

**ANALISIS PEMASARAN MADU TRIGONA
PASCA GEMPA DAN COVID-19 DI KECAMTAN BAYAN**

ARTIKEL



**Oleh:
MUHAMMAD AKBAR HARI
C1G0191176**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MATARAM
2023**

ANALISIS PEMASARAN MADU TRIGONA PASCA GEMPA DAN COVID-19 DI KECAMATAN BAYAN

MARKETING ANALYSIS OF TRIGONA HONEY POST EARTHQUAKE AND COVID-19 IN BAYAN SUB-DISTRICT

Muhammad Akbar Hari*, Baiq Yulfia Elsadewi Yanuartati **, Ni Made Wirastika Sari **

*Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram

**Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram

Email: makbarhari12@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan: 1.) Untuk mengetahui saluran pemasaran madu Trigona dari produsen ke konsumen di Kecamatan Bayan. 2.) Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran. 3.) Untuk mengetahui distribusi keuntungan pada masing-masing saluran pemasaran di Kecamatan Bayan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif, unit analisis adalah masyarakat yang membudidayakan lebah Trigona yang ada di Kecamatan Bayan, Penentuan sampel dilakukan secara *Purposive sampling* sebanyak 50 responden, Sumber data adalah data primer yang diperoleh dari responden dan data sekunder yang bersumber dari dinas atau instansi terkait.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) saluran pemasaran madu Trigona di Kecamatan Bayan ada 2 yaitu (a) produsen - konsumen, (b) produsen – pengepul - konsumen, pada saluran pemasaran I banyak petani yang terlibat yaitu 10 orang dan saluran pemasaran II banyak petani yang terlibat yaitu 40 orang. (2) Margin pemasaran pada saluran pemasaran I sebesar Rp100.000/botol dan margin pemasaran pada saluran II sebesar Rp150.000/botol. (3) Keuntungan yang dapat diterima dari masing-masing saluran pemasaran yaitu pada saluran pemasaran satu petani – konsumen mendapat keuntungan sebesar Rp100.000/botol dan untuk saluran pemasaran II petani – pengepul – konsumen mendapat keuntungan sebesar Rp150.000/botol.

Kata Kunci: Pemasaran, Margin, Keuntungan

ABSTRACT

This study aims to: 1.) To find out the marketing channels of Trigona honey from producers to consumers in Bayan District. 2.) To find out the size of the marketing margin on each marketing channel. 3.) To find out the distribution of profits on each marketing channel in Kecamatan Bayan.

The method used in this study is a descriptive method, the unit of analysis is the community that cultivates Trigona bees in Kecamatan Bayan, Sample determination is carried out by Purposive sampling of 50 respondents, Data sources are primary data obtained from respondents and secondary data sourced from related agencies or agencies.

The results showed that: (1) Trigona honey marketing channels in Bayan District there are 2, namely (a) producers - consumers, (b) producers - collectors - consumers, in marketing channel I many farmers are involved, namely 10 people and marketing channel II many farmers are involved, namely 40 people. (2) Marketing margin on channel I of Rp100,000/bottle and marketing margin on channel II of Rp150,000/bottle. (3) The profit that can be received from each marketing channel is that in the marketing channel of one farmer – consumers get a profit of Rp. 100,000 / bottle and for the marketing channel II farmers - collectors - consumers get a profit of Rp. 150,000 / bottle.

Keywords: Marketing, Margin, Profit

PENDAHULUAN

Lebah Trigona sp merupakan lebah tanpa sengat yang banyak ditemukan di Indonesia yang hidup secara alami. Pada habitat alam, serangga lebah Trigona Sp sebagian besar ditemukan pada daerah yang terbuka, terkena cahaya matahari, dapat ditemukan bersarang pada lubang pepohonan, celah-celah bebatuan, bambu maupun bahan lainnya yang memiliki ruang dengan celah kecil sebagai pintu masuk. Lebah Trigona merupakan serangga yang hidup berkelompok dan membentuk koloni. Lebah jenis Trigona termasuk golongan *Stinglessbee* yaitu golongan lebah yang menggigit namun tidak memiliki sengat. Lebah Trigona sp merupakan lebah yang unik karena lebah ini tidak memiliki organ untuk menyengat seperti lebah madu atau tawon, berukuran kecil ($\pm 4\text{mm}$), dan hidupnya berkoloni dengan jumlah individu dewasa dapat lebih dari 3000 ekor di dalam satu koloni. Salah satu Provinsi yang memiliki banyak petani trigona di Indonesia yaitu Provinsi Nusa Tenggara Barat. Khususnya di Kecamatan Bayan banyak masyarakat yang membudidayakan lebah Trigona sebagai penghasilan sampingan. Masyarakat Kecamatan Bayan memiliki pengalaman budidaya yang cukup lama sehingga mengetahui tatacara budidaya lebah madu Trigona yang baik. Pada umumnya lebah

madu Trigona menyukai daerah-daerah dengan suhu 26°C – 34°C , sedangkan pada suhu dibawah 10°C atau lebih tidak bisa terbang dan sebaliknya pada suhu lebih tinggi lebah merasa tidak nyaman sehingga lebah Trigona merasa tidak nyaman sehingga lebah akan agresif.

Ada beberapa penduduk di Kecamatan Bayan membudidayakan lebah madu jenis Trigona sp. Ada beberapa desa membudidayakan lebah madu Trigona sp, diantaranya yaitu Desa Andalan, Karang Bajo, dan Sukadana. Ketiga desa tersebut merupakan sentra pengembangan madu Trigona sp. Pembudidayaan lebah madu jenis Trigona sp menjadi usaha yang memberikan keuntungan bagi petani yang ada di Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara. Membudidaya madu Trigona termasuk pekerjaan sampingan bagi masyarakat Kecamatan Bayan sehingga dapat menambah pendapatan para petani Trigona di Kecamatan Bayan, Kabupaten Lombok Utara. Karena membudidayakan lebah Trigona ini relatif mudah, sehingga banyak masyarakat Bayan membudidayakan lebah Trigona ini. Masyarakat Kecamatan Bayan meletakkan kotak-kotak lebahnya di halaman rumah sehingga tidak membutuhkan halaman yang luas untuk menternak lebah Trigona ini. Adapun pakan lebah Trigona di Kecamatan Bayan mudah ditemukan karena disekitar rumah warga terdapat kebun-kebun yang ditanami tanaman buah-buahan, sehingga lebah Trigona mudah mencari makanan walaupun tanpa menanam tanaman bunga di sekitar rumah.

Petani lebah Trigona di Kecamatan Bayan biasanya memasarkan hasil panennya kepada pedagang pengepul dan konsumen langsung. Namun kebanyakan petani trigona langsung menjualnya ke pedagang pengepul, dan hanya sebagian kecil yang menjualnya langsung ke konsumen. Pemasaran yang dilakukan oleh para petani trigona ini masih sangat minim karena kebanyakan petani lebah trigona mengandalkan pedagang pengepul yang artinya petani Trigona terbatas dalam memasarkan hasil panennya. Petani Trigona hanya menjual hasil panennya dalam skala lokal saja. Pemasaran yang dilakukan para petani Trigona ini belum efektif karena apabila pedagang pengepul sepi pembeli maka para petani Trigona tidak dapat memanen hasil lebah madu Trigona karena penjualan madu yang dilakukan pedagang pengepul masih sepi pelanggan. Sehingga ini pada saat ini banyak petani trigona yang belum bisa memanen hasil lebah Trigona dikarenakan petani masih mengandalkan pedagang pengepul sebagai tempat menjual hasil panennya.

Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukannya analisis tentang skala usaha madu Trigona yang ada di Kabupaten Lombok Utara Kecamatan Bayan. Hal ini yang melatarbelakangi dilakukannya penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Madu Trigona Pasca Gempa dan Covid-19 di Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara”

METODOLOGI PENELITIAN

Metode atau cara untuk melakukan pengumpulan data melalui tiga tahap yaitu tahap yang pertama dengan melakukan observasi pada usaha yang telah ditentukan, kemudian memberikan pertanyaan-pertanyaan yang dapat menambah informasi bagi peneliti dengan melakukan wawancara, dan setelah itu mengumpulkan data-data dari sebagian bukti transaksi atau dapat disebut dengan istilah metode dokumentasi yang sangat berguna untuk membantu sebagai lampiran penelitian.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kualitatif adalah data bukan bentuk angka. Menurut Sugiyono (2018:13) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan data konkret (*positivistic*) data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji hitung, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan kesimpulan.

Jumlah responden yang dimaksud dalam penelitian ini adalah petani yang melakukan usaha budidaya lebah madu Trigona yang ada di Kecamatan Bayan, Kabupaten Lombok Utara. Responden dalam penelitian ini ditentukan secara *accidental sampling*, merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yaitu siapa saja responden yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Responden yang diperlukan dalam penelitian ini adalah masyarakat yang melakukan budidaya madu Trigona selama 3 tahun atau petani Trigona yang terkena dampak gempa dan covid-19.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Berikut karakteristik responden berdasarkan umur

Tabel 1. Tabel Karakteristik Umur Responden

No.	Umur (Tahun)	Jumlah Responden	
		Orang	Persentase (%)
1.	15	0	0
2.	5-64	50	100
3.	64	0	0
Total		50	100

Sumber : Data Primer diolah 2022

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa petani Trigona berada pada rentan usia 15-64 tahun yaitu sebanyak 50 orang atau 100%

2. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah responden terbanyak adalah laki-laki, dapat dilihat pada Tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2 Tabel Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	
		Orang	Persentase (%)
1.	laki-laki	44	88
2.	perempuan	6	12
Total		50	100

Sumber : Data Primer 2022

Berdasarkan Tabel 2 diketahui bahwa mayoritas petani Trigona berdasarkan jenis kelamin yaitu 44 (80%) orang petani Trigona berjenis kelamin laki-laki dan 6 orang (12%) petani Trigona berjenis kelamin perempuan.

3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu tingkat pendidikan terakhir yang pernah ditempuh responden, berikut data tingkat pendidikan responden terdapat pada Tabel 3

Tabel 3 Tabel Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	
		Orang	Persentase (%)
1.	tidak Sekolah	5	10
2.	SD	17	34
3.	MP	4	8
4.	MA	19	38
5.	perguruan Tinggi	5	10
Total		50	100

Sumber : Data Primer 2022

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa tingkat pendidikan terbanyak menurut persentase yaitu pendidikan SD sebanyak 17 orang dengan persentase (34%), petani Trigona yang tidak menempuh pendidikan sebanyak 5 orang dengan tingkat persentase (10%), kemudian tingkat pendidikan SMP sebanyak 4 orang dengan persentase (8%), tingkat pendidikan SMA sebanyak 19 orang dengan persentase (38%) dan tingkat pendidikan pada perguruan tinggi sebanyak 5 orang dengan persentase (10%)

4. Pengalaman Berusaha Trigona

Pelatihan Trigona merupakan salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan petani Trigona tentang membudidaya madu Trigona dengan baik dan benar. Dapat dilihat pada Tabel 4 pengalaman petani Trigona dalam melakukan budidaya madu Trigona.

Tabel 4 Pengalaman Berusaha Tani Trigona

No.	Pengalaman Berusahatani	Jumlah Responden	
		Orang	Persentase (%)
1.	-5 tahun	31	62
2.	-7 tahun	14	28
3.	-10 tahun	5	10
Total		50	100

Sumber : Data Primer 2022

Berdasarkan Tabel 4 diketahui bahwa tingkat pendidikan terbanyak menurut persentase yaitu pendidikan SD sebanyak 17 orang dengan persentase (34%), petani Trigona yang tidak menempuh pendidikan sebanyak 5 orang dengan tingkat persentase (10%), kemudian tingkat pendidikan SMP sebanyak 4 orang dengan persentase (8%), tingkat pendidikan SMA sebanyak 19 orang dengan persentase (38%) dan tingkat pendidikan pada perguruan tinggi sebanyak 5 orang dengan persentase (10%).

5. Analisis Marjin, dan Keuntungan

Menurut Soekartawi (2002), syarat saluran pemasaran dikatakan efisien apabila biaya dari saluran distribusi pemasaran dari hasil produksi sampai ke konsumen dengan biaya semurah-murahnya, dan melakukan pembagian yang adil dalam keseluruhan harga yang yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut dalam kegiatan produksi maupun pemasaran. Biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam menjual produk madu Trigona meliputi biaya produksi yang dikeluarkan selama memproduksi madu Trigona. Rincian biaya marjin, dan keuntungan dapat dilihat pada Tabel 10

Tabel 10 Marjin Pemasaran dan Keuntungan Pada Saluran Pemasaran Madu Trigona di Kecamatan Bayan

No	Pelaku Pasar	Keterangan	Saluran Pemasaran	
			I	II
1	Petani Trigona			
	a. Harga Jual	Rp/botol	150.000	150.000
2	Konsumen			
	a. Harga beli	Rp/botol	250.000	
	b. Marjin	Rp/botol	100.000	
3	Pedagang Pengepul			
	a. Harga Beli	Rp/botol	150.000	150.000
	b. Harga Jual	Rp/botol	300.000	300.000
	c. Biaya pemasaran	Rp/botol	0	0
	d. Keuntungan (b-a-c)	Rp/botol	150.000	150.000
	e. Marjin (b-a)	Rp/botol	150.000	150.000
	Marjin Pemasaran Total	Rp/botol	250.000	150.000
	Keuntungan Pemasaran Total	Rp/botol	250.000	150.000

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2022

Berdasarkan analisis data pada Tabel 4.9 dapat dilihat bahwa saluran pemasaran I (Produsen - Konsumen) marjin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp100.000/botol. Kemudian pada saluran pemasaran II (Produsen – Pengepul - Konsumen) marjin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp150.000/botol dan keuntungan sebesar Rp150.000/botol. Jadi total marjin pemasaran yang diterima dalam saluran pemasaran pola I sebesar Rp250.000 dengan keuntungan total sebesar Rp250.000, dan pada saluran II total marjin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp150.000 dan keuntungan total sebesar Rp150.000.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dijelaskan diatas dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran pemasaran yang terdapat dalam penelitian ini ada 2 yaitu pada saluran pemasaran I Petani Trigona menjual ke konsumen, pada Pola I terdapat 10 petani Trigona yang terlibat dalam saluran ini. Kemudian pada saluran pemasaran II petani menjual hasil produknya kepada kelompok pengepul kemudian kelompok pengepul menjual kepada konsumen yang terlibat dalam saluran ini ada 40 petani Trigona.
2. Marjin pemasaran pada penelitian ini pada saluran pemasaran I sebesar Rp100.000 dan marjin pemasaran pada saluran pemasaran II sebesar Rp150.000
3. Pada saluran pemasaran I besar keuntungan yang diterima petani Trigona yaitu Rp100.000/botol dan pada saluran pemasaran II besar keuntungan yang diterima petani yaitu Rp150.000/botol.

Saran

Adapun saran dari peneliti untuk petani Trigona yaitu :

Saluran pemasaran I masih sedikit yang melakukannya, diharapkan petani Trigona kedepannya bisa melakukan saluran pemasaran I karena margin pemasaran yang diperoleh lebih besar dibandingkan saluran pemasaran II, memanfaatkan teknologi digital agar bisa mempromosikan hasil panennya sehingga banyak petani yang bisa menggunakan saluran pemasaran I tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

BPS, Kabupaten Lombok Utara. (2020). Kecamatan Bayan Dalam Angka 2020. Badan Pusat Statistik Kabupaten Purworejo (BPS Kabupaten Purworejo)