

Strategi Pengembangan Usaha Madu Hutan Akasia di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak Provinsi Riau

M. Afif Aqila^{*)}, Nanda Satya Nugraha, Didik Surya Hadi

Program Studi Kehutanan, Fakultas Kehutanan, INSTIPER Yogyakarta

^{*)}Email Korespondensi: aqilamuhammadafif278@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi usaha madu hutan akasia di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak, menganalisis faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) (SWOT) dalam pengembangan usaha madu hutan akasia di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2026, berlokasi di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi usaha madu hutan akasia di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak masih tergolong usaha skala kecil yang dikelola secara tradisional. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha madu hutan akasia memiliki beberapa kekuatan, seperti kualitas madu yang alami dan murni, bahan baku yang masih tersedia, serta adanya kepercayaan konsumen terhadap produk lokal. Selain itu juga mempunyai kelemahan, yaitu keterbatasan modal, penggunaan alat produksi yang masih sederhana, serta pemasaran yang belum luas sehingga perkembangan usaha belum maksimal. Di sisi peluang yaitu meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk kesehatan alami membuka kesempatan yang baik bagi pengembangan usaha madu hutan akasia. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang tepat dalam pengembangan usaha madu hutan akasia di Desa Dayun adalah dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, seperti meningkatkan kualitas dan keaslian produk, memperluas pemasaran melalui media digital, serta menjalin kerja sama dengan pihak pemerintah atau swasta.

Kata Kunci: Madu Hutan Akasia, Usaha, SWOT

PENDAHULUAN

Sumber daya alam memiliki potensi yang perlu dikembangkan dari hutan yang bukan kayu. Adapun hasil hutan yang bukan kayu adalah yang berasal dari hutan tetapi bukan kayu. Pemanfaatan meningkatkan pendapatan serta dapat melestarikan hutan. Salah satunya adalah madu hutan yang dapat dimanfaatkan dan memiliki potensi ekonomi (Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan, 2020). Madu hutan merupakan produk alami yang dihasilkan oleh lebah yang ada di hutan. Madu hutan mempunyai berbagai kandungan nutrisi seperti karbohidrat, vitamin, mineral, enzim, serta antioksidan untuk kesehatan seseorang. Madu hutan banyak dimanfaatkan masyarakat sebagai bahan makanan, minuman kesehatan, maupun obat tradisional (Suranto, 2011). Madu dihasilkan melalui proses pengolahan nektar oleh lebah menggunakan enzim tertentu hingga menjadi bahan makanan cadangan bagi lebah (Sakri, 2012). Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh Molan (2001) menjelaskan

bahwa madu memiliki karakteristik khas yang dipengaruhi oleh sumber nektar, jenis lebah, serta kondisi lingkungan tempat lebah hidup.

Madu hutan umumnya mempunyai aroma yang lebih kuat, warna yang lebih gelap, dan rasa yang lebih khas dibandingkan madu yang dihasilkan dari lebah budidaya (Suranto, 2011). Madu hutan memiliki berbagai jenis yang dapat dibedakan berdasarkan sumber nektar bunga, jenis lebah yang menghasilkan madu, serta habitat tempat lebah tersebut hidup. Madu dapat diklasifikasikan berdasarkan sumber nektar bunga yang dikumpulkan oleh lebah. Setiap jenis tanaman akan menghasilkan madu dengan karakteristik yang berbeda, baik dari segi warna, rasa, maupun aroma (Sarwono, 2001). Menurut penelitian oleh Kuntadi (2008), madu akasia juga memiliki kandungan gula alami yang cukup tinggi, terutama fruktosa dan glukosa, yang berfungsi sebagai sumber energi bagi tubuh.

Provinsi Riau salah satunya adalah Kabupaten Siak merupakan salah satu daerah di Indonesia yang memiliki potensi besar dalam pengembangan madu hutan. Salah satu desa yang memiliki potensi tersebut adalah Desa Dayun di Kecamatan Koto Gasib. Sebagian masyarakat di desa tersebut memanfaatkan madu hutan sebagai salah satu sumber mata pencaharian tambahan melalui kegiatan pengambilan, pengumpulan, dan penjualan madu hutan. Namun dalam praktiknya, usaha madu hutan masih menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan modal, keterbatasan akses pasar, serta belum adanya strategi pengembangan usaha yang terarah. Pada tahun 2021 produksi madu hutan tercatat sebesar 480 liter, kemudian meningkat menjadi 560 liter pada tahun 2022. Pada tahun 2023 produksi kembali meningkat menjadi 640 liter, dan pada tahun 2024 mencapai 710 liter. Meskipun demikian, peningkatan produksi madu hutan tersebut belum sepenuhnya diikuti dengan pengelolaan usaha yang optimal. Beberapa kendala yang masih dihadapi oleh pelaku usaha antara lain keterbatasan dalam pengolahan dan pengemasan produk, akses pemasaran yang masih terbatas, serta belum adanya strategi pengembangan usaha yang terarah. Oleh karena itu diperlukan suatu strategi pengembangan usaha yang tepat agar potensi madu hutan akasia di Desa Dayun dapat dimanfaatkan secara optimal dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut David (2011) strategi merupakan sarana untuk mencapai tujuan jangka panjang organisasi melalui serangkaian tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi. Menurut Porter (2008), strategi adalah upaya untuk menciptakan posisi yang unik dan bernilai melalui serangkaian aktivitas yang berbeda dari pesaing. Dengan kata lain, strategi digunakan untuk memperoleh keunggulan kompetitif sehingga organisasi atau perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Desa Dayun, pada bulan April 2026. Alat yang digunakan kuesioner, alat perekam, alat tulis, kamera, sedangkan untuk bahan yang digunakan antara lain data primer dari wawancara, observasi, dan kuesioner, data sekunder yaitu data yang diperoleh dari instansi terkait, seperti data produksi madu, kondisi wilayah, serta literatur yang mendukung penelitian.

Metode yang dipakai adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode deskriptif merupakan metode digunakan untuk mendeskripsikan suatu fenomena yang akurat dan dapat diteliti (Sugiyono, 2017). Metode pengambilan responden adalah *purposive sampling* (Arikunto, 2013).

Prosedur pelaksanaan penelitian antara lain pengurusan perizinan penelitian, identifikasi responden dan pelaku usaha, pengumpulan data melalui observasi dan wawancara, identifikasi faktor internal dan eksternal, dokumentasi kegiatan penelitian, dan analisis data dengan metode SWOT. Parameter penelitian antara lain karakteristik dan pola

pengelolaan usaha madu hutan akasia, faktor internal usaha, faktor eksternal usaha, aspek ekonomi usaha dan strategi pengembangan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Secara geografis, Desa Dayun berada pada wilayah dataran rendah yang didominasi oleh kawasan hutan dan perkebunan, serta memiliki akses yang cukup baik menuju pusat kecamatan maupun kabupaten. Luas wilayah Desa Dayun terdiri dari kawasan permukiman, lahan pertanian, serta kawasan hutan, khususnya hutan akasia yang menjadi salah satu potensi sumber daya alam utama di daerah tersebut. Kondisi alam di Desa Dayun sangat mendukung kegiatan pengambilan madu hutan. Jumlah penduduk Desa Dayun terdiri dari berbagai kelompok usia dengan tingkat kepadatan penduduk yang relatif sedang.

Mata pencaharian masyarakat Desa Dayun umumnya bergerak di sektor perkebunan, pertanian, serta pemanfaatan hasil hutan. Selain itu, sebagian masyarakat juga bekerja sebagai buruh, pedagang, dan pelaku usaha kecil. Dari segi kondisi ekonomi, masyarakat Desa Dayun tergolong dalam kategori menengah ke bawah, dengan sumber pendapatan yang masih bergantung pada sektor primer.

B. Karakteristik Responden

1. Umur Responden

Tabel 1. Distribusi Responden Berdasarkan Umur

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	30 – 35	2	66.67
2	36 – 41	1	33.33
Total		3	100

Sumber: Data Primer 2026

Seluruh peternak madu hutan berusia produktif, yaitu antara 33 hingga 41 tahun. Artinya memiliki kemampuan yang maksimal untuk menjalankan usaha madu hutan akasia.

2. Pendidikan Terakhir Responden

Tabel 2. Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SMP	1	33.33
2	SMA	2	66.67
Total		3	100

Sumber: Data Primer 2026

Berdasarkan tabel tersebut, sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan SMA. Artinya responden cukup untuk memahami dan mengelola usaha, meskipun masih diperlukan peningkatan pengetahuan terutama dalam aspek pemasaran dan pengelolaan usaha.

3. Pengalaman Berusaha Responden

Tabel 3. Distribusi Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	< 5	1	33.33
2	> 5	2	66.67
Total		3	100

Sumber: Data Primer 2026

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata responden memiliki pengalaman usaha sekitar 5 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa responden telah memiliki cukup pengalaman dalam kegiatan pengambilan dan pengelolaan madu hutan akasia.

4. Jabatan dalam Usaha

Jabatan dalam usaha menunjukkan peran dan tanggung jawab responden dalam menjalankan kegiatan usaha madu hutan akasia. Berdasarkan hasil penelitian, responden memiliki peran yang berbeda dalam kelompok usaha, yaitu sebagai pengelola kelompok dan kepala keperawatan lebah.

Tabel 4. Distribusi Responden Berdasarkan Jabatan dalam Usaha

No	Jabatan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Pengelola Kelompok	2	66.67
2	Pengelola Kelompok dan Kepala Keperawatan Lebah	1	33.33
Total		3	100

Sumber: Data Primer 2026

Berdasarkan tabel di atas, sebagian besar responden berperan sebagai pengelola kelompok usaha madu hutan akasia. Pengelola kelompok memiliki tanggung jawab dalam mengatur kegiatan usaha, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, hingga pemasaran produk. Sementara itu, responden yang menjabat sebagai kepala keperawatan lebah bertugas dalam menjaga keberlangsungan produksi madu, seperti mengawasi kondisi sarang lebah, memastikan ketersediaan pakan alami, serta menjaga kualitas madu yang dihasilkan.

5. Lokasi Usaha Responden

Seluruh responden menjalankan usaha madu hutan akasia di Desa Dayun, Kecamatan Dayun. Pemilihan lokasi usaha tersebut disebabkan oleh hutan akasia yang menjadi habitat lebah hutan, kemudahan akses terhadap lokasi pemanenan madu, serta kedekatan dengan tempat tinggal responden.

C. Karakteristik dan Pola Pengelolaan Usaha

Status kepemilikan usaha menunjukkan bentuk pengelolaan usaha yang dijalankan oleh responden yaitu seluruh responden menjalankan usaha madu hutan akasia dalam bentuk kelompok tani hutan. Hal ini disebabkan karena usaha madu hutan memerlukan kerja sama dalam proses pemanenan, pengelolaan, serta pemasaran. Jumlah tenaga kerja pada usaha madu hutan akasia terdapat tenaga kerja inti 1 orang dan 10 orang anggota panen, terdapat juga tenaga kerja inti 3 orang dan 11 orang anggota panen.

Teknik pemanenan madu yang digunakan yakni teknik pemanenan sistem lestari (iris), yakni dengan memisahkan bagian kelapa sarang lebah tanpa merusak keseluruhan sarang. Teknik ini digunakan untuk menjaga kelestarian lebah sehingga dapat terus menghasilkan madu di masa mendatang. Sistem pemasaran madu yang digunakan responden yakni melalui pengepul atau tengkulak. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan akses pasar, kurangnya jaringan pemasaran langsung, serta kemudahan dalam menjual produk tanpa harus melakukan proses distribusi sendiri. Sistem ini cenderung membuat harga jual madu menjadi lebih rendah dibandingkan jika dipasarkan langsung.

D. Analisis Faktor Internal (*Strengths* dan *Weaknesses*)

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui kondisi internal usaha secara menyeluruh sehingga dapat menjadi dasar dalam penyusunan strategi pengembangan usaha yang tepat. Berikut disajikan tabel matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk faktor internal.

Tabel 5. Matriks IFAS (Faktor Internal)

No	Faktor Internal	Rata-rata	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
A. Kekuatan (Strengths)					
1	Ketersediaan bahan baku	4.67	0.10	4	0.40
2	Keterampilan pemanen	5.00	0.11	4	0.44
3	Kualitas madu	5.00	0.11	4	0.44
4	Akses lokasi	5.00	0.11	4	0.44
5	Pelanggan tetap	4.00	0.09	3	0.27
Total Kekuatan			0.52		1.99
B. Kelemahan (Weaknesses)					
1	Keterbatasan modal	4.67	0.10	2	0.20
2	Teknologi tradisional	4.33	0.09	2	0.18
3	Kemasan produk	4.00	0.09	2	0.18
4	Promosi terbatas	4.00	0.11	2	0.22
5	Manajemen keuangan	4.33	0.09	2	0.18
Total Kelemahan			0.48		0.96
Total IFAS			1.00		2.95

Sumber: Data Primer 2026

Dari penjelasan di atas mengenai Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), nilai total skor sebesar 2,95. Artinya kondisi internal usaha madu hutan akasia berada pada kategori cukup kuat.

Jika dilihat dari hasil perhitungan, total skor kekuatan (*strengths*) sebesar 1,99 lebih besar dibandingkan dengan total skor kelemahan (*weaknesses*) sebesar 0,96. Perbedaan ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan lebih dominan dibandingkan kelemahan, sehingga usaha madu hutan akasia memiliki potensi internal yang cukup baik untuk dikembangkan.

E. Analisis Faktor Eksternal (*Opportunity dan Threat*)

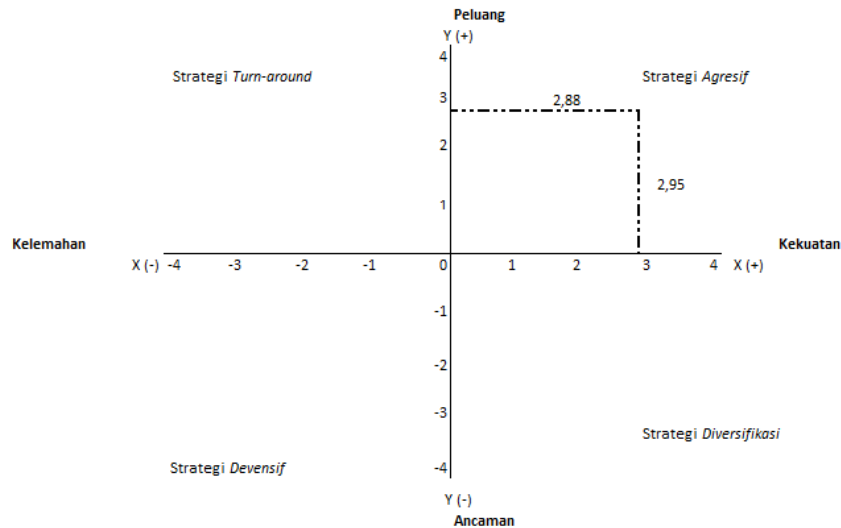
Tabel 6. Matriks EFAS (Faktor Eksternal)

No	Faktor Eksternal	Rata-rata	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
A. Peluang (Opportunities)					
1	Permintaan madu meningkat	4.67	0.11	4	0.44
2	Dukungan pemerintah	1.67	0.08	2	0.16
3	Peluang media online	4.33	0.11	4	0.44

No	Faktor Eksternal	Rata-rata	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
A. Peluang <i>(Opportunities)</i>					
1	Permintaan madu meningkat	4.67	0.11	4	0.44
2	Dukungan pemerintah	1.67	0.08	2	0.16
4	Kesadaran hidup sehat	5.00	0.11	4	0.44
5	Kerjasama usaha	4.33	0.11	4	0.44
Total Peluang			0.52		1.92
B. Ancaman (<i>Threats</i>)					
1	Persaingan produk madu	2.67	0.09	2	0.18
2	Gangguan alam	5.00	0.11	2	0.22
3	Fluktuasi harga	4.00	0.09	2	0.18
4	Madu palsu	5.00	0.10	2	0.20
5	Perubahan lahan	4.00	0.09	2	0.18
Total Ancaman			0.48		0.96
Total EFAS			1.00		2.88

Berdasarkan Tabel 6 mengenai Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*), diperoleh nilai total skor sebesar 2,88. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi eksternal usaha madu hutan akasia di Desa Dayun berada pada kategori sedang menuju kuat, yang berarti usaha memiliki peluang yang cukup besar untuk berkembang, meskipun tetap dihadapkan pada beberapa ancaman yang perlu diantisipasi. Jika dilihat dari komposisi skor, total nilai peluang (*opportunities*) sebesar 1,92 lebih besar dibandingkan dengan total nilai ancaman (*threats*) sebesar 0,96. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang lebih dominan dibandingkan ancaman, sehingga lingkungan eksternal usaha relatif mendukung pengembangan usaha madu hutan akasia.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis SWOT, diketahui bahwa nilai matriks IFAS sebesar 2,95 dan nilai matriks EFAS sebesar 2,88. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha madu hutan akasia memiliki kondisi internal yang cukup kuat serta mampu memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Kekuatan usaha lebih besar dibandingkan kelemahannya, sedangkan dari sisi eksternal peluang usaha juga lebih dominan dibandingkan ancaman yang dihadapi. Dengan kondisi tersebut, usaha madu hutan akasia memiliki potensi yang baik untuk terus dikembangkan melalui peningkatan kualitas produk, perluasan pemasaran, serta pemanfaatan peluang pasar yang tersedia.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan hasil perhitungan IFAS sebesar 2,95 dan EFAS sebesar 2,88. Posisi tersebut berada pada Kuadran I (*Strength–Opportunities*). Artinya usaha madu hutan memiliki kekuatan lebih banyak dari pada kelemahan, selain itu peluang juga lebih besar dari pada ancaman. Artinya strategi adalah agresif atau sangat menguntungkan pelaku usaha.

F. Matriks SWOT

Tabel 7. Matriks SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	1. Ketersediaan bahan baku melimpah 2. Keterampilan pemanen tinggi 3. Kualitas madu murni khas akasia 4. Akses lokasi mudah 5. Memiliki pelanggan tetap	1. Keterbatasan modal 2. Teknologi masih tradisional 3. Kemasan produk belum optimal 4. Promosi masih terbatas 5. Manajemen keuangan sederhana
Peluang (<i>Opportunity</i>)	S-O	W-O

1. Permintaan madu meningkat 2. Dukungan pemerintah (walau terbatas) 3. Peluang pemasaran online 4. Kesadaran hidup sehat meningkat 5. Peluang kerjasama usaha	1. Mengembangkan pemasaran berbasis media online 2. Memperluas jaringan kerjasama usaha dengan berbagai pihak	1. Memanfaatkan peluang mengatasi keterbatasan teknologi moc dan pemasaran 2. Meningkatkan kemasan produk dan promosi digital 3. Mengikuti pelatihan dan pembinaan usaha.
Ancaman (<i>Threats</i>)	S-T	W-T
1. Persaingan produk madu 2. Gangguan alam (cuaca/kebakaran) 3. Fluktuasi harga 4. Madu palsu 5. Perubahan lahan	1. Menjaga kualitas madu untuk menghadapi persaingan 2. Edukasi konsumen tentang madu asli untuk melawan madu palsu 3. Memanfaatkan pelanggan tetap untuk menjaga stabilitas penjualan	1. Memperbaiki manajemen usaha dan pembukuan 2. Mengurangi ketergantungan pada pengepul 3. Adaptasi terhadap perubahan lingkungan dan harga

Sumber: Data Primer 2026

Strategi S-O, kekuatan utama usaha madu hutan akasia terletak pada ketersediaan bahan baku yang melimpah, keterampilan pemanen, kualitas madu yang murni, serta adanya pelanggan tetap. Sementara itu, peluang yang tersedia antara lain meningkatnya permintaan madu alami, kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat, serta berkembangnya pemasaran digital.

Strategi W-O mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang tersedia. Kelemahan utama dalam usaha madu hutan akasia meliputi keterbatasan modal, teknologi yang masih tradisional, serta promosi yang belum optimal. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan kapasitas melalui pelatihan dan pendampingan.

Strategi S-T digunakan untuk memanfaatkan kekuatan dalam menghadapi ancaman. Dalam penelitian ini, ancaman utama yang dihadapi usaha madu hutan akasia adalah gangguan alam, fluktuasi harga, serta keberadaan madu palsu. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kualitas produk merupakan faktor utama dalam menghadapi persaingan pasar. Dalam hal ini, kualitas madu yang murni menjadi keunggulan kompetitif yang dapat digunakan untuk mempertahankan kepercayaan konsumen.

Strategi W-T merupakan strategi defensif yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Dalam kondisi ini, usaha perlu melakukan

perbaikan internal agar tidak semakin terdampak oleh faktor eksternal. Kelemahan seperti manajemen keuangan yang sederhana dan ketergantungan pada pengepul dapat memperbesar risiko usaha, terutama ketika terjadi fluktuasi harga.

KESIMPULAN

Kondisi usaha madu hutan akasia di Desa Dayun Kecamatan Dayun Kabupaten Siak masih tergolong usaha skala kecil. Hasil analisis SWOT menunjukkan kekuatannya yakni kualitas madu yang alami dan murni, ketersediaan bahan baku, serta kepercayaan konsumen terhadap produk lokal. Kelemahannya yakni keterbatasan modal, teknologi produksi yang masih sederhana, serta pemasaran yang belum optimal. Peluangnya yakni meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk kesehatan alami, peluang pasar yang luas, serta dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait. Ancaman yakni persaingan dengan produk madu lain (termasuk madu oplosan), perubahan kondisi lingkungan/hutan, serta fluktuasi harga di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik*. Rineka Cipta.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concept and Cases*. Pearson Education.
- Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. (2020). *Statistik Lingkungan Hidup dan Kehutanan Indonesia*. KLHK.
- Kuntadi. (2008). *Teknologi Budidaya Lebah Madu*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Hutan dan Konservasi Alam.
- Molan, P. C. (2001). Why Honey is Effective as a Medicine. *Bee World*, 82(1), 22–40.
- Porter, M. E. (2008). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Sakri, F. (2012). *Madu dan Khasiatnya*. Penebar Swadaya.
- Sarwono, B. (2001). *Lebah Madu: Cara beternak dan pemanfaatannya*. Agromedia Pustaka.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suranto, A. (2011). *Dahsyatnya Madu Herbal*. Alfabeta.