Selain itu, dukungan program eksternal (O2) memiliki skor tertimbang sebesar 0,38. Sementara itu, peluang diversifikasi produk lebah (O3) memiliki skor sebesar 0,26 dan akses pemasaran melalui media sosial dan marketplace (O4) sebesar 0,32. Perbedaan nilai tersebut menunjukkan adanya variasi skor antar faktor dalam komponen *Opportunities*.

Pada komponen *Results*, total skor tertimbang sebesar 2,49 menunjukkan adanya target hasil yang diukur dalam penelitian. Seluruh faktor pada komponen ini memiliki nilai skor tertimbang yang sama, yaitu sebesar 0,42. Kondisi ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan nilai antar faktor dalam komponen *Results*.

Faktor-faktor tersebut meliputi peningkatan pendapatan anggota (R1), jumlah koloni aktif (R2), volume penjualan madu (R3), perluasan pemasaran (R4), kemandirian kelompok (R5), serta kekompakan kelompok (R6). Kesamaan nilai tersebut menunjukkan bahwa seluruh faktor dalam komponen *Results* memiliki bobot dan penilaian yang seragam.

Analisis Diagram Kartesius dan Matriks Strategi SOAR

Berdasarkan hasil perhitungan nilai IFAS dan EFAS, diperoleh total skor kekuatan (Strengths) sebesar 1,72, peluang (*Opportunities*) sebesar 1,38, aspirasi (*Aspirations*) sebesar 1,90, dan hasil (*Results*) sebesar 2,49. Nilai-nilai tersebut merupakan hasil penjumlahan skor tertimbang dari masing-masing komponen yang telah dianalisis. Selanjutnya, nilai tersebut divisualisasikan dalam diagram kartesius analisis SOAR untuk melihat posisi masing-masing komponen.



Gambar 2. Diagram Kartesius Analisis SOAR

Selanjutnya dilakukan analisis kombinasi strategi SOAR melalui penjumlahan masing-masing komponen sebagai dasar dalam menentukan prioritas strategi pengembangan usaha. Hasil perhitungan kombinasi strategi SOAR adalah sebagai berikut:

- Strategi SA (*Strengths–Aspirations*) = 3,62
- Strategi OA (*Opportunities–Aspirations*) = 3,28
- Strategi SR (*Strengths–Results*) = 4,22
- Strategi OR (*Opportunities–Results*) = 3,87

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, terlihat bahwa strategi dengan nilai tertinggi adalah strategi SR (*Strengths–Results*) dengan skor sebesar 4,2159. Selanjutnya diikuti oleh strategi OR, SA, dan OA.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa strategi SR (*Strengths–Results*) merupakan alternatif strategi yang paling unggul dan layak dijadikan sebagai prioritas utama dalam pengembangan usaha. Temuan ini juga konsisten dengan hasil analisis diagram kartesius SOAR yang menempatkan usaha pada kuadran *Strengths–Results* (SR), yang mencerminkan bahwa kekuatan internal memiliki peran yang dominan dalam mendukung pencapaian hasil yang

ditargetkan. Dalam pendekatan SOAR, strategi *Strengths–Results* (SR) menekankan pemanfaatan kekuatan internal untuk mencapai hasil yang diinginkan, seperti peningkatan produksi, penjualan, dan keberlanjutan usaha (Nuha *et al.*, 2024).

Oleh karena itu, arah strategi pengembangan usaha lebah madu diarahkan pada upaya optimalisasi dan pemanfaatan kekuatan internal yang dimiliki, seperti ketersediaan pakan alami, dukungan sarana dan prasarana, serta tingkat kekompakan kelompok. Pemanfaatan kekuatan tersebut diharapkan mampu mendorong peningkatan produksi, pendapatan, dan volume penjualan secara berkelanjutan.

Arah strategi tersebut selanjutnya dijabarkan secara lebih operasional melalui penyusunan matriks SOAR. Matriks ini mengkombinasikan faktor *Strengths*, *Opportunities*, *Aspirations*, dan *Results* untuk menghasilkan alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal kelompok. Dengan demikian, matriks SOAR merupakan bentuk penjabaran dari hasil analisis diagram kartesius dalam merumuskan strategi pengembangan usaha. Hasil penyusunan matriks SOAR disajikan pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Matriks SOAR

Internal Eksternal	Strengths (1,72)		Opportunities (1,38)	
	S1. Ketersediaan lokasi kemitraan WKS yang mendukung budidaya		O1. Permintaan madu di pasar sangat tinggi	
	S2. Dukungan CSR (akses jalan, pelatihan, sarana pendukung)		O2. Program CSR/DMPA/IFFS mendukung kelompok	
	S3. Ketersediaan pakan alami sepanjang tahun		O3. Peluang diversifikasi produk lebah	
	S4. Partisipasi dan kekompakan anggota KTH		O4. Akses dan peluang pemasaran melalui media sosial dan marketplace	
	S5. Lokasi budidaya madu memadai			
	S6. Lokasi stup madu aman dari gangguan satwa liar			
	S7. Kegiatan promosi oleh perusahaan di event			
<i>Aspirations</i> (1,90)		Strategi SA (3,62)	Strategi OA (3,28)	
A1. Keinginan meningkatkan produksi madu	1. Memanfaatkan budidaya	lokasi untuk	1. Meningkatkan produksi madu untuk memenuhi	

A2. Keinginan mengembangkan merek/branding kelompok	meningkatkan produksi madu (S1–A1)	permintaan pasar yang tinggi (O1–A1)
A3. Keinginan memperluas pemasaran hingga luar daerah	2. Memanfaatkan pakan alami yang tersedia untuk menambah jumlah koloni lebah (S3–A4)	2. Menggunakan media sosial dan marketplace untuk memperluas pemasaran (O4–A3)
A4. Keinginan menambah jumlah koloni lebah	3. Memanfaatkan keompakan kelompok untuk mengembangkan usaha dan memperkuat branding (S4–A2)	3. Mengembangkan produk lebah untuk menambah variasi usaha kelompok (O3–A6)
A5. Keinginan memperluas kemitraan dengan pihak luar	4. Memanfaatkan kegiatan promosi untuk memperluas pemasaran hingga luar daerah (S7–A3)	4. Memanfaatkan program pendampingan untuk memperluas kemitraan usaha (O2–A5)
A6. Keinginan pelatihan untuk produk diversifikasi	5. Memanfaatkan dukungan CSR untuk memperluas kemitraan usaha (S2–A5)	5. Meningkatkan jumlah koloni lebah sebagai langkah pengembangan usaha (O1–A4)
A7. Keinginan adanya pemberian sertifikasi.	6. Memanfaatkan pelatihan yang ada untuk mengembangkan produk lebah (S2–A6)	
	7. Memanfaatkan kualitas lokasi budidaya untuk mendukung sertifikasi produk madu (S6–A7)	

Results (2,49)	Strategi SR (4,22)	Strategi OR (3,87)
R1. Target peningkatan pendapatan anggota	1. Memanfaatkan keompakan anggota untuk meningkatkan pendapatan kelompok (S4–R1)	1. Memanfaatkan permintaan pasar untuk meningkatkan pendapatan anggota (O1–R1)
R2. Target peningkatan jumlah koloni aktif	2. Memanfaatkan pakan alami untuk menambah jumlah koloni lebah secara berkelanjutan (S3–R2)	2. Menggunakan pemasaran digital untuk meningkatkan volume penjualan madu (O4–R3)
R3. Target peningkatan volume penjualan madu per tahun	3. Memanfaatkan lokasi budidaya untuk meningkatkan produksi dan penjualan madu (S1–R3)	3. Mengembangkan produk lebah untuk menambah pendapatan usaha (O3–R1)
R4. Terwujudnya pemasaran yang lebih luas	4. Memanfaatkan kegiatan promosi untuk memperluas jangkauan pemasaran (S7–R4)	4. Memanfaatkan program pendampingan untuk memperkuat kemandirian kelompok (O2–R5)
R5. Kemandirian kelompok dalam pengelolaan usaha	5. Memanfaatkan dukungan sarana dan pelatihan untuk memperkuat kemandirian kelompok (S2–R5)	5. Memanfaatkan akses pasar yang luas untuk memperluas jangkauan pemasaran (O4–R4)
R6. Keompakan kelompok dalam mengelola usaha	6. Memanfaatkan kerja sama anggota untuk menjaga keberlanjutan usaha kelompok (S4–R6)	

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Strategi pengembangan usaha berada pada kuadran Strengths–Results (SR), yang menandakan bahwa kekuatan internal menjadi faktor utama dalam mencapai hasil yang optimal.
2. Kekuatan utama usaha meliputi ketersediaan pakan alami, dukungan sarana, dan kekompakan kelompok, yang perlu dimanfaatkan untuk meningkatkan produksi dan pendapatan.
3. Strategi pengembangan yang direkomendasikan adalah menambah jumlah koloni lebah, memperkuat pemasaran melalui media digital, serta meningkatkan kapasitas dan kemandirian kelompok agar usaha berkembang secara berkelanjutan.

Saran

1. Petani perlu meningkatkan jumlah koloni lebah dan menjaga keberlanjutan produksi untuk meningkatkan hasil usaha.
2. Pemasaran produk perlu diperluas melalui media sosial dan marketplace sehingga tidak bergantung pada pengepul.
3. Pemerintah dan pihak pendamping diharapkan memberikan pelatihan, pendampingan usaha, serta fasilitasi sertifikasi produk guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha lebah madu.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2025). *Statistik Potensi Desa Kabupaten Tanjung Jabung Barat 2024*. <https://tanjabbarkab.bps.go.id/id/publication/2024/12/30/bd023bdfca95aae35fe322e8/statistik-potensi-des-kabupaten-tanjung-jabung-barat-2024.html>
- BSN. (2024). Rancangan Standar Nasional Indonesia untuk Madu. In *Badan Standarisasi Nasional* (p. RSNI3 8664:2024 – Madu). BSN.
- Gustiansyah, M. W., & Tajuddin, R. (2024). Pengembangan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SOAR Pada W&G Shoes. *Jurnal Sinergi Manajemen*, 1(1), 27–34.
- Hestiawan, V. F., Perdana, T. A., & Panjaitan, R. (2025). Pengaruh Usia, Upah Dan Pengalaman Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT Misaja Mitra Pati. *Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi (DINAMIKA)*, 5(2), 195–207.
- Jumaing, N. M., Syam, A. H., & Nurmega. (2024). *Movere journal. Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Produksi Pada Pt. Semen Tonasa Kabupaten Pangkep*, 6(1), 15–25.
- Kasanah, N., Oktarina, Y., & Efrianti, R. (2024). Peranan Sertifikasi Nomor Kontrol Veteriner terhadap Jaminan Mutu Keamanan Produk Madu Klanceng di Kabupaten Ogan Komering Ulu. *Buletin Peternakan Tropis*, 5(1), 69–77.
- Khabibi, J., Albayudi, A., & Ginting, D. J. (2022). Kualitas Madu Dari 3 Spesies Lebah Penghasil Madu. *Jurnal Silva Tropika*, 6(1), 43–50.
- Nuha, U., Fajarningsih, R. U. F., & Kusnandar. (2024). Strategi Pemasaran Berbasis Metode Analisis SOAR pada UMKM Sari Kedelai Mak Dewi. *Interdisciplinary and Multidisciplinary Studies: Conference Series*, 2(2), 116–125.
- Oktariani, M., Acep, F., & Damayanti. (2025). Peningkatan Kapasitas Produksi dan Strategi Pemasaran Usaha Kecil dan Menengah Papeda Instan, Merauke. *Communnity Development Journal*, 6(1), 1268–1272.
- Ridwan, & Nirwansyah, C. (2023). Corporate Social Responsibility (CSR) PT Wira Karya Sakti (WKS) Dengan Masyarakat Desa Lubuk Mandarsah Dalam Program Desa Makmur Peduli Api (DMPA) Ke Arah Peningkatan Pangan. *Jurnal Politik Dan Pemerintahan Daerah*, 5(1), 60–72.
- Royani, V. A., Amiruddin, A., & Suparyana, P. K. (2023). Strategi Pengembangan Usahatani Madu Trigona Di Sekitar Kawasan Hutan Rarung. *Jurnal Hutan Lestari*, 11(1), 235.
- Stavros, J. M., & Cole, M. L. (2014). SOARing Towards Positive Transformation and Change. *ABAC ODI JOURNAL Vision. Action. Outcome*, 1(2), 10–34.
- Wiguna, R., Setiawan, I., & Yusuf, M. N. (2024). Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Produksi Lebah Madu di Kecamatan Karangnunggal Kabupaten Tasikmalaya. *AGROINFO GALUH*, 11(3), 1799–1808.

Wulansari, P. (2024). Pengaruh Teamwork Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan. *RISOMA: Jurnal Riset Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 2(3), 92–102.