

## STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK MADU (STUDI KASUS: PT MADU PRAMUKA)

### COMPETITIVENESS STRATEGY FOR HONEY PRODUCT(CASE STUDY: PT MADU PRAMUKA)

Sandy Ardiananda Pratama<sup>\*)1</sup>, Anas Miftah Fauzi<sup>\*\*)</sup>, dan Sukardi<sup>\*\*)</sup>

<sup>\*)</sup> Sekolah Bisnis, IPB University  
Jl. Pajajaran Bogor 16151

<sup>\*\*)</sup> Departemen Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, IPB University  
Gedung Fateta Lantai 2, Kampus IPB Dramaga, Bogor 16680

**Abstract:** Honey is a non-timber forest product commodity that has the potential to be developed by PT Madu Pramuka. The honey business requires high competitiveness so that the company can be sustainable. The study's purpose was to examine the current conditions and factors that affecting competitiveness in PT Madu Pramuka in order to formulate a competitiveness strategy. This study used Porter's Diamond and Analytical Hierarchy Process (AHP). The Porter's Diamond analysis results showed PT Madu Pramuka competitors were Madu Mutiara Ibu, Madu Nusantara, Madurasa and Madu TJ. The PT Madu Pramuka disadvantage was the final products' water content has the same level as the harvested honey. The AHP results showed that the competitiveness of PT Madu Pramuka's honey products was determined by quality, cost and delivery factors. In order to improve the quality, the best alternative strategy was to reduce water level content using a dehumidifier. The government, as the most important actor, played a role in facilitating infrastructure in product quality tests. The recommended managerial implication was to improve the quality of PT Madu Pramuka products.

**Keywords:** AHP, competitiveness, diamond porter, honey industry, PT Madu Pramuka

**Abstrak:** Madu merupakan komoditas hasil hutan bukan kayu yang memiliki potensi untuk dikembangkan dan PT Madu Pramuka adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bisnis madu. Bisnis madu memerlukan daya saing yang tinggi agar perusahaan dapat berkesinambungan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji kondisi terkini dan faktor yang mempengaruhi daya saing pada PT Madu Pramuka serta merumuskan strategi peningkatan daya saing dan implikasi manajerialnya. Penelitian ini menggunakan analisa deskriptif menggunakan berlian Porter dan *Analytical Hierachy Process* (AHP). Hasil analisis berlian porter, saat ini PT Madu Pramuka bersaing dengan Madu Mutiara Ibu, Madu Nusantara, Madurasa dan Madu TJ. Kekurangan dari PT Madu Pramuka adalah produk yang dijual dipasaran memiliki kadar air yang masih sama dengan kadar air ketika dipanen. Hasil AHP menunjukkan bahwa faktor penentu daya saing produk madu PT Madu Pramuka adalah *quality*, diikuti oleh faktor *cost* dan *delivery*. Alternatif strategi yang terbaik untuk diterapkan adalah meningkatkan kualitas produk dengan cara mengurangi kadar air antara lain menggunakan *dehumidifier*. Pemerintah sebagai aktor terpenting memiliki peran untuk memfasilitasi infrastruktur dalam pengujian mutu produk. Implikasi manajerial yang direkomendasikan adalah untuk fokus pada peningkatan kualitas produk PT Madu Pramuka.

**Kata kunci:** AHP, berlian porter, daya saing, industri madu, PT Madu Pramuka

---

<sup>1</sup> Alamat Korespondensi:  
Email: [pratamasandy05@gmail.com](mailto:pratamasandy05@gmail.com)

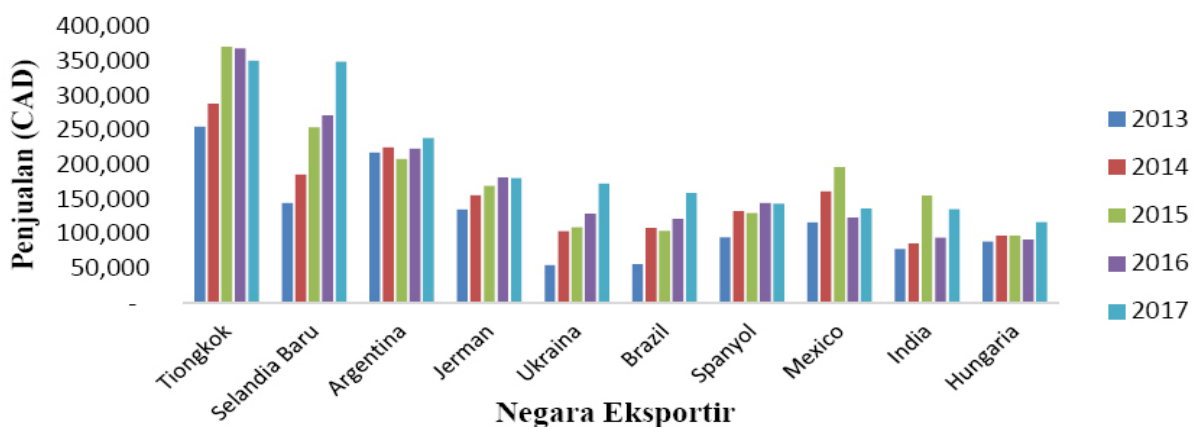
## PENDAHULUAN

Pengukuran daya saing perlu dilakukan guna mengetahui industri yang mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif (Wiyadi, 2009). Industri madu menjadi salah satu industri yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan saat ini. Madu merupakan salah satu produk hasil hutan bukan kayu yang telah ditetapkan sebagai prioritas untuk dikembangkan oleh Kementerian Kehutanan dan menjadi komoditas unggulan. Madu dapat dimanfaatkan sebagai suplemen kesehatan, kecantikan, anti toksin, obat luka, serta sebagai bahan baku industri makanan dan minuman. Potensi pengembangan madu pun cukup besar seiring dengan luas hutan Indonesia sebesar 120.773.441,71 ha (BPS, 2017). Divisi holtikultura dan lintas sektor pertanian Kanada mencatat selama periode 2013–2017 nilai ekspor madu oleh beberapa negara eksportir madu

di seluruh dunia terus menunjukkan peningkatan. Hal tersebut dapat dilihat dari meningkatnya nilai penjualan sepuluh besar negara pengekspor madu yang ditunjukkan pada Gambar 1.

Produksi madu di Indonesia terus meningkat tiap tahunnya. Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi madu dari tahun 2012 terus menunjukkan peningkatan yang signifikan tiap tahunnya. Produksi madu di Indonesia dengan asumsi massa jenis madu 1,4 gram/cm<sup>3</sup> dapat dilihat pada Tabel 1.

Salah satu produsen madu di Indonesia adalah PT Madu Pramuka. Berdasarkan data yang didapatkan langsung, pada tahun 2014 PT Madu Pramuka memproduksi 174.460 kilogram madu, pada tahun 2015 memproduksi sebanyak 166.530 kilogram madu dan pada tahun 2016 memproduksi sebanyak 189.532 kilogram madu.



Gambar 1. Nilai penjualan dunia (Statistics Canada, 2017)

Tabel 1. produksi madu nasional

Tahun	Triwulan				Jumlah produksi (ton)
	I	II	III	IV	
2012	3.194	2.476	2.500	4.644	13.534
2013	9.240	9.338	13.026	10.746	42.351
2014	13.104	16.552	52.132	51.512	133.301
2015	236.587	242.165	237.710	259.641	976.103

Sumber: Kementerian LHK (2015)

Penelitian terdahulu yang membahas tentang peningkatan daya saing dilakukan oleh Sidarta *et al.* (2016) pada PT 'ABCD' yang bergerak dibidang industri makanan olahan. Dengan menggunakan metode AHP dan Berlian Porter, tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi persaingan dalam industri makanan olahan di Indonesia, menganalisis daya saing PT ABCD antar perusahaan yang terdaftar di BEI dan untuk mengusulkan strategi alternatif guna meningkatkan daya saing PT ABCD. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang memengaruhi daya saing industri makanan olahan yakni ketersediaan produk, jumlah permintaan, proses pengambilan keputusan, penciptaan nilai dan baik hubungan internaly dan externaly. Strategi alternatif yang diusulkan adalah meningkatkan standar mutu oleh CEO (pemilik) dan Direktur Pemasaran merupakan aktor utama dalam proses pengambilan keputusan. Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Mengkaji kondisi PT Madu Pramuka; 2) Menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi daya saing produk madu PT Madu pramuka; 3) Merumuskan strategi untuk diterapkan pada PT Madu Pramuka.

Ruang lingkup penelitian ini berfokus kepada analisis daya saing perusahaan di mana faktor-faktor yang akan dianalisis disesuaikan dengan kondisi PT Madu Pramuka saat ini. Untuk perbandingan model bisnis, cakupan dalam penelitian ini juga melibatkan beberapa produsen madu yang berlokasi di daerah Jabodetabek. Pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian ini adalah Jajaran Direksi PT Madu Pramuka, pakar madu dan perlebahan, petani, pedagang serta akademisi. Penelitian ini dibatasi sampai pada tahap strategi prioritas dan implikasi manajerial dari implementasi strategi tersebut.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di daerah Jakarta, Depok, Bekasi, dan Bogor. Studi kasus dilakukan di PT Madu Pramuka Cibubur yang beralamat di Komplek Taman Wiladatika, Jakarta Timur (Bumi Perkemahan Cibubur). Penelitian dilakukan selama enam bulan, yaitu pada bulan Januari hingga Juni 2018 dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu mengumpulkan data untuk menjawab permasalahan yang ada melalui model pendekatan studi kasus dengan menggambarkan faktor-faktor yang memengaruhi peningkatan daya saing.

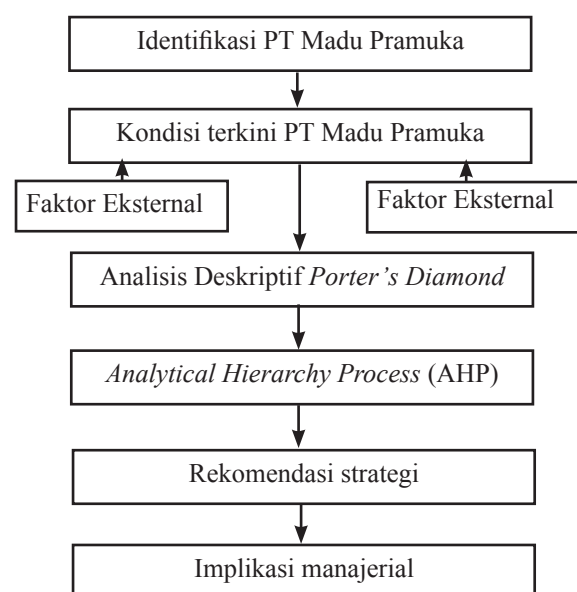
Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara mendalam dari pihak PT Madu Pramuka. Data sekunder berasal dari visi dan misi perusahaan, strategi yang sedang berjalan, perkembangan perusahaan dalam PT Madu Pramuka, serta berbagai literatur.

Analisis diawali dengan meninjau kondisi PT Madu Pramuka saat ini. Analisis internal dan analisis eksternal perusahaan dilakukan untuk mendapatkan gambaran kondisi PT Madu Pramuka saat ini. Faktor-faktor yang didapat dari analisis tersebut kemudian dipetakan ke dalam empat faktor penentu daya saing dalam Porter's diamond model. Alternatif prioritas strategi kemudian akan dirumuskan melalui *analytical hierarchy process* (AHP) hingga penentuan prioritas strategi dengan wawancara pada para pakar atau ahli di bidangnya masing-masing. Kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.

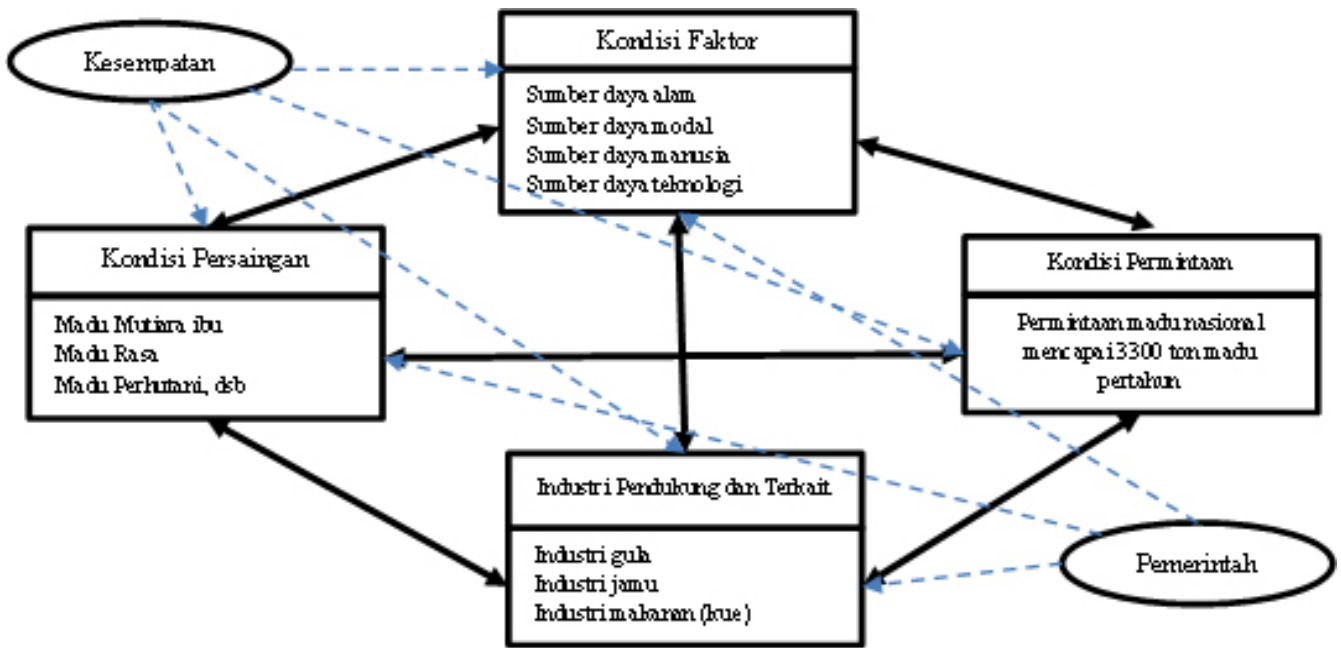
## HASIL

### Analisis Porter's Diamond Model

*Porter's Diamond* ditampilkan dalam diagram yang tersusun dari empat poin berlian. Empat poin tersebut adalah kondisi faktor; industri pendukung dan terkait; kondisi permintaan; serta strategi perusahaan, struktur, dan persaingan. Hasil analisis *Porter's Diamond* dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 2. Kerangka pemikiran penelitian



Gambar 3. Hasil analisis model Porter's Diamond

### Kondisi Faktor

#### - Sumber Daya Alam

Dalam memproduksi madu, lebah sangat membutuhkan nektar yang ada dalam bunga tanaman. Oleh karena itu, produksi madu juga sangat dipengaruhi oleh musim mekarnya bunga tanaman. Pada saat musim penghujan, biasanya produksi madu menurun dikarenakan hujan yang menyebabkan lebah tidak dapat mengambil nektar. Untuk waktu terbaik dalam pemanenan madu, biasanya berdekatan dengan waktu panen buah-buahan. Misalnya pada saat musim kemarau yaitu sekitar bulan Juni hingga Oktober dimana biasanya madu randu, madu lengkung dan madu rambutan dipanen oleh para petani madu. Dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir ini, populasi dari tanaman kapuk randu semakin berkurang karena menurut masyarakat tanaman randu tidak memiliki nilai ekonomis yang baik sehingga ditebang dan digantikan dengan tumbuhan lainnya. Meskipun begitu, industri madu masih memiliki harapan cerah kedepan mengingat Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang melimpah serta luas hutan yang mencapai 120 773 441.71 Ha (BPS, 2017).

#### - Sumber Daya Modal

Pada tahun 1972 saat berdirinya perusahaan ini, modal awal kantor Apiari Pramuka (nama awal PT Madu Pramuka) berasal dari Kwartir Nasional Gerakan Pramuka dan juga Departemen Pertanian. Kwartir

Nasional Gerakan Pramuka sendiri memiliki beberapa anak usaha dan PT Madu Pramuka merupakan salah satu anak usahanya. Namun tidak seperti anak usaha lainnya, saat ini PT Madu Pramuka sudah bisa berjalan sendiri bahkan beberapa persen profitnya juga diberikan kepada Kwartir Nasional Gerakan Pramuka untuk membantu juga sumber pendanaan beberapa anak usaha lainnya. Sumber pendapatan PT Madu Pramuka berasal dari dua sumber yakni penjualan produk (pendapatan usaha) yang merupakan hasil penjualan madu curah serta *outlet-outlet* Madu Pramuka sebesar 98,5 persen dari total pendapatan dan dari jasa edukasi tentang perlebaran, pelatihan serta kursus untuk beternak lebah, terapi lebah, ekowisata taman lebah, dsb (pendapatan diluar usaha) sebesar 1,5 persen dari total pendapatan.

#### - Sumber Daya Manusia

Peningkatan sikap, pengabdian, disiplin kerja, perjuangan dan kemampuan professional dapat dilakukan dengan pembinaan dan tindakan yang nyata agar upaya peningkatan prestasi kerja karyawan dapat direalisasikan (Subagiarta, 2012). Status karyawan pada PT Madu Pramuka dibagi menjadi tiga bagian, yaitu karyawan tetap yang sudah bekerja dengan imbalan jasa sebesar 100 persen dari nilai gaji yang berlaku, karyawan sistem kontrak yang biasanya hanya enam sampai satu tahun bekerja dengan imbalan jasa sesuai dengan kesepakatan, serta karyawan dengan status tetap, tetapi dengan imbalan jasa sebesar 80 persen.

Seluruh tenaga kerja di PT Madu Pramuka, baik yang sudah maupun belum diangkat, memperoleh gaji atau imbalan jasa sesuai dengan aturan yang berlaku di perusahaan. Jumlah keseluruhan karyawan termasuk semua cabang berjumlah 213 orang termasuk 89 orang yang berada di kantor Jakarta.

#### - Sumber Daya Teknologi

PT Madu Pramuka memiliki divisi pengembangan produk yang terbentuk pada awal tahun 2007. Namun sampai dengan saat ini divisi tersebut masih memiliki beberapa kendala yang dihadapi yakni belum lengkapnya peralatan laboratorium dan peralatan teknis dalam melakukan serangkaian uji coba pada produk. Selain itu, jumlah SDM yang memadai dalam divisi ini juga dinilai masih kurang mencukupi. Terbatasnya anggaran yang dikucurkan perusahaan untuk divisi pengembangan produk juga menjadi masalah yang dihadapi tiap tahunnya sehingga pengujian mutu produk PT Madu Pramuka hanya dilakukan secara sederhana berdasarkan fisik yakni warna, rasa dan kekentalan madu. PT Madu Pramuka juga belum memiliki dehumidifier atau alat pengurang kadar air sehingga madu yang diproduksi masih memiliki kadar air di atas 18 persen yang artinya masih belum bisa untuk memenuhi standar internasional madu. Divisi pengembangan PT Madu Pramuka memiliki klinik terapi sengat lebah di mana memiliki minimal rata-rata pengunjung 30 hingga 80 orang setiap harinya. Selain klinik, divisi ini juga memiliki tempat kursus untuk pelatihan bagi masyarakat dan calon petani lebah binaan yang ingin belajar untuk beternak lebah.

#### Kondisi Permintaan

Penduduk D.K.I Jakarta terus meningkat setiap tahunnya. Peningkatan penduduk di D.K.I Jakarta berada pada angka 1,1 persen pertahun (BPS, 2017). Sementara itu secara nasional hasil proyeksi menunjukkan bahwa selama 25 tahun mendatang jumlah penduduk Indonesia terus meningkat dari 238.5 juta pada tahun 2010 menjadi 305,6 juta pada tahun 2035 (BPS, 2013). Dari data tersebut artinya jumlah permintaan madu di daerah Jakarta dan sekitarnya akan cenderung meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk.

Konsumsi madu di Indonesia saat ini sebesar 10–15 gram/kapita/tahun. Jika konsumsi madu sebanyak 15 gram/kapita/tahun maka dibutuhkan 3.300 ton madu

per tahunnya (Kamila, 2018). Peningkatan kesadaran konsumen akan pola hidup sehat pun meningkatkan volume permintaan pasar walau tidak signifikan dan terbatas pada kalangan masyarakat menengah ke atas. Outlet penjualan madu pun semakin banyak bermunculan, terutama di kota besar. Permintaan pun berasal dari industri jamu, meskipun standard kualitas madu sulit dipenuhi dan harga yang diminta pun lebih rendah dari yang diharapkan oleh petani (Novandra dan Widnyana, 2013).

#### Kondisi Industri Pendukung dan Terkait

Pada saat musim paceklik dimana tidak adanya tumbuhan yang tumbuh subur, para petani lebah menggunakan gula yang dicairkan untuk memberi pakan lebah. Hal tersebut dilakukan agar koloni lebah tetap hidup selama musim paceklik. Dengan begitu industri gula termasuk industri yang sangat memengaruhi industri madu.

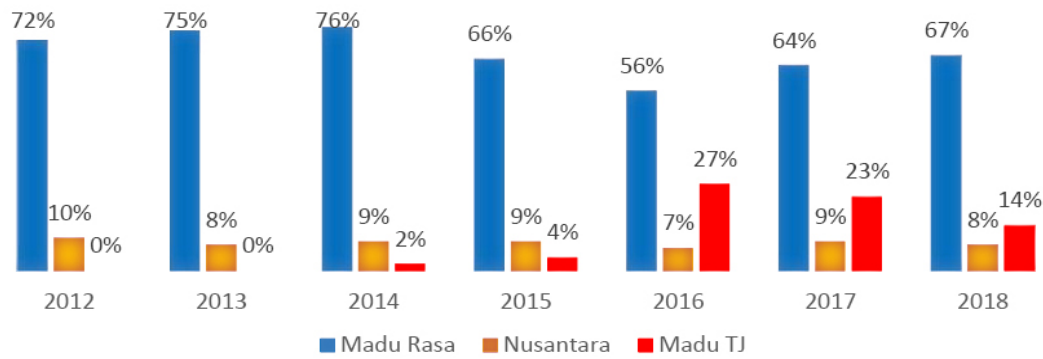
Madu hutan juga dimanfaatkan oleh kalangan industri jamu untuk produk-produk jamu, namun standard madu yang diperlukan sulit dipenuhi oleh petani. Standar kadar air madu yang dapat diterima industri jamu adalah 24 persen, sedangkan kadar air madu hutan yang dihasilkan sebesar 28 persen. Madu hutan pun dianggap kurang higienis karena masih sering ditemukan kaki lebah dan kotoran sarang lebah (Novandra dan Widnyana, 2013). Industri jamu merupakan salah satu industri terkait dalam industri madu.

Selain industri gula dan industri jamu, industri makanan juga merupakan industri terkait yang memengaruhi industri madu. Industri makanan yang menggunakan produk PT Madu Pramuka adalah PT Khong Guan Indonesia yang membeli madu dalam bentuk curah untuk dijadikan bahan baku pembuatan kue. Industri farmasi juga merupakan industri terkait di mana industri farmasi memerlukan madu untuk dijadikan bahan baku agar dapat memproduksi produk kecantikan.

#### Kondisi Persaingan

Perusahaan madu di Pulau Jawa cukup banyak karena populasi peternak lebah berada paling banyak di Pulau Jawa. Pangsa pasar madu nasional dikuasai oleh tiga merk besar, yaitu Madurasa diikuti oleh Madu TJ dan Madu Nusantara. Prosentase pangsa pasar madu nasional dapat dilihat pada Gambar 4.





Gambar 4. Pangsa pasar madu nasional (Top brand award, 2018)

Pada tahun 2012 hingga 2108 Madurasa menempati peringkat pertama dalam pasar madu nasional sementara Madu Nusantara konsisten dengan perolehan pangsa pasar antara 7 persen hingga 10 persen. Pada tahun 2014 Madu TJ mulai meraih pangsa pasar sebesar 2 persen dan terus meningkat dan pada tahun 2016 hingga 2018 menduduki peringkat kedua dalam pangsa pasar madu nasional.

### Produktivitas

Terdapat beberapa jenis madu yang diproduksi oleh PT Madu Pramuka, yaitu madu kelengkeng, rambutan, mahoni, bunga matahari, karet, kapuk, kopi, mangga, apel, kaliandra, dan sonokeling. Madu yang paling diminati adalah madu rambutan, kelengkeng, super, dan madu karet. PT Madu Pramuka pun menjual produk lain seperti propolis, *bee pollen*, dan *royal jelly*. Pusat peternakan lebah PT Madu Pramuka berada di daerah Grinsing, Jawa Tengah. Namun, pada saat tanaman tidak sedang berbunga, PT Madu Pramuka mengembalakan lebah ke beberapa lokasi tersebar yang memiliki sumber pakan untuk lebah.

Selain memproduksi madu dari hasil menggembala koloni lebah milik PT Madu Pramuka sendiri, perolehan madu juga didapatkan dari beberapa petani lebah binaan. PT Madu Pramuka juga memiliki kurang lebih 150 peternak petani lebah binaan yang berlokasi di Kecamatan Grinsing dan sekitarnya.

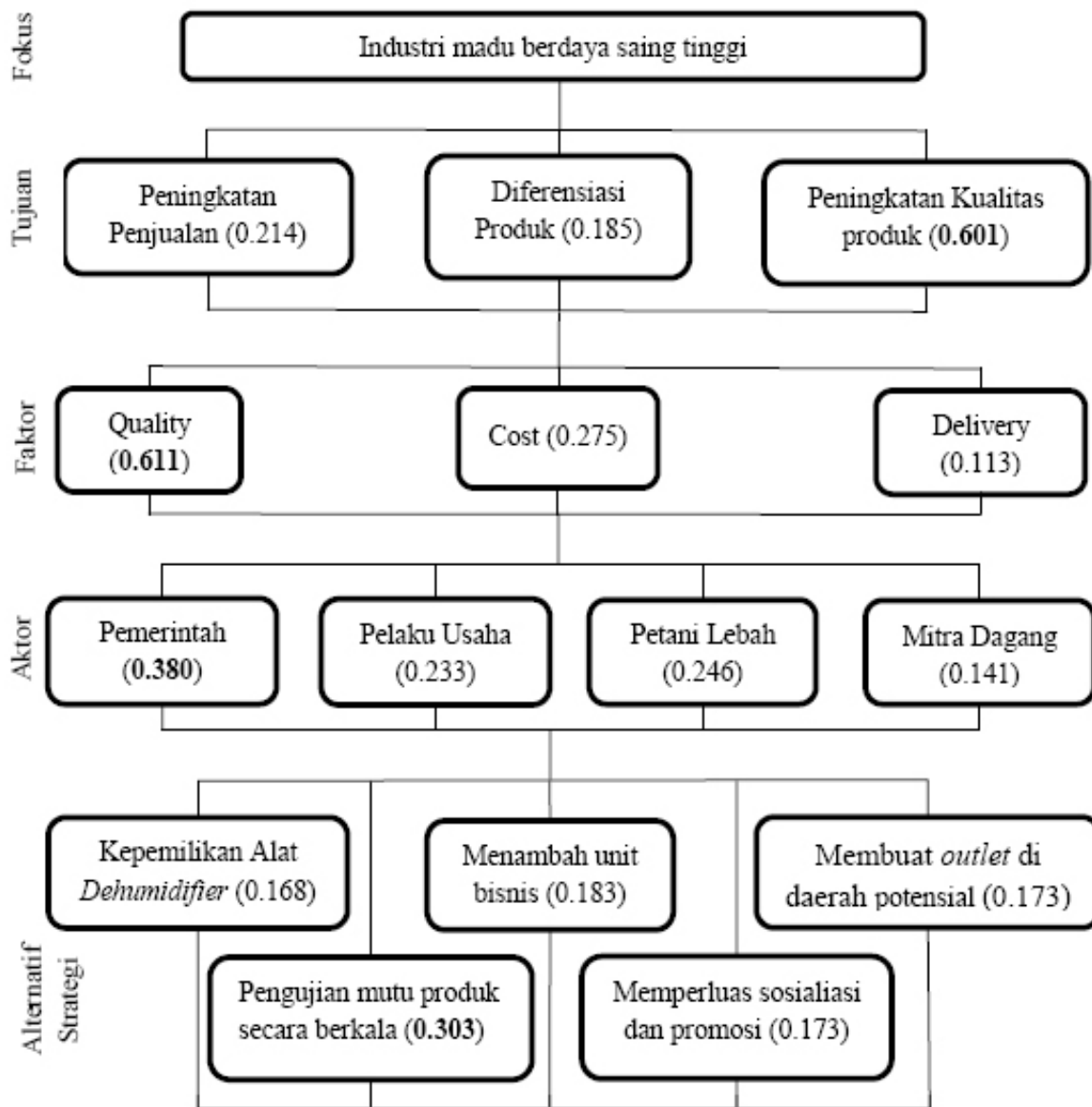
### Pemerintah

Pemerintah merupakan salah satu aktor yang penting dalam penentuan kualitas daya saing suatu negara

atau daerah karena pemerintah memiliki kuasa dalam pengaturan regulasi suatu industri, baik industri inti ataupun industri-industri terkait. Peran pemerintah dapat dilihat dengan jelas melalui kebijakan, regulasi, maupun dukungan terhadap pelaku-pelaku bisnis pada suatu negara atau daerah. Sejalan dengan usaha pemerintah untuk memajukan perlebahan di Indonesia, dibentuk kerjasama oleh Ditjen Rehabilitasi Lahan dan Perhutanan Sosial, Departemen Kehutanan dan Perkebunan dengan Perum Perhutani dan Asosiasi Perlebahan Indonesia (API) yang merupakan wadah masyarakat perlebahan, seperti peternak, pengusaha madu, peneliti, dan pemerhati perlebahan mengadakan Temu Usaha, Pameran Perlebahan, dan Musyawarah Nasional API Indonesia. Sertifikat halal dari Pemerintah khususnya MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan standard SNI (Standard Nasional Indonesia) dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) sangat berpengaruh terhadap usaha produk pangan untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen. PT Madu Pramuka pun telah memenuhi persyaratan sertifikasi tersebut dan menunjukkan kualitas produk yang sesuai dengan kriteria tersebut.

### Analisis Hierarki Proses (AHP)

Hierarki ditentukan setelah melakukan diskusi secara langsung termasuk responden internal dan eksternal dari PT Madu Pramuka serta dengan melakukan studi literatur. Hal yang harus diperhatikan dalam pengambilan data untuk membuat keputusan adalah nilai yang diharapkan mendekati nilai yang sesungguhnya. Hasil analisis dari perhitungan pakar yang diolah dengan menggunakan *expert choice* dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Hasil analisis AHP

Fokus dari penelitian ini adalah untuk memperoleh madu berdaya saing tinggi. Tujuan yang memperoleh nilai tertinggi adalah peningkatan kualitas produk dengan nilai 0.601 diikuti oleh peningkatan penjualan dan diferensiasi produk. Faktor yang terpenting adalah faktor *quality* di mana memiliki skor sebesar 0.611 diikuti oleh faktor *cost* dan faktor *delivery*. Aktor terpenting adalah Pemerintah dengan skor 0.380 diikuti oleh petani lebah, pelaku usaha dan mitra dagang. Alternatif strategi yang harus diutamakan, yaitu melakukan pengujian mutu produk secara berkala diikuti oleh penambahan unit bisnis, membuat outlet di daerah potensial, memperluas sosialisasi dan promosi serta memiliki alat *dehumidifier* untuk pengurangan kadar air pada madu.

### Implikasi Manajerial

Implikasi manajerial yang dapat diterapkan berdasarkan hasil analisis AHP menunjukkan bahwa faktor *quality* yang memiliki skor paling tinggi dalam peningkatan daya saing PT Madu Pramuka jika dibandingkan dengan dua faktor lainnya yaitu faktor *cost* dan faktor *delivery*. Madu dengan kualitas baik adalah madu yang memiliki kadar air rendah (Siswari, 2015). Madu dengan kadar air yang tinggi akan mudah untuk terfermentasi. Jika madu terfermentasi, maka akan memengaruhi khasiatnya sehingga kualitasnya menjadi kurang baik. Oleh karena itu, kadar air yang terkandung dalam madu sangat memengaruhi kualitas madu itu sendiri. Faktor *quality* menjadi faktor yang paling utama untuk diperhatikan guna mencapai daya saing yang tinggi agar dapat mengungguli kompetitor-kompetitornya.

PT Madu Pramuka sangat disarankan mensortir madu yang masih memiliki kadar air diatas 22 persen untuk diproses agar kadar airnya bisa dikurangi dengan menggunakan alat pengurang kadar air, umumnya menggunakan alat dehumidifier.

Setelah melakukan hal tersebut, alternatif strategi yang dianggap paling penting dalam peningkatan daya saing adalah pengujian mutu produk secara berkala. Uji mutu produk secara berkala diperlukan untuk menjaga kandungan dan kualitas produk agar madu yang dihasilkan dapat selalu berada dalam kondisi yang sesuai dengan standar madu nasional yaitu mengacu pada SNI 01-3545-2004. Pemerintah merupakan faktor yang dianggap paling penting dapat memberikan bantuan untuk madu pramuka dalam meningkatkan kualitas produk Madu Pramuka. Pemerintah dapat memberikan bantuan alat untuk pengurang kadar air dan pengujian mutu produk secara berkala yaitu melakukan kerjasama dengan laboratorium yang ditunjuk oleh pemerintah sehingga pada saat panen, madu dari petani lebah madu pramuka dikirim ke laboratorium sebelum akhirnya disimpan di gudang PT Madu Pramuka. Gudang penyimpanan PT Madu Pramuka juga harus memiliki alat pengukur kelembaban ruangan untuk memonitor suhu serta kelembaban ruangan penyimpanan. Dengan melakukan pengawasan suhu serta kelembaban ruangan, maka kualitas madu yang disimpan akan terjaga dengan baik dalam waktu yang cukup lama sampai dengan waktu pengujian mutu produk kembali.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari metode berlian porter adalah kualitas madu PT Madu Pramuka tidak berbeda dengan petani lebah karena tanpa ada upaya penurunan kadar air. PT Madu Pramuka memiliki jaringan luas karena outlet tersebar hampir di seluruh pulau Jawa. Sementara kesimpulan dari metode AHP adalah faktor penentu daya saing produk madu PT Madu Pramuka adalah *quality*, diikuti oleh faktor *cost* dan *delivery*. Alternatif strategi yang terbaik untuk diterapkan adalah meningkatkan kemampuan dalam perlebahan uji mutu produk secara berkala, antara lain menggunakan dehumidifier. Pemerintah sebagai aktor terpenting memiliki peran untuk memfasilitasi infrastruktur dalam pengujian mutu produk.

### Saran

PT Madu Pramuka disarankan untuk melakukan reorientasi strategi guna meningkatkan daya saing dengan memanfaatkan keunggulan yang ada yakni jejaring pemasaran dan fasilitas pemerintah serta pengembangan ekowisata perlebahan. Perlu penelitian lebih lanjut untuk peningkatan daya saing madu nasional secara berkelanjutan mementingkan aspek bisnis, sosial dan lingkungan serta aspek khasiat dari madu itu sendiri.

## DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2013. Proyeksi penduduk Indonesia 2010-2035. <https://www.bps.go.id/> [2019 Januari 13].
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2017. Luas kawasan hutan dan kawasan konservasi perairan Indonesia menurut Provinsi berdasarkan SK Menteri Kehutanan. <https://www.bps.go.id> [2016 September 13].
- Kamila R. 2018. Strategi pengembangan bisnis madu pada CV Ath-thoifah melalui pendekatan business model canvas [tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor
- [Kemenlkh] Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. 2015. *Data Statistika Kementerian Lingkungan Hidup 2015*. Jakarta: Kemenlkh
- Novandra A, Widnyana I. M. 2013. Peluang Pasar Produk Perlebahan Indonesia. [http://www.fordamof.org//files/PELUANG\\_PASAR\\_PRODUK\\_PERLEBAHAN\\_INDONESIA\\_SIA.pdf](http://www.fordamof.org//files/PELUANG_PASAR_PRODUK_PERLEBAHAN_INDONESIA_SIA.pdf) [2017 Januari 5].
- Sidarta KL, Oktaviani R, dan Kirbrandoko. 2016. Strategi peningkatan daya saing PT 'ABCD Tbk di industri makanan olahan pada tahun 2015. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen* 2 (1): 73–82.
- Siswari RLS. 2015. Dehumidifikasi bagi si manis penurunan kadar air madu. <http://bp2sdm.menlkh.go.id/emagazine/index.php/umum/74-dehumidifikasi-bagi-si-manis.html>[2019 February 20].
- Statistics Canada. 2017. Statistical Overview of the Canadian Honey and Bee Industry. <https://www5.agr.gc.ca/> [2018 Maret 12].
- Subagiarta IW. 2012. Analisis faktor yang memengaruhi kepuasan kerja dan prestasi kerja karyawan PT Mitrani Dua Tujuh Jember. *Jurnal Ilmu Ekonomi*



7(3): 215–230.

Top Brand Index. 2018. Top brand award. <https://www.topbrand-award.com/> [2018 November 25].

Wiyadi. 2009. Pengukuran indeks daya saing industri

kecil menengah (IKM) di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis* 13 (1): 77–92. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol13.iss1.art6>.