

ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN HASIL BUDIDAYA LEBAH MADU  
DI LOKASI PROYEK PERHUTANAN SOSIAL RPH GEKBRONG  
BKPH GEDE TIMUR KPH CIANJUR

oleh

Arief Rusmawan \*)

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Tingkat pendapatan masyarakat desa sekitar hutan pada umumnya masih rendah. Penduduk desa antara lain mempunyai ketergantungan pada hutan yang dapat memberikan tambahan pendapatan, penyediaan lapangan kerja, penyediaan lahan, penyediaan kayu bakar dan lain-lain. Pengambilan kayu bakar oleh masyarakat dapat menyebabkan kerusakan hutan.

Sebagai salah satu usaha untuk mengatasi masalah tersebut, Perum Perhutani KPH Cianjur telah melaksanakan program perhutanan sosial dalam bentuk budidaya lebah madu sejak tahun 1987. Kegiatan tersebut bertujuan untuk memberikan kesempatan kerja, peningkatan gizi masyarakat, mengurangi tekanan penduduk terhadap hutan berupa pencurian kayu bakar dan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, khususnya para peserta budidaya lebah madu.

Salah satu hambatan yang dirasakan oleh para peserta budidaya lebah madu adalah dalam memasarkan produksi madunya. Biasanya mereka mendapatkan keuntungan yang relatif kecil dari proses pemasaran yang dilakukannya. Hal ini disebabkan karena sistem pemasaran hasil budidaya lebah madu yang belum efisien.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efisiensi pemasaran hasil budidaya lebah madu di KPH Cianjur dan untuk memberikan alternatif kepada para peserta budidaya lebah madu dalam memasarkan hasilnya.

---

\*) Mahasiswa S<sub>1</sub> Fakultas Kehutanan IPB di bawah bimbingan Ir Harjanto dan Dr Ir Sanusi Wiradinata, MF.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dilokasi proyek perhutanan sosial RPH Gekbrong BKPH Gede Timur KPH Cianjur. Waktu penelitian kurang lebih 3 bulan, yaitu dari bulan Juni sampai September 1989.

### Metode Pengambilan Contoh dan Jenis Data

Pengambilan contoh rumahtangga responden dilakukan dengan metode acak sederhana (*Simple random sampling*). Jumlah rumah tangga (RT) responden yang terpilih ditetapkan atas dasar sampling pendahuluan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*.

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer merupakan hasil pengamatan langsung di lapangan melalui wawancara dengan para peserta budidaya lebah madu, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di pasar. Data sekunder bukan berasal dari pengamatan langsung di lapangan, melainkan data yang diperoleh dari instansi-instansi yang terkait.

Data primer yang dikumpulkan adalah :

- a. Besarnya pendapatan dari usaha budidaya lebah madu;
- b. Harga jual madu di tiap tingkat lembaga pemasaran;
- c. Biaya angkut madu di tiap tingkat lembaga pemasaran;
- d. Biaya penyusutan atau kerusakan madu di tiap tingkat lembaga pemasaran;
- e. Biaya produksi lebah madu yang dikeluarkan.

Data sekunder yang dikumpulkan adalah :

- a. Keadaan umum daerah penelitian dari keadaan fisik dan keadaan sosial ekonomi masyarakat;
- b. perkembangan pemasaran madu di KPH Cianjur;
- c. Keadaan masyarakat desa sekitar hutan.

### Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis margin pemasaran dan persamaan harga di tingkat petani penghasil madu dengan harga di tingkat pedagang pengecer. Tujuan analisis ini adalah untuk mengetahui efisiensi pemasaran hasil budidaya lebah madu di RPH Gekbrong BKPH Gede Timur KPH Cianjur.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keadaan Perhutanan Sosial di RPH Gekbrong

Proyek Perhutanan Sosial di RPH Gekbrong diselenggarakan

pada hutan tahun tanam 1987, terdiri dari 2 blok, yaitu Blok Barukaso luas 20 Ha dan Blok Pasir Sapi seluas 12 Ha. Lokasi penelitian adalah di Blok Pasir Sapi, termasuk wilayah Desa Sukamulya, Kecamatan Cugenang Kabupaten Daerah Tingkat II Cianjur.

Peserta program Perhutanan Sosial (PS) di Blok Pasir Sapi RPH Gekbrong, berjumlah 46 orang yang bertempat tinggal di Desa Sukamulya, Desa Sarampat dan Desa Gekbrong. Semua Peserta Program Perhutanan Sosial terorganisir dalam Kelompok Tani Hutan (KTH).

Dengan terbentuknya KTH, maka hubungan anggota KTH dengan petugas Kehutanan semakin baik, sehingga terjadi hubungan kekeluargaan dan anggota KTH dapat membantu mengamankan hutan. Selain aktif di bidang kehutanan para anggota KTH juga aktif dalam melaksanakan kegiatan gotong royong perbaikan jalan, pengairan, keamanan lingkungan, kebersihan kampung dan lain-lain.

Tanaman pokok Blok Pasir Sapi adalah rasamala dengan jarak tanam 6 x 1 m, sedangkan tanaman pagarnya adalah kaliandra dan kopi, masing-masing berjumlah 3 960 pohon dan 393 pohon per hektar. Selain tanaman tersebut, terdapat juga tanaman sisipan yaitu jambu bengkak dan alpukat, jumlah masing-masingnya adalah 680 dan 300 pohon per hektar.

Berdasarkan hasil pengukuran di lapangan, keadaan tanaman blok pasir sapi adalah seperti pada tabel 1.

Tabel 1. Keadaan Tanaman Blok Pasir Sapi

No.	Spesifikasi	Jenis Tanaman	Prosen Tumbuh	Tinggi Rata-rata
1.	Tanaman Pokok	Rasamala	86 %	1.5 m
2.	Tanaman Pagar	Kaliandra K o p i	78 % 78 %	
3.	Tanaman sisipan	jambu bengkak alpukat	78 % 75 %	1,5 m 1,1 m

Menurut Buku Pedoman Pelaksanaan Program Perhutanan Sosial, 1988, tanaman yang mempunyai prosentase tumbuh 75 - 100 % termasuk dalam kategori baik. Berdasarkan data pada tabel 1, maka tanaman blok pasir sapi termasuk ke dalam kategori baik karena mempunyai prosentase tumbuh antara 75 - 100 % dan penanaman dianggap berhasil.

#### Keadaan Budidaya Lebah Madu

Berdasarkan tujuan dan fungsinya budidaya lebah madu di RPH

Grekrong BKPH Gede Timur KPH Cianjur dapat dipisahkan menjadi dua, yaitu budidaya lebah madu oleh Perum Perhutani dan oleh Masyarakat. Budidaya lebah madu oleh Perum Perhutani dimulai sejak tahun 1987 berfungsi sebagai proyek percontohan bagi masyarakat. Jumlah koloni lebah yang dipelihara sampai tahun 1989 banyak mengalami perubahan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2. Perubahan tersebut disebabkan oleh adanya serangan hama pada lebah dan sering terjadi angin kencang yang menyebabkan lebah tersesat dan kemudian kabur, sehingga koloni lebah yang dipelihara menjadi berkurang.

Tabel 2. Jumlah Koloni Lebah dan Produksi Madu .  
Milik Perum Perhutani

Tahun	Jumlah Koloni	Hasil Madu (Kg/Th)	
		Total	per Koloni
1987	10	45	4.5
1988	25	75	3.0
1989	11	55	5.0

Sumber : Perum Perhutani KPH Cianjur 1989.

Dari tabel 2 dapat dilihat bahwa produktivitas koloni lebah masih rendah. Adapun diperkirakan penyebabnya adalah rendahnya kualitas koloni lebah yang dipelihara, kurang tersedianya pakan lebah yang cukup dan belum dikuasainya teknik pengelolaan lebah yang baik.

Budidaya lebah madu oleh masyarakat dimulai ketika melihat proyek percontohan Perum Perhutani. Jumlah peserta budidaya lebah madu pada tahun 1987 adalah 100 orang. Semua peserta terorganisir dalam kelompok tani lebah yang dibentuk pada tahun 1987.

Koloni lebah yang dipelihara oleh masyarakat sering kabur. Faktor penyebabnya adalah kurang tersedianya pakan lebah yang cukup, adanya serangan hama terhadap koloni lebah dan karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam menguasai teknik pengelolaan lebah yang baik. Usaha yang dilakukan oleh Perum Perhutani adalah dengan memberikan bimbingan dan penyuluhan mengenai teknik pemeliharaan lebah yang baik serta penyediaan petugas khusus yang mengontrol perkembangan lebah madu di masyarakat.

Banyaknya stup lebah yang dimiliki responden peserta budidaya lebah madu di sajikan pada tabel 3. Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa produksi madu per koloni relatif masih rendah, hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengelola lebah madu.

Tabel 3. Jumlah Stup dan Produksi Madu Milik Responden Peserta Budidaya lebah Madu

No.	Nama Responden	Jumlah Stup	Produksi Madu (Kg/Th)	
			Total	Per koloni
1.	Maman	15	90.0	6.0
2.	Endos	7	35.0	5.0
3.	Udung	3	24.0	8.0
4.	Anda	25	100.0	4.0
5.	Eman	5	22.5	4.5
6.	Ikin	5	30.0	6.0
7.	Dudun	7	45.5	6.5
8.	Eem	3	15.0	5.0
9.	Subur	4	16.0	4.0
10.	Muksin	5	22.5	4.5

sumber : Hasil Wawancara dengan Peserta Budidaya Lebah madu, 1989.

### C. Penasaran Madu di KPH Cianjur

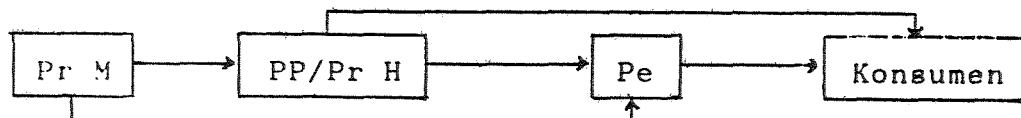
Selama dua tahun (tahun 1987 sampai tahun 1989), jumlah pemasukan madu di KPH Cianjur mengalami kenaikan, secara lebih terperinci dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Peredaran Madu di KPH Cianjur Tahun 1987 - 1989

Tahun	Jumlah (Kg)	Kenaikan (%)
1987	150	-
1988	480	22.0
1989	617	28.5

Sumber : Kantor KPH Cianjur, 1989.

Berdasarkan hasil pengamatan, saluran pemasaran yang berperan dalam proses distribusi madu di KPH Cianjur adalah produsen madu, pedagang pengumpul atau perantara dan pedagang pengecer. Secara skematis saluran pemasaran hasil budidaya lebah madu di KPH Cianjur dapat dilihat pada gambar 1.



Keterangan : Pr M = Produsen Madu  
 PP/Pr H = Pedagang Pengumpul/Perum Perhutani  
 Pe = Pedagang pengecer

Besarnya biaya dan margin pemasaran hasil budidaya lebah madu di KPH Cianjur adalah seperti pada tabel 5. Untuk melihat harga madu di tiap-tiap lembaga tata niaga pada tahun 1989 di tunjukkan pada lampiran 1.

Tabel 5. Analisis Margin Pemasaran Madu di KPH Cianjur Tahun 1989.

Saluran Pemasaran yang dilalui	Biaya (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Share (%)
<b>I. Produsen Madu</b>			
-Harga beli koloni	2.000		29.47
-Biaya beli botol	100	1.40	
-Biaya pemeliharaan	460	6.14	
-Biaya angkut	125	1.95	
-Biaya penyusutan	100	1.40	
- <del>Margin</del> Keuntungan	1.465	20.55	
<b>II. Pedagang Pengumpul</b>			
- <del>Harga</del> beli madu	4.250	59.78	
-Biaya penyusutan	75	1.05	
-Biaya <del>angkut</del>	150	2.11	
-Margin keuntungan	2.025	28.49	
<b>III. Pedagang Pengecer</b>			
-Harga beli madu	6.550	90.53	
-Biaya penyusutan	75	1.05	
-Margin keuntungan	500	7.02	
-Harga jual pengecer	7.125	100.00	

Keterangan: Share (%) = Persentase dari harga jual pedagang pengecer.

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan didapat persamaan margin tata niaga, persamaan harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat pengecer dan nilai elastisitas transmisi harga, yaitu :

$$M = 6.238 - 0.472 H_e$$

$$H_p = -6.238 + 1.472 H_e$$

$$n_j = 0.405$$

Dimana :

- M = Marjin pemasaran madu (Rp/Kg)
- He = Harga madu di tingkat pengecer (Rp/Kg)
- Hp = Harga madu tingkat produsen (Rp/Kg)
- nj = Nilai elastisitas transmisi harga

Besarnya nilai elastisitas transmisi harga  $nj = 0.405$  artinya perubahan harga madu di tingkat konsumen sebesar 1 %, disebabkan oleh perubahan harga madu di tingkat produsen sebesar 0.405.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil analisis dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Keadaan tanaman kehutanan di Blok Pasir Sapi dianggap berhasil, karena mempunyai prosentase tumbuh antara 75 - 100 %.
2. Budidaya lebah madu oleh masyarakat belum berhasil, karena pada umumnya mereka belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang baik tentang cara-cara berternak lebah madu.
3. Dengan melihat besarnya marjin keuntungan yang tidak merata dan elastisitas transmisi harga yang relatif kecil, yaitu  $nj = 0.405$ , maka dapat dikatakan bahwa sistem pemasaran hasil budidaya lebah madu di lokasi penelitian adalah kurang efisien.

Maka untuk meningkatkan efisiensi sistem pemasaran hasil budidaya lebah madu di KPH Cianjur, disarankan agar fungsi koperasi Saka Wana Bhakti KPH Cianjur ditingkatkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 1988. Pedoman Pelaksanaan Perhutanan Sosial. Perum Perhutani. Jakarta.
- Azzaino, Z. 1982. Pengantar Tata Niaga Pertanian Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Singarimbun, M. dan Effendi, S. 1981. Metoda Penelitian Survey. LP3ES. Jakarta.

## DISKUSI SIDANG SEMINAR KE LIMA

Penanya : Tavip

1. Apa yang menyebabkan pendapatan peserta Program Perhutanan Sosial untuk strata III dan IV lebih kecil dari pendapatan strata I dan II ?

Jawab : Eddy Hudaya

1. Karena disamping pemilikan lahannya kecil, juga hasil yang diperoleh dari tanaman pada lahan PS relatif lebih kecil.

Penanya : William Sunderlin

1. Bagaimana anda mendapatkan data mengenai pendapatan yang diperoleh sebelum program PS diadakan ?

Jawab : Eddy Hudaya

1. Pendapatan sebelum adanya program diperoleh melalui wawancara. Untuk meng hindari bias yang besar, maka pendapatan yang dihitung juga dibatasi pada usaha tani tanaman palawija dan padi sawah, buruh tani dan dagang. Sedangkan tingkat harga yang digunakan sama.

Penanya : Marwoto

1. Jarak tanam cukup lebar yaitu 6 x 1 m, apakah tidak mengganggu bentuk pohon ?

2. Apakah sesudah ada PS tidak ada lagi penggembalaan liar dan pencurian kayu ?

Jawab : Eddy Hudaya

1. Tidak, pertumbuhan tanaman jati tetap baik, dengan tinggi sekitar 6 meter dan kualitasnya juga baik.

2'. untuk petak 133 tidak ada.

Penanya : Mas'ud Yunus

1. Bagaimana cara mewujudkan doktrin Perhutani dan pesanggem adalah mitra sejajar didalam kenyataan ?

Jawab : Eddy Hudaya

1. Interaksi antara Perhutani dan pesanggem, yaitu pesanggem



diberi hak untuk mengelola sehingga dapat memanfaatkan lahan hutan tersebut sebagai andil.

Penanya : Suwarno

1. Apakah saudara sudah yakin dengan sistem koperasi Wana Bakti ?

Jawab : Arief Rusmawan

1. Yakin berhasil, karena ditinjau dari proses pemasarannya ada yang ke Perhutani dan ada yang langsung. Koperasi sebagai penampung produksi madu bagi petani golongan rendah tersebut, dan juga sebagai pemberi bantuan.

Penanya : Setiawan

1. Apakah latar belakang adanya perbedaan jumlah stup ?

2. Mungkinkah pemasaran ke kota ?

Jawab : Arief Rusmawan

1. Kemampuan peserta dan kesenangan untuk memelihara

2. Mungkin, pemasaran ke kota telah dilakukan, dan biasanya petani menjual dengan harga rendah karena pembeli mengetahui bahwa petani benar-benar butuh uang.

Penanya : Marwoto

1. Mana yang lebih dominan, lebah madu dipelihara di kampung atau hutan ?

2. Bagaimana kaitannya lebah madu dengan PS ?

Jawab : Arief Rusmawan

1. Yang diusahakan oleh masyarakat terletak dekat rumah (pekarangan) dan di lokasi PS yang berdekatan dengan hutan.

2. Tanaman PS dapat sebagai makanan lebah madu. Yang menjadi masalah adalah adanya angin kencang, sehingga jarak terbang makin jauh (sampai dengan 2 km). Banyak lebah madu tersesat dan kabur.

Penanya : Jen Tatu

1. Dari seluruh responden berapa persen yang memilih Perhutani sebagai pedagang pengumpul ?

Jawab : Arief Rusmawan

1. Para peserta budidaya lebah madu ini belum mempunyai pemikiran sampai kesana. Artinya mereka hanya menerima keadaan dalam arti bahwa pemasaran yang mereka lakukan hanya bertujuan untuk mendapat uang guna kebutuhan sehari-hari.