YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM) MADU HUTAN TESSO NILO DI DESA LUBUK KEMBANG BUNGA KABUPATEN PELALAWAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Penyusunan Skripsi
Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Islam Riau

Rina Andriani
NPM : 167210511

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta puji dan syukurku pada-Mu Allah SWT. Tuhan semesta alam yang menciptakanku dengan bakat yang begitu teramat sempurna. Kasih saying, rahmat dan hidayatmu telah memberikanku kekuatan, kesehatan, semangat pantang menyerah dan memberkatiku dengan ilmu pengetahuan serta cinta yang pasti ada disetiap umat-Mu atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan akhirnya naskah skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selaluku limpahkan kehadiran Rassulullah Muhammad SAW.

Ku persembahkan skripsi yang sederhana ini untuk orang tercinta, tersayang dan terhormat atas kasihnya yang berlimpah Ayahanda dan Ibunda tercinta yang selalu memanjatkan Do'a kepada putri tercintanya dalam setiap sujudnya. Memberikan dukungan, cinta dan kasih yang tiada henti dan tiada mungkin untuk ku balas. Dan adekku tercinta Resti Fauzi dan Reva Triyani yang selalu memberikan Do'a, agar suatu saat nanti kita jadi partner saudara yang akur, kompak dan dapat membahagiakan ke-2 orang tua. Amin ya Rabbal 'alamin.

Teruslah bermimpi untuk sebuah tujuan yang diimbangi dengan tindakan nyata, agar mimpi dan juga angan tidak hanya jadi semua bayangan.

Alhamdulillahirobbil alamin

Satu cita telah tercapai

Namun aku menyadari

Ini bukan Akhir Perjalanan

Akan tetapi awal dari sebuah perjuangan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

KATA PENGANTAR

Assalamu' alaikum Wr. Wb.,

Tiada kata dan ucapan yang bisa penulis ucapkan selain puji syukur sedalam-dalamnya kepada Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya lah akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar.Mudah-mudahan ilmu yang yang penulis dapatkan selama masa perkuliahan bermanfaat bagi diri penulis, keluarga serta masyarakat dan semoga di Ridhoi oleh Allah SWT. Sholawat dan salam tak lupa penulis ucapkan kepada junjungan alam yakni nabi Muhammad SAW dengan ucapan Allahumma Sholli'ala Sayyidina Muhammad dan skripsi ini di aujukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Islam Riau, yaitu "**Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan"**.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi tata bahasa dan lain sebagainya. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan berbagai kritik dan saran perbaikan demi kesempurnaannya.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang memungkinkan skripsi ini dapat terselesaikan untuk itu rasa terima kasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Islam Riau Bapak Prof. DR. H. Syafrinaldi, SH., MCL yang telah memberikan kesempatan menimba ilmu kepada penulis di Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Syahrul Akmal Latif, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang menyediakan fasilitas dan menyediakan kesempatan pada penulis dalam menuntut ilmu pada lembaga pendidikan yang beliau pimpin.
3. Bapak Arief Rifa'i, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau
4. Bapak La Ode Syarfan, SE., M.Si selaku pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis untuk menyelesaikan penelitian ini
5. Para Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Khususnya pada Program Studi Admninistrasi Bisnis yang telah mendidik dan mengajar penulis baik di lingkungan maupun diluar lingkungan kampus.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

6. Para staff Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru yang telah membantu penulis dalam mengurus segala surat menyurat penelitian ini.
7. Terimakasih kepada ayahanda Suharno, ibunda Kasmawati, adik-adikku Resti Fauzi dan Reva Triyani atas doa, kasih sayang, cinta, perhatian, dorongan semangat, serta perjuangan yang tiada pernah putus untuk penulis.
8. Terima kasih kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan yang telah bekerja sama serta menyediakan waktu dan tempat bagi penulis untuk melakukan penelitian.
9. Terimakasih untuk teman-teman khususnya kepada kakak Mila, Octaviorenaldy, Novia Basri, Era Fadhila dan Bismihayati Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.

Penulis berharap semoga bantuan dan kebaikan yang telah diberikan mendapat keridhaan Allah SWT, dan penulis skripsi ini dapat memberikan suatu manfaat yang cukup berarti kepada setiap para pembaca.

Pekanbaru, 11 Agustus 2020
Penulis

Rina Andriani

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

PERSETUJUAN TIM PENGUJI iii

BERITA ACARA UJIAN KONFEREHENSIF SKRIPSI iv

PENGESAHAN SKRIPSI v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TABEL xi

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR LAMPIRAN xiii

PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH xv

ABSTRAK xvi

ABSTRACT xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan Masalah 10

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 10

BAB II STUDI KEPUSTAKAAN

A. Studi Kepustakaan 12

1. Administrasi 12
2. Administrasi Bisnis 13
3. Organisasi 14
4. Manajemen 16
5. Pemasaran 17
6. Manajemen Pemasaran 19
7. Bauran Pemasaran 20

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

8. Usaha Kecil Menengah 23
9. Konsep Pengembangan Usaha 26
B. Penelitian Terdahulu 33
C. Kerangka Pikir 35
D. Konsep Operasional 36
E. Operasional Variabel 37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian 38
B. Lokasi Penelitian 38
C. Informan 39
D. Teknik Penarikan Sampel 39
E. Jenis dan Sumber Data 40
F. Teknik Pengumpulan Data 40
G. Teknik Analisis Data 42

BAB IV DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

A. Kabupaten Pelalawan 45
1. Gambaran Umum Kabupaten Pelalawan 45
2. Gambaran Umum Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan. 47
3. Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan 49

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan 53
   1. Permodalan 53
   2. Produksi 57
   3. Pemasaran 62
   4. Kewirausahaan 67
B. Pembahasan 70
   1. Permodalan 70
   2. Produksi 71
   3. Pemasaran 73
   4. Kewirausahaan 74

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan 76
B. Saran 77

DAFTAR PUSTAKA 78

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1	Data Jumlah Penjualan Madu Hutan Tesso Nilo Tahun 2015-2018	6
Tabel 1.2	Data Harga Penjualan Madu Perbotol Pada Usaha Madu Hutan Tesso Nilo	9
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	33
Tabel 2.2	Operasional Variabel Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	37
Tabel 3.1	Tabel Jumlah Informan Penelitian	39
Tabel 4.1	Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Pelalawan	47
Tabel 4.2	Jumlah Penduduk Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan	48
Tabel 4.3	Jumlah UKM di Kecamatan Ukui	48
Tabel 4.4	Data Jumlah Penjualan Madu Hutan Tesso Nilo Tahun 2015-2018	51
Tabel 4.5	Data Harga Penjualan Madu Perbotol Pada Usaha Madu Hutan Tesso Nilo	52

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1.1.	Prodak Madu Hutan Tesso Nilo.....	7
Gambar 2.1	Kerangka Pikir Tentang Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	36
Gambar 4.1.	Prodak Madu Hutan Tesso Nilo.....	50

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1	Wawancara Penelitian Kepada Pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	80
Lampiran 2	Wawancara Penelitian Kepada Pegawai Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	85
Lampiran 3	Hasil Wawancara	90
Lampiran 4	Surat Riset Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	99
Lampiran 5	Surat Rekomendasi Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	100
Lampiran 5	Surat Keterangan Lulus Plagiasi Skripsi.....	101
Lampiran 6	Dokumentasi PenelitianAnalisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan	105

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

SURAT PERNYATAAN

Saya mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau peserta Ujian Konferehensif skripsi yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	:	Rina Andriani
Npm	:	167210511
Program Studi	:	Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan	:	Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi	:	Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan

Atas naskah yang didaftarkan pada ujian skripsi ini beserta seluruh dokumen yang melekat padanya dengan ini saya mengatakan:

1. Bahwa, naskah skripsi ini adalah benar hasil karya saya sendiri (tidak karya plagiat) yang saya tulis sesuai dan mengacu kepada kaidah-kaidah metode penelitian ilmiah dan penulisan karya ilmiah.
2. Bahwa keseluruhannya, persyaratan administrative, akademik dan keuangan yang melekat padanya benar telah saya penuhi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Fakultas dan Universitas.
3. Bahwa, apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti secara syah bahwa saya ternyata melanggar dan atau belum memenuhi sebagian atau keseluruhan atas pernyataan butir 1 dan 2 tersebut di atas, maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi pembatalan hasil ujian konferehensif yang telah saya ikuti serta sanksi lainnya sesuai dengan ketentuan Fakultas dan Universitas serta Hukum Negara RI.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa tekanan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 11 Agustus 2020

Pelaku Pernyataan,

Rina Andriani

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan

Rina Andriani
Npm : 167210511

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaiinanakah pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan. lndikator penilaian yang digunakan meliputi Permodalan, Produksi, Pemasaran, dan Kewirausahaan. Tipe penelitian yang berlokasi di desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan ini adalah penelitian kualitatif. Data angka berasal dari hasil wawancara antara peneliti dengan informan yang terdiri dari satu orang pemilik usaha dan dua orang pegawai. Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan purposive sampling. Data penelitian ini bersumber dari data primer yang diperoleh inel alui hasil wawancara terhadap informan penelitian. Kemudian data sekunder berupa buku-buku literature dan internet sesuai data yang diperlukan. Pada analisis data disajikan dalam bentuk uraian tulisan, yang mana akan dianalisis menggunakan metode deskriptif atau penjabaran. Berdasarkan hasil penelitian dan tujuan penelitia akan diketahui bahwa Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kernbang Bunga Kabu paten Pelalawan yang terlihat dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo bermodalkan dari medal sendiri karena usaha ini adalah usaha turun temurun dan sesekali mendapatkan bantuan dari berbagai pihak lewat pelatihan-pelatihan. Pembukuan dilakukan secara sederhana oleh pegawai usaha Madu Hut an Tesso Nilo yang merupakan anak perempun dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Panen tidak dilakukan setiap waktu melainkan waktu tertentu khususnya pada musim buah. Produk dari usaha Madu Hut an Tesso Nilo dikemas dalam kemasan botol dengan u kuran 250ml dan hanya pada satu ukuran. Pemasaran dilakukan secara manual dan secara langsung ke konsuinen pada awaln ya hingga kini telah ada jaringan khusus yang memasarkan prodak tersebut. Dalam hal kewirausahaan usaha Madu Hutan Tesso Nilo di tunjang oleh adanya pelatihan-pelatihan dan pameran-pameran UMKM dalam pengembangan usaha masyarakat.

Kata Kunci: Analisis, Pengembangan Usaha Kecil Menengah dan Madu Hutan Tesso Nilo

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Analysis of Tesso Nilo Forest Honey Small and Medium Enterprises (UKM) in Lubuk Kembang Bunga Village, Pelalawan Regency

Rina Andriani
Npm : 167210511

Abstract

This research aims to find out hour the development of Tesco Nilo Forest Honey Small and Medium Enterprises (UKM) in Lubuk Kembang Bunga Village, Pelalawan Regency. The assessment indicators used include Capital, Production, Marketing at Entrepreneurship. This iype of research, located in the village of Lubuk Kembang Bunga, Pelalawan Regenc y, is a qualitative study. The data numbers come from the results of interviews between researchers and informants consisting of one business awner and two employees.The sampling technique used in this study is using purposive sampling. This research data sourced from primary daia obtained through intervie›rs with research informants. Then the secondary data in the from of literature books and the internet according to the data needed. In the analysis of the dat presented in the form ofa wriiien description, which will be analyzed using descriptive or translation reminds. Based or the results of research and research objectives, ii is known that the Anfyiii of Small and Medium Enierprisex (SMES) Tessa Nilo Farest Haney in Lubuk Kembang Bunga Village, Pelalawan Regeuc y, which is evident from the Tesso Nilo Forest Honey business with its own capital because this business is a hereditary and occasional business. get help from various parties through training. BooMeeping is done simply fly a Tesco Nilo Forest Hone y business employee who is a daughter of the Tesso Nilo Forest Howe y business o+rner. Harvesting is not done every time but a certain time, especially in the fruit season. Prodak from the Tesco Nilo Forest Honey business is packaged in 2S0ml boiiles and only in one size. Marketing is done monunffy and directly to consumers in the beginning until now there has been a special network that markets these products. In ierms of entrepreneurship, the Tesso Nilo Forest Hone y business is supposed by the existence of UMKM trainings and exhibitions in the development of communitybusinesses.

Keywords : Analysis,Development of Small and Medium Enterprises and Tesso Nilo Forest Honey

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pengembangan UKM menjadi suatu hal yang krusial mengingat UKM mempunyai peranan demikian penting untuk pertumbuhan ekonomi termasuk sebuah di negara Indonesia. Kegiatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang besar dalam pembangunan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan moto pengggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional. Pada pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.

Pembahasan usaha kecil menengah masuk dalam pengelompokan jenis usaha yang meliputi industri dan perdagangan. Pengertian tentang usaha kecil menengah (UKM) tidak selalu sama,tergantung konsep yang digunakan negara itu. Mengenai pengertian usaha kecil ternyata sangat bervariasi, disatu negara dengan negara lainnya. Dalam definisi tersebut mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokanperusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap oleh perusahaan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Pengertian usaha kecil menengah di Indonesia masih beragam. Menurut Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menegkop dan UKM) Usaha kecil (UK) termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.Sedangkan Menurut Badan Pusat StatistikUKM berdasarkan kuantitas kerja, yaitu usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitias usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d 99 orang.

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah:Usaha Kecilmenurut Undang-Undang No.9 tahun 1995 adalah

> "Usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)"

Yang dimaksud dengan Usaha Menengah menurut Impres No. 5 Tahun 1998, adalah usaha yang bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

Salah satu jenis UKM yang menjanjikan dengan keuntungan besar adalah usaha madu hutan.Jenis lebah hutan merupakan jenis lebah yang belum dapat di budidayakan, umumnya hidup secara alami dihutan Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, dan Kepulauan Nusa Tenggara.*Apis dorsata* adalah jenis lebah hutan Asia yang paling produktif menghasilkan madu.Lebahini membuat sarang dengan hanya satu sisi dan menggantung pada dahan atau ranting pohon langit-langit terbuka bias setinggi 30-50 meter, juga pada tebing-tebing atau jurang terjal bebatuan. Dalam hal kadar air, lebah hutan yang hidup dialam bebas memliki kadar air yang lebih tinggi, sekitar 24-28%. Penyebabnya adalah sarang lebah hutan berada dalam ruang terbuka sehingga langsung terpengaruh iklim. Madu hutan merupakan produk organik, karena ia dipanen langsung dari hutan. Kehidupan lebah hutan sama sekali tidak ada campur tangan dari manusia, sehingga kemungkinan terkontaminasi bahan-bahan kimia sangat kecil bahkan tidak ada.

Jenis pohon yang sering dijadikan sebagai habitat bersarang lebah jenis ini adalah Kayu Ara, Rengas, Pulai, Kempas, Cempedak Air dan Kapuk.Setiap pohon biasanya dinaiki oleh koloni lebah hutan disebut oleh masyarakat Riau sebagai pohon Sialang.Sampai saat ini lebah hutan merupakan jenis lebah yang penting bagi perlebahan Indonesia karenakontribusinya berupa produksi madu yang cukup tinggi, disamping itu kegiatan pemungutan madu lebah hutan merupakan salah satu peluang kegiatan bagi masyarakat disekitar hutan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Madu adalah cairan yang menyerupai sirup, madu lebih kental dan berasa manis, dihasilkan oleh lebah dan serangga lainnya dari nektar bunga. Jika tawon madu sudah berada dalam sarang nektar dikeluarkan dari kantung madu yang terdapat pada abdomen dan dikunyah dikerjakan bersama tawon lain, jika nektar sudah halus ditempatkan pada sel, jika sel sudah penuh akan ditutup dan terjadi fermentasi rasa manis madu disebabkan oleh unsur monosakarida fruktosa dan glukosa, dan memiliki rasa manis yang hampir sama dengan gula. Madu merupakan cairan kental seperti sirup berwarna cokelat kuning muda sampai cokelat merah yang dikumpulkan dalam indung madu oleh lebah *Apis Mellifera*.

Madu dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai salah satu pemenuh kebutuhan (gula) karena madu menghasilkan rasa manis. disisi lain terkendalanya aksesibilitas masyarakat yang berada di sekitaran hutan untuk menjangkau pasar membuat mereka memanfaatkan madu sebagai pengganti gula.Sumber mata pencaharian lain yang cukup menghasilkan yaitu pemanenan madu lebah hutan. Telah sejak lama sebagian anggota masyarakat memanfaatkan madu hutan yang berasal dari lebah-lebah yang membangun sarangnya di pohon “sialang” baik yang berada di Kawasan Taman Nasional maupun diluar Kawasan taman nasional. Dari pengamatan langsung dilapangan pemanenan madu hutan sialang merupakan salah satu alternatif pendapatan ekonomi masyarakat secara turun temurun karena dapat memberikan penghasilan tambahan yang lumayan.

Berkat upaya mempertahankan pohon Sialang yang ada, masyarakat di sekitar Taman Nasional Tesso Nilo telah menjadikan madu hutan sebagai usaha ekonomi alternatif. Madu hutan tesso nilo dilestarikan sejak tahun 2003 untuk

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

mejaga kelestarian madu itu para petani melakukan proses pemanenan madu dengan cara tradisional dengan tujuan untuk menjaga kelestarian lebah dan pohon sialang.

Awal mulanya madu di panen pada malam hari menggunakan api dan nyanyian menumbai, nyanyian ini dilakukan agar lebah tersebut tertidur sehingga proses pemanenan madu dapat dilakukan tanpa ada gangguan dari lebah. Namun hal ini, memiliki kelemahan yaitu dapat merusak pohon, banyak spesies lebah yang mati dan hanya bisa satu kali panen di pohon sialang tersebut. Seiring berjalannya waktu setelahmendapatkan berbagai penyuluhan dari Tim Revitalisasi Ekosistem Tesso Nilo para petani merubah cara panen madu yang dulunya dilakukan malam hari menjadi pagi hari pukul 07.00-08.00 WIB.

Proses panen madu ini tidak menggunakan api dan nyanyian menumbai karena lebah di pagi hari tidur. Selain itu, kelebihan panen madu di pagi hari adalah agarmadu ini bisa di ambil 3-4 kali dalam satu pohonnya, karena ketika memanen petani tidak mengambil semua sarang lebah. Hal ini dilakukan agar lebah tidak berpindah, karena madu adalah makanan bagi lebah, apabila dipanen semua cadangan makanan lebah berarti lebah harus bekerja keras untuk mencari pakan lagi.

Madu yang memenuhi syarat untuk dipanen adalah madu yang sudah ditutup dengan lapisan lilin oleh lebah madu. Madu yang sudah ditutup berarti sudah siap dipanen dengan kadar air yang cukup rendah. Apabila belum tertutup, berarti kadar airnya masih tinggi yang menyebabkan madu mudah terfermentasi. Madu siap panen biasanya berwarna coklat tua. Proses dari lebah ini bersarang hingga

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

siap panen membutuhkan waktu minimal 21 hari. Banyaknya sarang yang mampu diambil dalam satu kali panen adalah 20-30 sarang. Satu sarang menghasilkan madu yang beratnya berkisar 5-20 Kg.

Perlengkapan yang digunakan petani untuk memanen madu adalah sarung tangan, sebo, tali, ketapel, baju yang tebal, celana tebal, gayung, jerigen, corong, pisau stainles. Berikut penjelasan proses pemanenan madu hutan tesso nilo :

1. Tahap pertama

   Tahap pertama ini adalah proses pengambilan madu dengan menggunakan tali untuk memanjat pohon sialang dan menentukan cabang/dahan mana yang akan dijadikan target untuk menempatkan tali dan para pelaku pemanen madu menggunakan alat tradisional berupa ketapel sebagai alat bantu untuk melontarkan tali ke cabang/dahan yang menjadi tujuan agar lebih mudah untuk mencapai ke ujung pohon tersebut.

2. Tahap kedua

   Tahap kedua adalah proses memanjat pohon sialang. Kelompok pemanen madu memanen madu dengan cara memanjat pohon sialang dengan bantuan tali. Petani madu menggunakan baju khusus untuk melindungi dirinya agar lebih aman dari sengat lebah tersebut.

3. Tahap ketiga

   Tahap ketiga adalah melakukan proses penirisan madu yang di ambil langsung dari pohon sialang tersebut.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. Tahap keempat

   Tahap keempat adalah melakukan proses pengemasan madu yang sudah didapatkan, madu dikemas dalam botol seperti dalam gambar dibawah ini.

Gambar 1.1. Prodak Madu Hutan Tesso Nilo

Berdasarkan gambar di atas dapat diketahui bahwa produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo ini dikemas dalam botol 250 ml dan dijual dengan harga Rp 60.000 perbotol, madu ini hanya menggunakan 1 bentuk kemasan botol yang berukuran 250 ml. Kemasan produk madu hutan tesso nilo dari kompetitor terlihat bahwasanya kemasan madu hutan tesso nilo terlihat lebih menarik dan lebih safety.

Madu Hutan Tesso Nilo adalah produk yang GREEN, karena :

1. Sistem pemanenan sarang lebah untuk menghasilkan madu memperhatikan sisi keberlanjutan.
2. Kegiatan ini membantu pengelolaan kawasan konservasi di Taman Nasional Tesso Nilo.
3. Pembuatan madu ini tidak menggunakan bahan kimia tambahan.
4. Diolah secara organik dengan memperhatikan aspek sanitasi peralatan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Madu Hutan Tesso Nilo adalah produk yang FAIR, karena:

1. Usaha kecil yang diolah oleh kelompok masyarakat di sekitar Taman Nasional Tesso Nilo.
2. Sistem usaha ini menjaga warisan leluhur dan kearifan tradisional.
3. Sistem perdagangan dilakukan dengan kesepakatan yang adil dan transparan antara produsen dan distributor.

Disisi lain diketahui bahwa produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki kekurangan sebagaiamana uraian berikut:

1. Kurangnya inovasi prodak karena produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo hanya memiliki satu kemasan yaitu hanya ukuran botol 250 ml.
2. Produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo belum terdaftar di BPOM, MUI dan SNI sehingga menimbulkan keraguan di beberapa konsumen untuk mengonsumsi produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Berikut adalah data jumlah penjualan Madu Hutan Tesso Nilo dan data hargapenjualan madu perbotol pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo :

Tabel 1.1 Data Jumlah Penjualan Madu Hutan Tesso Nilo Tahun 2015-2018

No	Tahun	Jumlah Penjualan	Persentase (%)
1	2015-2016	9600 Botol	6,25%
2	2016-2017	10200 Botol	2,94%
3	2017-2018	10500 Botol	0%
4	2018	10500 Botol	-

Sumber : Madu Hutan Tesso Nilo, 2019

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa setiap tahunnya produk dariMaduHutanTessoNilodari tahun2015-2018 meningkat sebesar 9,19%. Dari petani di dapatkan informasi bahwa ditahun 2017-2018 madu yang di peroleh dari hasil panen tidak mengalami peningkatan sehingga tidak tersediannya stock madu

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang dibutuhkan oleh konsumen. Oleh sebab itu, tahun 2017-2018 jumlah penjualan tidak meningkat.

Tabel 1.2Data HargaPenjualan Madu Perbotol Pada Usaha Madu Hutan Tesso Nilo

No	Tahun	Bulan	Harga Perbotol
1	2015	Maret	Rp 57.000
		Juli	
		September	
2	2016	Mei	Rp 60.000
		Oktober	
		Desember	
3	2017	April	Rp 60.000
		Agustus	
		Desember	
4	2018	Februari	Rp 60.000
		Mei	
		Agustus	

Sumber : Madu Hutan Tesso Nilo, 2019

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual pada pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo dari tahun 2015-2018 hanya mengalami kenaikan di tahun 2017 dan tahun berikutnya harga madu perbotolnya masih sama.

Berdasarkan hasil dari survey awal yang ditemukan di lapangan pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo ditemukan fenomenaberikut :

1. Kekurangan modal serta minimnya relasi dalam pemasaran sehingga madu hanya dijual kepada tengkulak dan secara pribadi oleh petani.
2. Masih minimnya pelatihan dan jaringan bisnis madu dalam rangka mengembangkan usaha madu berskala kecil menengah
3. Madu Hutan Tesso Nilo sulit didapatkan karena semakin berkurangnya jenis pohon sebagai habitat lebah, akibat adanya penenbangan liar dan perubahan status hutan dari hutan alam menjadi Hutan Tanaman Industri.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. Cara untuk memikat lebah hutan semakin berkembang petani merawat pohon sialang dan spesies bunga yang ada disekitaran pohon. Alternatif lain yang dapat dilakukan adalah dengan cara mengembangkan jenis pohon Randu Kapuk (Ceiba petandra) disekitar areal hutan tanaman sebagai habitat lebah sialang yang sangat disukai.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul : **"Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan"**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka dapatdirumuskan masalah pokokpenilitian ini adalah :"Bagaimanakah Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan ?".

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Di dalam setiap penelitian yang dilakukan pasti memiliki tujuanyang hendak dicapai. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah : "Untuk Mengetahui Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan".

2. Kegunaan Penelitian

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

a. Manfaat Teoritis, bahan informasi bagi ketua atau pemimpin Asosiasi Petani Madu Hutan Tesso Nilo dalam mengembangkan Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan.
b. Manfaat Praktis, bahan referensi atau salah satu sumber informasi bagi penelitian berikutnya yang pokok permasalahannya sama.
c. Manfaat Akademis, untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu pengetahuan yang telah diterima oleh penulis selama mengikuti perkuliahan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR

A. Studi Kepustakaan

1. Administrasi

Ilmu administrasi sering kali dikaitkan dengan kerjasama, maka terlihat jelas bahwa orang yang terlibat atau melakukan kerjasama dengan orang lain maka orang tersebut berhubungan dengan administrasi dan akan mengalami beberapa masalah yang terdapat pada administrasi

Menurut pendapatSiagian administrasi diartikansebagai keseluruhan proses kerja sama antara dua orang manusia atau lebih yang didasarkan atas pemikiran rasionalitas tertentu untuk mencapai sebuah tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.Definisi tersebut menggambarkan beberapa hal, yaitu:

a. Pertama administrasi sebagai seni maksudnya ialah suatu proses yang diketahui hanya permulaannya sedangkan akhirnya tidak diketahui.
b. Administrasi mempunyai unsur tertentu yaitu adanya dua manusia atau lebih dengan adanya tujuan yang ingin dicapai, adanya tugas dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan, adanya peralatan dan perlengkapan untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut kedalam golongan peralatan dan perlengkapan termasuk pula waktu, tempat, peralatan materi, serta sarana lainnya.

Dalam administrasi terdapat prinsip-prinsip yang diyakini sebagai pegangan atau acuan yang mendukung upaya pencapaian seuatu hasil yang diharapkan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

prinsip-prinsip administrasi tersebut seperti yang dikemukakan olehHenry Fayol (dalam Zulkifli, 2005;71).

Dengan demikian dapat disimpulkanbahwa administrasi adalah suatu bentuk kerjasama antara dua orang atau lebih yang dilakukan dalam suatu organisasi dalam suatu menetapkan sasaran dan untuk mencapai tujuan tertentu.

2. AdministrasiBisnis

Administrasi bisnis menurut Henri Fayol (2002)adalah bagian dari ilmu-ilmu sosial yang mempelajari tentangbagaimana sebuahproses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam upaya mencapai suatu tujuan, merupakan ilmu yang berfokus pada perilaku manusia. Sebagai ilmu administrasi mempunyai objek, subjek, dan metode. Objek dari ilmu administrasi bisnis adalah orang dengan perilakunya, subjek yang dipelajari bentuk atau bagian serta mekanisme kerjasama, sedangkan metode merupakan cara atau pemikiran yang dikembangkan untuk mencapai tujuan dari kerjasama tersebut.

Vermon A. Musselman, Jhon H. Jackson (1994) mengemukakan pendapat bahwa administrasi bisnis ialah jumlah keseluruhan aktifitas yang terorganisir dalam bidang perdagangan dan perniagaan serta industri.Penyediaan barang dan jasa agar terpenuhi kebutuhan masyarakat serta dapat memperbaiki kehidupan masyarakat. Dalam dunia perekonomian, bisnis memiliki karakteristik yaitu sebagai berikut yaitu berhubungan dengan berbagai barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan manusia.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

a. Penentuanharga yang sesuai

b. Akan ada kemungkinan mengalami kerugian.

3. Organisasi

Banyak para ahli yang memberikan mengemukakan pendapat mereka tentang organisasi. Salah satunya ialah Siagian (2004:6) mengatakan bahwa Organisasi merupakan setiap bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih yang saling bekerjasama, serta secara formal terikat dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang telah ditentukan dalam suatu ikatan yang terbagi dari beberapa orang yang disebut atasan dan seseorang atau kelompok yang disebut orang yang disebut bawahan.

Menurut Robbins (dalam Anoraga, 2007;161) organisasi merupakan kesatuan social yang dikoordinasi secara sadar, dengan sebuah batasan yang relative dapat didentifikasikan, yang bekerja atas dasar yang relative terus menerus untuk mencapai suatu tujuan bersama atau sekelompok tujuan.

Dengan melihat organisasi menurut pendekatan proses antara lain tergambar dalam pendapat Massie (dalam Zulkifli 2009;71) organisasi merupakan suatu kerja sama sekelompok orang yang membagi tugasnya diantara para anggota, menetapkan hubungan-hubungan kerja dan menyatakan aktivitas-aktivitasnya kearah pencapaian tujuan bersama.

Menurut Siagian (2006;6) organisasi didefinisikan sebagai setiap bentuk persekutuan antara dua orang atau lebi yang bekerja sama serta secara formal terikat dalam rangka pencapaiansuatu tujuan yang tela ditentukann dalam ikatan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang terdapat beberapa orang yang disebut atasan dan seorang kelompok yangdisebut bawahan.

Organisasi dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas kolektif dari orang-orang yang diawali dengan penetapan tujuan yang akan diraih, pembagian kerja dengan perincian tugas-tugas tertentu yang akan diraih, pendelegasian wewenang, pengawasa, dan diakhiri dengan evaluasidan tugas-tugas yang telah dilaksanakan.

Setiap organisasi berusaha untuk mencapai tujuan organisasinya secara efektif dan efesien.Oleh Karena itu, dalam sebuah organisasi dibutuhkan manajemen agar sumber daya organisasi dapat dikelola dan digunkana secara maksimal guna mencapai tujuan dan menjaga keseimbangan diantara tujuan-tujuan yang saling bertenangan dari pihak-pihak yang memilik kepentingan yang berbeda terhadap organisasi. Sedangkan pengertian organisasi menurut Manullang (dalam Hasibuan, 2005;119) adalah organisasi dalam arti dinamis (pengorganisasian) adalah suatu proses penetapan dan pembagian pekerja yang akan dilakukan, pembatas tugas-tusas dan tanggung jawab serta wewenang dan penetepan hubungan antara unsur-unsur organissi, sehingga memungkinkan orang-orang dapat bekerja bersama-sama seefektif mungkinuntuk pencapaian tujuan. Secara singkat organisasi adalah suatu perbuatan diferensiasi tugas-tugas.

Dari penjabaran diatas maka dapat dsimpulkan bahwa administrasi tidak dapat dipisahkan dari organisasi, hal ini terlihat bahwa bergerak atau tidaknya sebuah organisasi kea rah pencapaian tujuan sangat dipengaruhi pada sumber daya yang dimiliki oleh organisasi dalam menggerakan organisasi kearah yang telah

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ditentukan, sehingga tujuan yang ingin dicapai bersama tersebut terwujud sesuai dengan yag diinginkan.

4. Manajemen

Semua bentuk organisasi dimana orang-orang bekerja bersama mencapai tujuan yang telah ditetapkan, membutuhkan manajemen.Manajemen diperlukan organisasi agar usaha pencapaian tujuan menjadi lebih mudah.Maanjemen merupakan suatu kegiatan yang digunkan untuk mengatur kehidupan sehari-hari maupun mengatur organisasi agar kegiatan yang dilakukan dapat berjalan dengan efektif dan efesien.

Menurut Siagian (2004;5) manajemen dapat didefinisikan dari dua sudut pandang yaitu sebagai proses kegiatan penyelengara berbagai kegiatan dalam rangka penerapan tujuan dan sebagai kemampuan orang yang menduduki jabatan manajerial untuk memperoleh suatu hasil dalam rangka pencapaian tujuan melalui kegiatan orang lain.

Menurut Hasibuan (2005;7) yang mengatakan bahwa dengan adanya unsure-unsur akan dapat ditingkatkan. Unsur manajemen antara lain adalah :

a. *Man* dalam organisasi public dapat diartikan sebagai suatu yang sangat menentukan karena manusia yang membuat tujuan melakukan proses kegiatan untuk mencapai tujuan yang tela ditetapkan, tanpa manusia tidak akanada proses kerja.
b. *Money* atau uang penting sebagai alat ukur mengenai suatu usaha (besar kecilnya perusahaan diukur dari jumlah perputaran uang).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

c. *Materials* (bahan-bahan/perlengkapan). Manajemen ada karena adanya kegiatan manusia secara bersama-sama untuk mengurus material.

d. *Machines* (alat-alat). Mesin sebagai alat bantu kerja, memudahkan melaksanakan kerja, memberikan keuntungan terhadap tenaga kerja.

e. *Method* (cara-cara kerja). Tercapai atau tidaknya tujuan tergantung pada cara pelaksanaan dengan cara kerja yang baik akan memperlancar dan mempermudah jalannya pekerjaan.

f. *Market* dalam organisasi publik diartikan sebagai masyarakat atau warga negara dalam anggota.

Dengan demikian manajemen maka dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah suatu proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksaan dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

5. Pemasaran

Pemasaran merupakan sesuatu yang cukup menarik untuk dibahas dan dipelajari untuk saat ini sebeb bersifat universial.Dimana perdangan kita saat ini, sektor jasa memegang peranan yang cukup besar sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi.Berkembangnya industri dan teknologi membuat perusahaan semakin memperlukan bersaing untuk memproduksi kebutuhan kebutuhan masyarakatakan barang atau jasa. Untuk itu diperlukan suatu kemapuan untuk melihat jauh kedepan melalui suatu perencanaan yang matang dalam melakukan suatu tindakan pemasaran (marketing) agar dapat memulai suatu aktivitas dengan tepan dan bukanlah suatu hal yang mudah, akan tetapi diperlukan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

suatu inisiatif untuk mempelajari dan menguasai hal-hal yang berhubungan dengan pemasaran dalam mewujudkan penjualan yang menguntukngkan. Sebab pemasaran jasa ditemukan maka terlubuh dahulu dijelaskan pengertian pemasaran itu sendiri. Pemasaran (marketing) adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapatnenuaskankeinginan dan jasa baik itu kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial/calon konsumen, (Thamrin Abdullah, Francis Tantri, 2013;2).

Menurut Kertajaya (2001) dalam Buchari Alma (2016;2) pemasaran adalah menghubungkan penjual dengan pembeli potensial. Pemasaran adalah menjual barang, dan barang tersebut tidak kembali ke oprang yang menjualnya.Pemasaran adalah meberikan stantar kehidupan.

Menurut Philip Kotler (2009;3), pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dan mana masing-masing individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan penukaran produk yang bernilai bagi pihak lainnya.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu kegiatan manusia yang bertujuan agar tercapainya kebutuhan konsumen sehingga terciptanya kepuasan dari pihak konsumen.Dari terciptanya kepuasan konsumen maka diharapkan terjadinya kesinambungan pembeli dari produsen.Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang menyeluruh dari suatu kegiatan usaha yang meliputi perencanaan, penetapan harga, mempromosikan produk kemudian mendistribusikannya ke konsumen.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

6. Manajemen Pemasaran

Menurut Kotler dalam (Anoraga 2011;184) “Sebuah proses yang merencanakan dan melaksanakan konsep, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang dan jasa untuk menghasilkan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaarn yang sudah ditetapkan baik menurut perorangan dan organisasi”

Menurut Kotler dan Amstrong dalam (Buchari Alma 2016;130) “Manajemen pemasaran adalah kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi”

Menurut Buchari Alma (2011; 130) “Manajemen Pemasaran adalah prosesuntuk meningkatkan efesiensi dan efektifitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau oleh perusahaan”. Buchari Alma menjelaskan” Manajemen pemasaran adalah proses penetapan tujuan-tujuan pemasaran bagi suatu organisasi, perencanaan, dan pelaksanaan aktivitas untuk memenuhi tujuan tersebut, dan mengukur kemajuan ke arah pencapaiannya.

Tujuan dari manajemen pemasaran itu sendiri adalah untuk mempengaruhi tingkat, jangka waktu, komposisi permintaan, sehinggamembantu organisasi untuk mencapai sasarannya.Kemudian untuk meningkatkan efesiensi dan efektifitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individual atau perusahaan.

Berdasarkan pengertian manajemen pemasaran tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa manajemen adalah penyelenggaraan berbagai kegiatan seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengesaan yang dilakukan secara kompleks namun teratur, sehingga tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

7. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan bagian dari aktivitas pemasaran yang mempunyai peranan yang cukup penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk dan jasa yang ditawarkan. Untuk mengetahui lebih jelas, penulis akan menggunakan beberapa pendapat tentang bauran pemasaran oleh para ahli.

Menurut Panji Anoraga (2004;202) bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*Product,Price,Place,Promotion).*

Seperti disebut sebelumnya bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan alat bagi market yang terdiri dari berbagai elemen suatu program pemasaran dan positioning yang ditetapkan dapat berjalan sukses.Marketing mix pada produk barang yang kita kenal selama ini berbeda dengan marketing mix produk jasa. Hal ini terkaid dengan perbedaan karakteristik jasa dan barang mencakup 4P: *product, price, place, promotion*. Sebgai suatu bauran, elemen-elemen tersebut saling mempengaruhi satu sama lain sehingga bila salah satu tidak tepat pengorganisasiannya kan mempengaruhi startegi pemasaran secara keseluruhan.

a. *Price* (Harga)

   Menurut Panji Anoraga (2004;221) harga merupakan variable yang dapat dikendalikan dan yang dapat diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen. Harga semata-mata tergantung pada kebijakan perusahaan, tetapi tentu saja dengan mempertimbangkan berbagai hal.Murah dan mahalnya harga suatu produk sangat relative sifatnya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

b. *Place* (Tempat)

Place yaitu alat bauran pemasaran lain masuk kegiatan yang dilakukan perusahaan agar produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggannya. Menurut pandji Anoraga (2004;221)kegiatan yang sangat penting untuk membantu proses pemasaran yang dijalankan oleh sebuah perusahaan.

c. *Promotion* (Promosi)

Pandji Anoraga (2004;222) promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

d. *Product* (Produk)

Menurut Kotler dan Keller (07;4) Produk merupakan barang atau jasa yang di perjual belikan yang bisa di tawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskansebuah keinginan dan kebutuhan, termasuk organisasi, informasi, dan ide. Produk merupakan sesuatu yang bukan terbentuk yang berwujud saja.Tapi juga suatu bentuk tidak berwujud contohnya pelayanan jasa dan peruntukkan bagi pemesanan kebutuhan konsumen.

1) Merek

Merek merupakan nama, istilah, tanda, symbol atau lambing, desai, warna, atau kombinasi atribut-atribut produk lainnya yang diharapkan dapat memberikan identitas dan diferensiasi terhadap produk pesaing.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2) Kemasan

Pengemasan (*punckaging)* merupakan proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah *(container)* atau pembungkusan *(wrapper)* untuk suatu produk.

3) Pemberian label *(labeling)*

Labeling berkaitan erat dengan pengemasan, lebel merupakan bagian dari suatu produk yang menyampaikan informasi mengenai produk dan penjualan. Sebuah lebel bias merupakan sebuah bagian dari kemasan, atau bias pula merupakan etikel (tanda pengenal) yang dicentelkan pada suatu produk.

4) Layanan perlengkapan *(supplementary service)*

Produk apapun tidak terlepas dari unsure jasa atau layanan, baik itu jasa sebagai produk inti(jasa murni) maupun jasa sebagai pelengkap. Produk inti umumnya sangat bervariasi antara tipe bisnis yang satu dengan yang lain, tetapilayanan pelengkapnya memiliki kemasan.

5) Jaminan *(garansi)*

Jaminan adalah janji yang merupakan kewajibab produsen atas produknya kepada konsumen, dimana para konsumen akan diberi ganti rugi bila produk ternyata tidak dapat erfungsi sebagai mana yang diharapkan atau dijanjikan. Jaminan dapat meliputi kualitas produk, reparasi, ganti rugi (uang kembali atau produk ditukar), dan sebagainya.Jaminan sendiri ada yang bersifat tertulis dan ada pula yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

tidak tertulis.Jaminan ini dimanfaatkan sebagai aspek promosi, terutama pada produk-produk tahan lama.

8. Usaha Kecil Menengah

Usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena itu selain berperandaam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribbusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami strategi bahkan berhenti aktifitasnya, sector usaha kecil dan menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut.

Menurut Rudjito (2003;122) usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia yang memiliki peranan yang penting dalam perekonimian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja.

Anoraga (2002:249) di Indonesia banyak terdapat industri dengan beragam jenis usaha.Dengan keberadaan industri kecil menengah di Indonesia telah memiliki peran yang sangat penting didalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan ekspor non-migas.

Selain itu industry kecil sudah terbukti tahan terhadap gejolak pasang surut perekonomian gobal. Namun demikian, dalam proses usahanya industri kecil diindonesia banyak menghadapi berbagai masalah diantaranya seperti tenaga kerja dan modal (Anoraga, 2002:245).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

a. Tenaga kerja

Proses produksi tidak dapat hanya mengandalkan pemanfaatan fasilitas dengan teknologi modern, karena system produksi membutuhkan jasa tenaga kerja untuk memperlancar produksi yang kaan bermanfaat bagi masyarakat. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang terpenting dalam proses produksi untuk menghasilkan barang maupun atau jasa disamping faktor produksi modal, keahlian keusahawan dan sumberdaya alam.

Menurut UU No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, pengertian tenaga kerja adalah setiap orang mampu melakukan pekerjaan guna untuk menghasilkan barang dan jasa untuk memnuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat.

Menurut Sedermayanti (2014) tenaga kerja adalah jumlah seluruh penduduk dalam satu negara yang memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut setiap perusahaan dalam melaksanakannya.Tenaga kerja terdiri dari:

1) Angkatan kerja *(labour force)*adalah penduduk yang bekerja dan yang tidak bekerja tetapi siap untuk mencari kerja.
2) Bukan angkatan kerja adalah mereka yang masih sekolah, ibu rumah tangga, dan para penyandang cacat, serta lanjut usia.

Menurut Sadono Sukirno (2013) Tenaga kerja meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikannya, tenaga kerja dibedakan menjadi tiga golongan berikut:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

1) Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.
2) Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu dan ahli mereprasi TV dan radio.
3) Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup tinggi dan ahli dalam bidang tertentu seperti dokter, akutan, ahi ekonomi dan insinyur.

b. Permodalan

Dalam menjalankan suatu usaha modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu industry.Modal menurut polak (dalam skripsi hidayanti, dalam pegertian ekonomi umumnya mencakup benda benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin, alat-alat, perkakas dan barang produktif lainnya untuk suatu kegiatan usaha.

Menurut Anoraga (2002:267) Sumber modal yang digunakan digali oleh industry kecil antara lain dapat digolongkan menjadi dua kelompok yaitu sumber dalan internal dan eksternal. Sumber-sumber internal terdiri dari:

1) Tabungan pribadi yaitu dana tabungan pemilik
2) Laba yang ditahan yaitu dana yang diperoleh dari sisa laba yang tidak diambil bagi perusahaan kecil atau tidak dibagikan bagi koperasi.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3) Sumber-sumber eksterna dapat terdiri dari pihak lainyaitubank dan modal ventura.

Beberapa alternative yang dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya. Melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyisihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hubah, dan jenis-jenis pembiayaan lainnya. Dalam Anoraga (2002:268) modal ventura adalah suatu bentuk pernyataan modal yang bersifat sementara kedalam suatu perusahaan pasangan usaha (PPU) yang ingin mengembangkan usahanya, namun mengalami kesulitan dan pendanaan.

9. Konsep Pengembangan Usaha

Anoraga, (2007:66) Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.Jika suatu hal ini dapat di lakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Kegiatan bisnis ini dapat di mulai dari merintis usaha (starting), membangun kerja sama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franching*. Namun yang perlu ebih diperhatikan lagi adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Untuk melaksanakan pengembangan bisnis ini dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain (Anoraga,2011;129).

Menurut Anoraga pengembangan usaha ini meliputi perencanaan di bidang, permodalan, produksi, pemasaran serta sumber daya manusia. Berikut merupakan pengertian permodalan, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia menurut pendapat ahli :

a. Permodalan

1) Bambang Riyanto mengatakan bahwa modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya, kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli, atau pun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal (2014)
2) Drs. Moekijat berpendapat bahwa modal adalah semua hal yang dimiliki oleh perusahaan, termasuk uang tunai, kredit, hak membuat, serta menjual sesuatu (berupa paten), mesin-mesin, dan properti. Namun sering juga istilah modal dipandang sebagai hak milik total yang terdiri dari jumlah yang ditanam, surplus, dan semua keuntungan yang tidak dibagi.

b. Produksi

Menurut Anoraga (2006:249) produksi adalah suatu proses yang mentranformasi bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau barang jadi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sehingga mampu dikonsumsi dan menimbulkan nilai ekonomi. Berikut ini merupakan ruang lingkup produksi

1) Perencanaan output, meliputi penyeleksian, pendesainan produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen
2) Perencanaan kapasaitas, penentuan kapan dan berapa banyak fasilitas peralatan atau mesin, tenaga kerja yang ada.
3) Perencanaan agregat, menyangkut antisipasikebutuhan tenaga kerja, bahan baku dan penolong, dan fasilitas tahunan, bulanan dan mingguan
4) Manajemen persediaan, memutuskan berapa banyak bahan baku, pekerjaan dalam proses dan jumlah barang akhir
5) Perencanaan kebutuhan bahan, menentukan kapan memesan dan menghasilkan bahan dan bagaimana memenuhi jadwal pengiriman

c. Pemasaran

Banyak orang yang masih mengenai pengertian pemasaran dengan penjualan. Bahkan seringkali menggunakan istilah pemasaran untuk kegiatan periklanan atau penjualan. Semuanya itu sebenarnya hanyalah merupakan bagian dari kegiatan pemasaran.Pemasaran meliputi masalah penetapan produk, harga, saluran distribusi dan promosi oleh perusahaan selain kegiatan penjualan (Pandji Anoraga,1997)

1) Keinginan dan kebutuhan konsumen (*costumer want and needs*)

   Didalam pemasaran produk, perusahaan bukan hanya perlu meraih total penjualan melainkan juga harus mampu menjaga hubungan baik

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dengan konsumennya.Bila konsumen dikenal baik oleh pihak produsen atau sipenyedia barang, maka akan diketahui apa yang akan dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen tersebut sehingga produsen atau sipenyedia dan menantisipasi hal-hal yang melemahkan produk yang mereka tawarkan.

2) Harga yang memuaskan (*cost satisfy*)

Dalam hal tertentu hargaa yang terjangkaau oleh konsumen merupakan variaabel yang sangaat peting. Namun ada jugaa konsumen yang mau membeli barang yang ditawarkandengan hargaa yang relative mahal. Bila barang atau produk sesuai dengaan keinginn dan kebutuhan yang mereka suka, maka harga tersebut tidak akan menjadi masalaah bagi konsumen.

3) Tempat membeli

Yaitu tempat membeli barang atau jasa yang diminati oleh konsumen merupakan factor yang penting juga. Dalam perusahaan oleh konsumen akan memilih dan memperhatikan penjualan produk yang terpercaya daan bermutu produknya.

4) Komunikasi (*Communication*)

Tidak semua konsumenyang tahu atau mengerti dengan produk yang dipasarkan. Jadi harus membutuhkan komunikasi secara baik untuk membuat pelanggaran yakin untuk membeli barang atau jasa yang dipasarkan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

d. Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan bagian yang berhubungan dengan keputusan organisasi yang berdampak pada angkatan kerja atau angkatan kerja potensial perusahaan yang ruang lingkupnya lebih luas dan bukan hanya sekedar hal-hal yang bersifat administratif.

Bagian sumber daya manusia sangat efektif jika kebijaksanaan manajemen sumber daya manusia dibuat sesuai dengan misi dan tujuan khusus organisasi sehubungan dengan kebutuhan konsumen, manajemen sumber daya manusia harus membantu manajemen dalam kegiatan mengintegrasi dan mengkoordinasi kepentingan unsur-unsur pokok organisasi, dengan memutuskan untuk mempertinggi organisasi melalui produktvitas yang lebih tinggi dan kualitas produk dan jasa yang lebih tinggi yang akhirnya akan mempertinggi kepuasan konsumen.

Kunci keunggulan bersaing adalah menambah output dengan input sedikit sementara pada saat yang sama meningktakan kualitas produk atau jasa dan kepuasan konsumen

Sedangkan menurut Masiyah Kholmi (2003) ada beberapa aspek yang mempengaruhi prospek pengembangan Usaha KecilMenengah (UKM) diantaranya adalah :

1) Aspek Permodalan

Sebagian besar permodlan bersumber dari milik sendiri sehingga umumnya perusahaan kecil tidak berpengaruh adanya kenaikan nilai dollar dan akses memperoleh pinjaman, hal ini disebabkan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dokumentasi atas kegiatan beleum memadai, khususnya berkaitan dengan pembukuan, oleh karena itu pengelola tidak memiliki informasi yang cukup jelas mengenai kinerja finansial usaha yang di capai. Dengan demikian akan terjadi kesulitan melakukan pinjaman di bank atau proposal yang diajukan untuk memperoleh dana sangat diragukan validitasnya.

2) Aspek Produksi

a) Desain produk

Desain produk pada industry kecil cenderung selalu berubah,hanya meniru produk lain yang sudah ada di pasaran, perusahaan kurang berani mengubah desain produknya karena takut kehilangan pasar, sehingga sebagian besar membuat desain produknya hanya mengikuti order dari pembelinya atau melakukan variasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, serinng melakukan pasarserta melalukan penetapan waktu produksi untuk menghadapi permintaan produk.

b) Tenaga kerja

Tenaga kerja yang ada pada industry kecil rata-rata berpendidikan rendah, untuk itu perusahaan selalu mendorong karyawan bekerja lebih terampil dan menciptakan cara-cara kerja yang efesien.Pada umumnya pimpinan/pengelola perusahaan lebih mudah mengendalikan atau melakukan pengawasan tenaga kerja (karyawan), karena pimpinan langsung dapat memantau langsung

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

terhadap masing-masing karyawan ketika bekerja. Perlu diperhatikanmengenai tenaga kerja, kurangnya tambahan pengetahuan dari pihak perusahaanatau bekerja sama dengan pihak diluar perusahaan untuk memberikan pelatihan atau memberikan pengetahuan bagaimana dapat bekerja yang produktif dan lebih baik.

c) Alat produksi

Sebagia besar menggunakan alat produksi sederhana untuk proses produksi, umunya mesin yang digunakanberumur tua, dan kurang didukung adanya sumber daya yang memadai. Terjadi produktivitas rendah yang terjadi biaya tinggi, dan akhirnya perusahaan kecil kalah bersaing dengan perusahaan menengah dan besar.

3) Aspek Pemasaran

Secara umum perusahaan belum menggunakan suatu promosi penjualansecara tepat, cara promosi penjualan yang dilakukan sebagian besar melalui merk yang ada pada kemasan produk, adapun, hal ini disebabkan karena factor biaya relative tinggi bagi usaha kecil.

4) Aspek Kewirausahaan

Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lainusahanya dapat berjalan, terdapat upaya utuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi sangat tergantung pada kemampuan ang dimiliki, sebenarnya terdapat inisiatif untuk

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memajukan perusahaan, hanya karena terbatas pengetahuannya, maka seringkali yang dilakukan sebenarnya sudah lama dilakukan pihak lain.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu

No	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Lokasi	Hasil
1	2	3	4	5	6
1	Analisis Pengembangan Usaha Kerajinan Sentra Pandai Besi Amanah Di Kecamatan Rumbio Jaya Kabupaten Kampar	Pengembangan Usaha	Deskriptif Kuantitatif	Lokasi penelitian terdahulu terletak di Kecamatan Rumbio Jaya Kabupaten Kampar sedangkan peneliti ini terletak DesaLubuk Kembang Bungan Kabupaten Pelalawan dan objek penelitan pada proses penjualan madu hutan Tesso Nilo	Sentra pandai besi amanah belum mengalami pengembangan, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang menjadipengham bat diantaranya adalah sumber modal sentra pandai besi amanah masi menggunakan modal dari kelompok masing-masing yang membeli bahan baku
2	Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pesantren Annabila(Studi Kasus di Pesantren Annabila)	Pengembangan Usaha	Kualitatif, Deskriptif	Lokasi penelitian terdahulu terletak di Pesantren Annabila sedangkan peneliti ini terletak Desa Lubuk Kembang Bungan Kabupaten Pelalawan dan	Permasalahan yang dihadapi yaitu: Perusahaan ini Annabila yang ada di desa selo, kabupaten Purwodadi untuk mengembangkan usaha menajer harus mengoptimalisasi kan usahanya

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

No	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Lokasi	Hasil
1	2	3	4	5	6
				objek penelitan pada proses penjualan madu hutan Tesso Nilo	menajer dalam berkomunikasi sudah menggunakan keterbukaan dan dukungan dengan karyawannya.
3	Analisis Pengembangan Usaha Emping Melinjo Yang Memperoleh Kredit Dari Koperasi Tani Rejo KecamatanLimpung KabupatenBatang	Pengembangan Usaha	Deskriptif Kuantitatif	Penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif.	Permasalahan yang diperoleh yaitu: Bahwa modal, produksi, omset penjualan, jam kerja serta keuntungan langsung berpengaruh terhadappengembangan usaha
4	Pengembangan UKM Untuk Percepatan Peningkatan Ekonomi Daerah di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau	Pengembangan UKM	Deskriptif, Kuantitatif	Penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif.	Permasalahan yang dihadapi yaitu: Lemahnya struktur permodalan, ketersediaan bahan baku serta kesulitan dalam pemasaran, terbatasnya penguasaan teknologi dan lemahnya organisasi manajemen usaha, serta kurangnya kuantitas dan manajemen usaha, serta kurangnya

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

No	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Lokasi	Hasil
1	2	3	4	5	6
					kuantitas dan kualitas sumber daya manusia.

Sumber : Data Penelitian 2020

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pada penelitian penelitian terdahulu sama-sama meneliti tentang pengembangan usaha khususnya pada pengembangan usaha kecil menengah.Serta sebagian penelitian terdahulu dengan metode kualitatif sedangkan perbedaannya adalah sebagaian penelitian terdahulu dengan pendekatan kuantitatif serta lokasi yang berbeda.

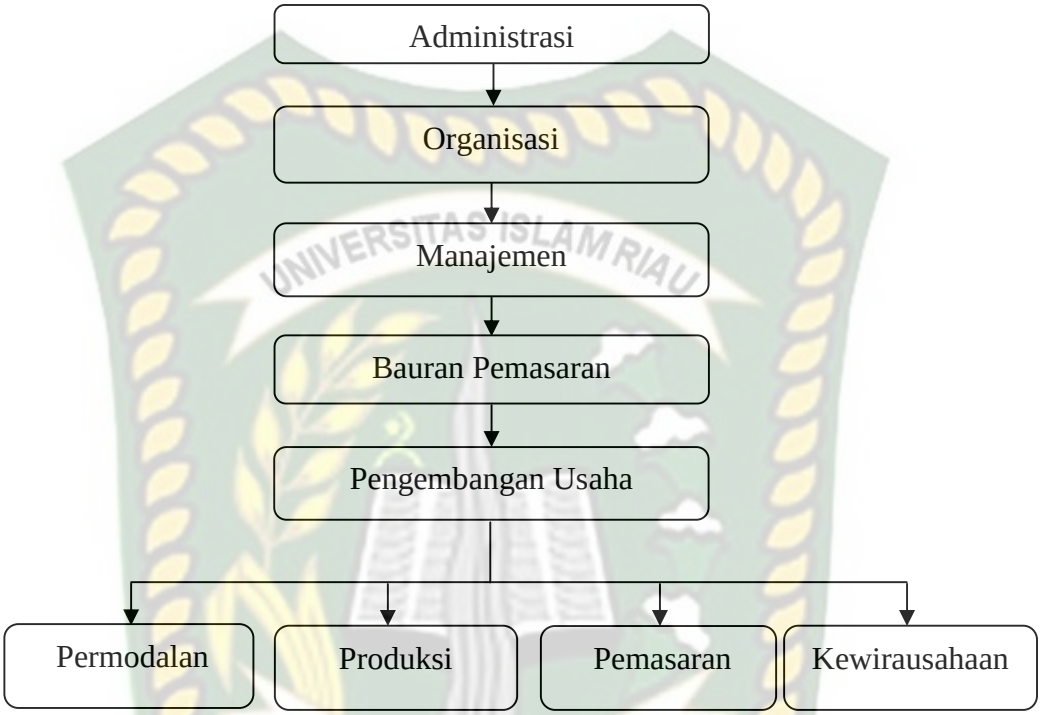
Setelah melihat dan membaca penelitian sebelumnya penulis mencoba untuk melakukan penelitian dengan judulAnalisis Proses Penjualan Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bungan Kabupaten Pelalawan.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran merupakan pejabaran hasil secara lisan maupun tulisan runtutan logika seseorang terkait atau hubungan atau berpengaruh salah satu kondisi fenomena tertentu yang sedang dijadikan objek pengamatan sehubungan dengan kualitas produk.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Gambar 2.1Kerangka Pikir Tentang Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan



Sumber : Data Olahan Penelitian,2019

D. Konsep Operasional

Untuk memudahkan pemberian pemahaman dalam menafsirkan istilah ataupun konsep terkait penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa konsep yang berhubungan langsung dengan penelitian ini.

1. Administrasi adalah keseluruhan aktivitas proses kerja sama yang dilakukan oleh usaha Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan.
2. Organisasi adalah suatu proses perencanaan yang meliputi penyusunan, pengembangan, dan pemeliharaan suatu struktur atau pola hubungan kerja dari orang-orang dalam suatu struktur atau pola hubungan kerjasama

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3. Manajemen adalah cara dalam mengatur orang lain atau pihak-pihak terlibat dalam satu lingkungan organisasi yang memiliki tujuan yang sama tanpa merasa terpaksa atau dengan senang hati.
4. Bauran pemasaran merupakan suatu strategi penjualan atas promosi serta penentuan harga bersifat unik serta dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling menguntungkan untuk pasar yang dituju
5. Pengembangan Usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dankreativitas.

E. Operasional Variabel

Tabel 2.2 : Operasional Variabel Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo Di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan

Konsep	Variabel	Indikator	Sub Indikator
1	2	3	4
Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007:66)	Pengembangan Usaha	a. Permodalan	a. Sumber permodalan b. Manajemen pembukuan
		b. Produksi	a. Jumlah b. Desain Produk c. Tenaga Kerja
		c. Pemasaran	a. Harga b. Merk Promosi
		d. Kewirausahaan	a. Pelatihan b. Sumber daya manusia

Sumber : Data Olahan Penelitian,2020

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan tipe penelitian yang penulis gunakan adalah tipe penelitian dengan motede penelitian kualitatif karena peneliti mengumpulkan data dengan menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data dengan cara melakukan pengamatan ditempat penelitian dengan jelas, sehingga data memberikan keterangan lengkap megenai perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif,karenauntuk mengetahui pengembangan usaha pada usaha madu hutan tesso nilo melalui wawancara dengan pelaku usaha dan mengamati secara langsung terhadap usaha madu hutan tesso nilo. Metode kualitatif diginakan untuk mendapatkan data yang mendalam, makna data yang sebenarnya, data yang pasti merupakan suatu nilai yang ada (Sugiyono;2017;26).

B. Lokasi Penelitian

Dalam melakukan penelitian diperlukan lokasi tempat penulis meneliti. Penelitian ini dilakukan di desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan. Alasan penulis melakukan penelitian tersebut karena madu ini telah lama bekerja sama dengan perusahaan oriflame dan memiliki kualitas madu yang tidak kalah saing dengan produk madu yang sudah beredar di pasaran.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

C. Informan

Penelitian kualitatif tidak dimaksudkan untuk membuat generalisasi dan hasil penelitian. Oleh karena itu, pada penelitian kualitatif tidak dikenal adanya populasi dan sampel (Bagong Suyanto 2005;20). Dalam penelitian ini sampel penelitian merupakan orang-orang yang dianggap paling tahu tentangpermasalahan yang akan diteliti. Sampel dalam penelitian ini disebut sebagai informan, informan adalah seseorang yang benar-benar mengetahui suatu persoalan atau permasalahan tertentu yang darinya dapat diperoleh informasi yang jelas, akurat dan dapat dipercaya baik berupa pernyataan, keterangan, atau data yang dapat membantu dalam memahami persoalan atau permasalahan tersebut.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pemilik usaha di Madu Hutan Tesso NiloBapak Wazar sebagai key informandalam menggali informasi yang dibutuhkan oleh peneliti dalam menggali informasi.

Tabel 3.1 : Tabel Jumlah Informan Penelitian

No	Informan	Jumlah
1	Pemilik Usaha	1 orang
2	Pegawai	2 orang
Jumlah		**3 orang**

Sumber : Data Olahan Peneliti 2019

D. Teknik Penarikan Sampel

Sampel atau informan dalam penelitian di Madu Hutan Tesso Nilo penulis menerapkan dengan menggunakan *purposive sampling*. Hal ini dikarenakan pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan,

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

atau mungkin dia sebagai pemimpin sehingga akan memudahkan peneliti menjelajah obyek/situasi sosial yang diteliti.

E. Jenis dan Sumber Data

Adapun Jenis dan Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

1. Data Primer

   Data primer menurut Sugiyono (2013;193) adalah sumber data yang langsung memberikan data utama atau data pokok penelitian. Data pokok dapat di deskripsikan sebagai jenis data yang diperoleh langsung dari tangan subjek penelitian atau reponden atau informan.

2. Data Sekunder

   Data sekunder menurut Sugiyono (2013;193) adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Misalnya lewar orang lain atau lewat dokumen. Peneliti juga mengambil data-data yang relevan dari buku-buku literature dan internet sesuai data yang diperlukan untuk memperjelas penilaian yang dilakukan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang diperoleh penulis dalam proses pengumpulan data dari berbagai penelitian yaitu sebagai berikut :

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

1. Teknik Wawancara

   Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang bertujuan untuk mendapatkan informasi yang tepat dari narasumber yang terpercaya. Wawancara dilakukan dengan cara penyampaian sejumlah pertanyaaan daari pewawancara kepada narasumberSugiyono (2013;198). Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan tujuan memperoleh informasi terkait dengan Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga.Penelitian dilakukan dengan Pemilik Usaha dan pegawai Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga.

2. Teknik Observasi

   Observasi merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan terhadap kinerja karyawan Sugiyono (2013;166).Observasi dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana permasalahan yang ada dilapangan serta untuk mengumpulkan data-data penting terkait dengan Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga.

3. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah mengumpulkan data dengan cara mengalir atau emngambil data-data dari catatan, dokumentasi, administrasi yang sesuai dengan masalah yang diteliti atau mengambil gambar atau foto tempat penelitian diadakanSugiyono (2013;240). Dokumentasi dalam penelitian

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

merupakan data-data terkait Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga baik dari data penduduk dalam berupa arsip serta foto-foto proses pemanenan madu serta proses pengemasan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan apabila data empiris yang diperoleh adalah data kualitatif berupa kumpulan berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka serta tidak dapat disusun dalam kategori-kategori/struktur klasifikasi. Data bisa saja dikumpulkan dalam aneka macam cara(observasi, wawancara, intisari dokumen, pita rekaman)dan biasanya diproses terlebih dahulu sebelum siap digunakan(melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih-tulis), tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang biasanya disusun ke dalam teks yang diperluas, dan tidak menggunakan perhitungan matematis atau statistika sebagai alat bantu analisis. Kegiatan analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verivikasi. Terjadi secara bersamaan berarti reduksi data , penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verivikasi sebagai sesuatu yang saling jalin menjalinmerupakan proses siklus dan interaksi padasaat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk sejajar yang membangun wawasan umum yang disebut “analisis” (Ulber Silalahi, 2009: 339).

Teknik analisisdata yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi datadan triangulasi.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Dari hasil analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan.berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti:

1. Reduksi Data

   Reduksi data bukanlah suatu hal yang terpisah dari analisis. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Kegiatan reduksi data berlangsung terus-menerus, terutama selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung atau selama pengumpulan data.Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi, yaitu membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, dan menulis memo.Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverivikasi. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.Jadi dalam penelitian kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara: melalui seleksi ketat, melalui ringkasan atau uraian sigkat, menggolongkan dalam suatu pola yang lebih luas, dan sebagainya.

2. Triangulasi

   Selain menggunakan reduksi data peneliti juga menggunakan teknik Triangulasi sebagai teknik untuk mengecek keabsahan data.Dimana dalam

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pengertiannya triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dalam membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2004:330)Triangulasi dapat dilakukan dengan menggunakan teknik yang berbeda (Nasution, 2003:115) yaitu wawancara, observasi dan dokumen. Triangulasi ini selain digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data. Menurut Nasution, selain itu triangulasi juga dapat berguna untuk menyelidiki validitas tafsiran peneliti terhadap data, karena itu triangulasi bersifat reflektif.

3. Menarik Kesimpulan

Kegiatan analisis ketiga adalah menarik kesimpulan dan verivikasi.Ketika kegiatan pengumpullan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan-kesimpulan “final” akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan pemberi dana, tetapi sering kali kesimpulan itu telah sering dirumuskan sebelumnya sejak awal.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB IV

DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

A. Kabupaten Pelalawan

1. Gambaran Umum Kabupaten Pelalawan

Nama kebupaten pelalawan berawal dari nama sebuah kerajaan Pelalawan yang berasal dari kerajaan pekantua yang didirikan oleh Maharaja Indera pada tahun 1380 M yang pusat kerajaannya berada dipinggir sungai Kampar. Kerajaan ini mulai terkenal pada masa pemerintahanSyed Abdurrahman fachruddin (1811-1822). Raja terakhir kerajaan Pelalawanadalah Tengku Besar Kerajaan Pelalawan yang memerintah Tahun 1940-1945.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 53 Tahun 1999 tentang Pembentukan 8 (delapan)Kabupaten/Kota di Provinsi Riau yang diresmikan oleh Menteri Dalam Negri pada tanggal 12 Oktober 1999 di Jakarta dan Operasi Pemerintah Daerah tanggal 5 Desember 1999, salah satu diantaranya adalah Kabupaten Pelalawan. Kabupaten ini memiliki luas 13.256,70 Km^2 dan pada awal terbentuknya terdiri atas 4 (empat) Kecamatan, yaitu : Langgam, Pangkalan Kuras, Bunut dan Kuala Kampar. Dalam perkembangannya, Kabupaten Pelalawan secara administrartif terdiri atas, 12 wilayah kecamatan yang meliputi 93 pemerintahan desa, dan 12 Pemerintahan Kelurahan, 35 desa berada dipinggiran sungai 8 Desa berbatasan dengan laut, 50 Desa berada di kawasan perkebunan, PIR Trans dan Pedalaman 12 desa terdapat di kota sedang dan kecil, yang mana keberadaan kabupaten pelalawan ini sangat manunjang dilakukan infestasi danberbagai sektor terutama perkebunan kelapa sawit maupun perkebunan lainnya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Kabupaten Pelalawan terletak dipesisir Pantai Timur pulau Sumatera antara 1,25‟‟ Lintas Utarasampai 0,20‟‟ Lintang selatan dan antara 100,42‟‟ Bujur Timur sampai 103,28‟‟ Bujur Timur dengan batas wilayah adalah sebagai berikut :

a. Sebelah Utara, berbatasan dengan Kecamatan Sungai Apit, Kecamatan Siak Kabupaten Siak dan Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Bengkalis.
b. Sebelah Selatan, berbatasan dengan Kecamatan Keteman, Kecamatan Mandah, Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir dan Kecamatan Rengat, Kecamatan Pasir Penyu, Kecamatan Peranap, Kuala Cenaku Kabupaten Indragiri Hulu serta Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten Kuantan Singingi.
c. Sebelah Barat berbatasan dengan kkecamatan Kampar Kiri, Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar dan Kecamatan Tenayan Raya dan Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru.
d. Sebelah Timur berbatasan dengan Provinsi Kepulauan riau.

Luas wilayah Kabupaten Pelalawan kurang lebih 1.282.181,47 Ha atau 13,21% dari luas wilayah Provinsi Riau (9.456.160 Ha). Kabupaten Pelalawan terdiri dari 12 Kecamatan dengan Kecamatan Terluas adalah Kecamatan Teluk Meranti yaitu 391.140,47 Ha atau (30,45 %) dan yang paling kecil adalah Kecamatan Pangkalan Kerinci dengan luas 18.716,16 Ha atau 1,39% dari luas Kabupaten Pelalawan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Salah satu ciri demografi di Indonesia adalah penyebaran penduduk yang tidak merata. Sampai akhir tahun 2012 tercatat jumlah penduduk Kabupaten Pelalawan hasil proyeksi yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Pelalawan adalah sebanyak 356.945 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki 188.013 Jiwa (51,95%) dan perempuan 168.932 jiwa (48,05%). Secara secara keseluruhan penduduk laki-laki lebih banyak dibanding penduduk perempuan, seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Pelalawan

No	Nama Kecamatan	Jumlah Penduduk	Laju Pertumbuhan Penduduk
1	Langgam	34.927	8,09
2	Pangkalan Kerinci	144.915	11,35
3	Bandar Sei Kijang	45.490	12,62
4	Pangkalan Kuras	65.370	7,10
5	Ukui	42.110	5,95
6	Pangkalan Lesung	34.412	6,26
7	Bunut	17.058	6,93
8	Pelalawan	21.391	6,49
9	Bandar Petalangan	14.646	4,44
10	Kuala Kampar	18.271	0,40
11	Kerumutan	26.332	3,18
12	Teluk Meranti	18.700	2,68
Jumlah		483.622	6,71

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Pelalawan Tahun 2020

2. Gambaran Umum Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan

Kecamatan Ukui merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Pelalawan dengan luas wilayah sebesar 6.15,08 $Km^{2.}$Kecamatan Ukui terletak di koordinat 3.1179 LS dan 102.1429 BT. Kecamatan Ukui memiliki 72 RW dan 230 RT. Sebagaimana tabel berikut:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan

No	Desa/Kelurahan	Status Pemerintahan	Kepadatan Penduduk
1	**2**	**3**	**3**
1	Ukui	42.110	67 jiwa/Km^2

Sumber: Kecamatan Ukui dalam Angka, 2020

Sementara itu Kecamatan Ukui Memiliki Jumlah Penduduk sebanyak 42.110 jiwa dengan kepadatan penduduk 67 jiwa/Km^2

Kecamatan Ukui Memiliki beberapa UKM dalam berbagai bidang industri yang sangat butuh perhatian dari pemerintah baik dari Kecamatan Ukui maupun Kabupaten Pelalawan.

Tabel 4.3 Jumlah UKM di Kecamatan Ukui

No	Desa/Kelurahan	Jenis UKM	Jumlah
1	**2**	**3**	**3**
1	Silikuan Hulu	1. Kue Kering	2
		2. Keripik Pisang	1
2	Lubuk Kembang Sari	1. Madu	1
		2. Keripik Pisang	2
		3. Mie Basah	3
		4. Keripik Bawang Rengat	1
3	Lubuk Kembang Bunga	1. Keripik Bawang Rengat	2
		2. Keripik Ubi	2
		3. Tahu	1
4	Air Hitam	1. Madu	1
		2. Keripik Ubi	2
		3. Jahit dan Bordir	1
		4. Tahu	1
5	Kampung Baru	1. Kacang Tujin	1
		2. Bengkel Las	1
		3. Madu	1
6	Ukui Satu	1. Perabot	1
		2. Mie Basah	1
7	Ukui Dua	1. Madu	1
		2. Dodol	2
		3. Kue Kering	3
8	Bukit Gajah	1. Mie Basah	2
		2. Tempe	1

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

		3. Sirup Bunga Rosela	2
9	Bukit Jaya	4. Bengkel Las	1
		5. Keripik Ubi	3
		6. Tempe	1
10	Air Emas	1. Jahit dan Bordir	1
		2. Tahu	1
11	Tri Mulya Jaya	1. Sirup Bunga Rosela	1
		2. Perabot	1
		3. Tahu	1
12	Bagan Limau	1. Konveksi Seragam Sekolah	1
		2. Keripik Ubi	2
		3. Keripik Bawang Rengat	2
		4. Mie Basah	2
Jumlah			**53**

Sumber: Kecamatan Ukui dalam Angka, 2020

3. Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan

Usaha Madu Hutan Tesso Nilotelah berdiri secara turun temurun. Sehingga tidak jelas diketahui tahun awal memulai usaha madu. Namun perkembanganusaha madu ini mulai maju dimulai dari tahun 1995 dengan seringnya mengikuti pelatihan-pelatihan usaha yang sering dilakukan oleh pemerintah maupun swasta. Perlengkapan yang digunakan petani untuk memanen madu adalah sarung tangan, sebo, tali, ketapel, baju yang tebal, celana tebal, gayung, jerigen, corong, pisau stainles. Berikut penjelasan proses pemanenan madu hutan tesso nilo :

1. Tahap pertama

   Tahap pertama ini adalah proses pengambilan madu dengan menggunakan tali untuk memanjat pohon sialang dan menentukan cabang/dahan mana yang akan dijadikan target untuk menempatkan tali dan para pelaku pemanen madu menggunakan alat tradisional berupa ketapel sebagai alat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

bantu untuk melontarkan tali ke cabang/dahan yang menjadi tujuan agar lebih mudah untuk mencapai ke ujung pohon tersebut.

2. Tahap kedua

   Tahap kedua adalah proses memanjat pohon sialang. Kelompok pemanen madu memanen madu dengan cara memanjat pohon sialang dengan bantuan tali. Petani madu menggunakan baju khusus untuk melindungi dirinya agar lebih aman dari sengat lebah tersebut.

3. Tahap ketiga

   Tahap ketiga adalah melakukan proses penirisan madu yang di ambil langsung dari pohon sialang tersebut.

4. Tahap keempat

   Tahap keempat adalah melakukan proses pengemasan madu yang sudah didapatkan, madu dikemas dalam botol seperti dalam gambar dibawah ini.

Gambar 4.1. Prodak Madu Hutan Tesso Nilo

Berdasarkan gambar di atas dapat diketahui bahwa produk madu usaha Madu Hutan Tesso Nilo ini dikemas dalam botol 250 ml dan dijual dengan harga Rp

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

60.000 perbotol, madu ini hanya menggunakan 1 bentuk kemasan botol yang berukuran 250 ml. Kemasan produk madu hutan tesso nilo dari kompetitor terlihat bahwasanya kemasan madu hutan tesso nilo terlihat lebih menarik dan lebih safety. Madu Hutan Tesso Nilo adalah produk yang GREEN, karena :

1. Sistem pemanenan sarang lebah untuk menghasilkan madu memperhatikan sisi keberlanjutan.
2. Kegiatan ini membantu pengelolaan kawasan konservasi di Taman Nasional Tesso Nilo.
3. Pembuatan madu ini tidak menggunakan bahan kimia tambahan.
4. Diolah secara organik dengan memperhatikan aspek sanitasi peralatan.

Madu Hutan Tesso Nilo adalah produk yang FAIR, karena:

1. Usaha kecil yang diolah oleh kelompok masyarakat di sekitar Taman Nasional Tesso Nilo.
2. Sistem usaha ini menjaga warisan leluhur dan kearifan tradisional.
3. Sistem perdagangan dilakukan dengan kesepakatan yang adil dan transparan antara produsen dan distributor.

Berikut adalah data jumlah penjualan Madu Hutan Tesso Nilo dan data harga penjualan madu perbotol pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo :

Tabel 4.4 Data Jumlah Penjualan Madu Hutan Tesso Nilo Tahun 2015-2018

No	Tahun	Jumlah Penjualan	Persentase (%)
1	2015-2016	9600 Botol	6,25%
2	2016-2017	10200 Botol	2,94%
3	2017-2018	10500 Botol	0%
4	2018	10500 Botol	-

Sumber : Madu Hutan Tesso Nilo, 2019

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa setiap tahunnya produk dari Madu Hutan Tesso Nilo dari tahun 2015-2018 meningkat sebesar 9,19%. Dari petani di dapatkan informasi bahwa ditahun 2017-2018 madu yang di peroleh dari hasil panen tidak mengalami peningkatan sehingga tidak tersediannya stock madu yang dibutuhkan oleh konsumen. Oleh sebab itu, tahun 2017-2018 jumlah penjualan tidak meningkat.

Tabel 4.5Data Harga Penjualan Madu Perbotol Pada Usaha Madu Hutan Tesso Nilo

No	Tahun	Bulan	Harga Perbotol
1	2015	Maret	Rp 57.000
		Juli	
		September	
2	2016	Mei	Rp 60.000
		Oktober	
		Desember	
3	2017	April	Rp 60.000
		Agustus	
		Desember	
4	2018	Februari	Rp 60.000
		Mei	
		Agustus	

Sumber : Madu Hutan Tesso Nilo, 2019

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa harga penjualan pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo dari tahun 2015-2018 hanya mengalami kenaikan di tahun 2017 dan tahun berikutnya harga madu perbotolnya masih sama.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan

Pengembangan adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi produk pendidikan. Penelitian ini mengikuti suatu langkah-langkah secara siklus. Langkah penelitian atau proses pengembangan ini terdiri atas kajian tentang temuan penelitian produk yang akan dikembangkan, mengembangkan produk berdasarkan temuan-temuan tersebut (Setyosari, 2013: 222).

1. Permodalan

Sebuah usaha dapat dikembangkan jika memiliki modal yang cukup untuk melakukan pengembangan atas usaha yang dilakukan. Di ketahui dari hasi wawancara peneliti dengan pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan bahwa secara umum modal dari Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan adalah modal dari dana pribadi dari pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan. Sebagaimana hasil wawancara berikut:

> “Kalau untuk modal kami ya modal sendiri tapi kami kadang dapat bantuan misalnya kami pernah dapat bantuan modal dari Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan” (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan sebagian besar berasal dari modal sendiri.Seiring berjalannya waktu Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan menerima beberapa sumbangan usaha dari berbagai pihak dengan mengikuti pelatihan-pelatihan usaha kecil menengah.Salah satu badan yang memberikan pelatihan dan sumbangan kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan adalah Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan.

Hal senada juga di ketahui dari salah satu pegawai dari Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Sumber usaha bapak saya ini sebenarnya dari modal sendiri karena ini sebenarnya bapak meneruskan dari atuk saya. Tapi bapak saya pernah dapat bantuan beberapa kali ya tidak besar jumlahnya tapi lumayan untuk bantu-bantu membeli alatproduksi madu kami" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa salah satu pegawai usaha Madu Hutan Tesso Niloadalah salah satu anggota keluarga pemilik yaitu anak perempuannya yaitu bernama Asyfa. Dari hasil wawancara di atas juga diketahui bahwa modal dari usaha Ayahnya berasal dari dana sendiri karena usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah usaha milik keluarga secara turun temurun yang ia tau dari kakeknya. Namun setelah usaha Madu Hutan Tesso Nilo dipegang sepenuhnya oleh Ayahnya maka terjadilah perkembangan yang pesat oleh usaha

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Madu Hutan Tesso Nilo yang dimulai dengan sering mengikuti pelatihan-pelatihan tentang pengembangan usaha kecil menengah serta mendapatkan bantuan-bantuan baik berupa dana uang tunai maupun bantuan alat-alat dalam menunjang produksi dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Hal tersebut juga di sampaikan oleh pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang bertugas sebagai pemanen madu di hutan.Sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Setau saya bapak modal sendiri karena ini usaha dari bapaknya yang sekarang sudah meninggal.Tapi bapak pernah dapat bantuan usaha dari luar. Karena waktu itu saya dapat bonus" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo bermodal dari dana pribadi dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo serta pernah beberapa kali usaha Madu Hutan Tesso Nilo menerima bantuan modal yang diketahui bahwa pegawai-pegawainya mendapatkan bonus dalam bentuk uang oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Membahas tentang usaha tidak akan lepas tentang pembukuan di usaha tersebut sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Pembukuannya ya sederhana aja. yang penting pengeluaran dan pemasukan tercatat dengan rapi dan mudah kami mengerti maklumlah kami sudah tua. Kalau yang membukukan usaha kami ini, anak kami yang tugasnya mencatatnya karena dia yang sekolah SMK Perkantoran" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo dalam persoalan dengan pembukuan di lakukan oleh seorang yang di anggap mampu dan mengetahui tentang pembukuan yaitu anak perempuan yang merupakan tamatan dari SMK Perkantoran.Dalam hal ini diketahui secara umum

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pembukuan untuk mengetahui tentang pengeluaran dan pemasukan.Pemberian kepercayaan kepada anak perempuannya dikarenakan anak perempuan pemilik merupakan tamatan dari SMK dengan Jurusan Perkantoran sehingga di rasa memiliki kemampuan dalam melakukan pembukan dalam usaha Madu Hutan Tesso Nilo ini.

Hal senada juga di sampaikan oleh anak dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo tentang pembukuan tentang usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut;

> "Pembukuan usaha madu bapak ini saya yang catat karena bapak percayakan ke saya karena saya tamatan SMK Perkantoran jadi tau sedikit gimana catat pembukuan. Kalau bentuk pembukuannya ya sederhana tapi saya selain catat dibuku langsung tapi saya simpan juga di laptop saya supaya mudah saya mengolahnya" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahuibahwa pembukuan dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dilakukan secara sederhana karena ia hanya tamatan SMK Perkantoran. Diketahui lain juga diketahui bahwa selain dilakukan pembukuan dilakukan secara manual juga di simpan di gadget dari anak pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Selain itu hal senada juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Saya tidak tau tentang pembukuan karena yang mencatat pembukuan si Asyfa, anak perempuan bapak karena Asyfa sekolah SMK. Kalau kami kami kan orang luar dan kami juga tidak mengerti tentang pembukuan-pembukuan" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pembukuan di lakukan oleh Asyfa anak dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo karena ia yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memiliki pendidikan SMK Perkantoran sedangan pemilik dan pegawai lainnya hanya berpendidikan rendah. Sehingga hanya Asyfa yang memiliki kemampuan melakukan pembukuan dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

2. Produksi

Menurut Anoraga (2006:249) produksi adalah suatu proses yang mentranformasi bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau barang jadi sehingga mampu dikonsumsi dan menimbulkan nilai ekonomi.

Dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti diketahui tentang produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Sebenarnya tidak tentu dalam sekali panen karena bisa dapat banyak madu kadang juga tidak. Tapi rata-rata sebulan bisa sampai 600-800 botol sebulan" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa panen tidak dilakukan setiap waktu melainkan hanya pada waktu tertentu yaitu pada musim panen lebah.Namun jika dilihat dari jumlah produksi dapat menghasilkan 600-800 botol dalam sebulan.

Hal senada juga disampaikan oleh anak dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Sebenarnya tidak tentu dalam sekali panen karena bisa dapat banyak madu kadang juga tidak.Tapi rata-rata sebulan bisa sampai 600-800 botol sebulan.Untuk jumlah produksinya tidak pasti sebenarnya tergantung musim buah atau tidak. Secara umum ya kisaran 700 botolanlah dalam sebulan tapi cukuplah untuk memenuhi permintaan" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa panen madu hanya dilakukan oleh pada saat tertentu misalkan pada musim buah dimana banyak nektar dari tumbuh-tumbuhan sebagai makanan madu yang menjadi bahan baku dari madu. Sehingga dalam hal ini jumlah produksi tidak memiliki jumlah pasti karena panen madu tidak dapat dilakukan setiap waktu.Dalam sebulan usaha Madu Hutan Tesso Nilo rata-rata mampu memproduksi sekitar 600-800 botol dalam sebulan dan tetap mampu memenuhi permintaan madu.

Disisi lain pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo juga menyampaikan tentang produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara:

> "Jumlah pastinya saya tidak tau tapi kalau di hitung-hitung ya banyak karena kalau sekali kirim bisa sampai berkardus-kardus botol madu. Tapi jumlahnya tidak tau saya" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diektahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak ada ukuran pasti dalam jumlah produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo karena berbagai alasan namun yang pegawai tersebut diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo selalu mengirimkan beberapa kardus berisi botol-botol madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang diperkirakan jumlahnya ratusan botol.

Selain dalam hal produksi, desain dari sebuah usaha adalah penentu dalam menarik minat konsumen untuk membeli. Hal ini juga disampaikan oleh pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Desain prodak kami sedeharna. Ya di kemas pakai botol plastik ukurannya 250 ml dan dijual dengan harga Rp 60.000 perbotol. Produk kami cuma ada dalam 1 botol kemasan saja. Kami pilih kemasan botol ya karena terlihat menarik dan tidak mudah tumpah karena kami press botol madu kami"

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

(Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo dikemas dalam botol plastik dalam satu ukuran yaitu botol berukuran 250ml. prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Diketahui bahwa pemilihan kemasan tersebut adalah untuk mmberikan keamanan dari madu.Botol plastik dianggap sebagai bahan yang aman dan tidak mudah tumpah. Dari segi tutup dari kemasan juga dilakukan secara press agar tetap aman hingga sampai ke tangan konsumen. Prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo di jual dengan harga sebesar Rp 60.000 perbotol.

Hal senada juga disampaikan oleh Asyfa anak pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo sekaligus pegawai yang bertugas sebagai pembukuan dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Desain prodak madu kami sederhana saja dan itu kami desain sendiri sebenarnya. Awalnya kami tidak pakai merk dan botol khusus karena dulu kami hanya pakai botol-botol bekas. Setelah bapak ikut pelatihan UMKM barulah bapak buat merk dan dikemas di botol khusus jadi lebih menarik" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pada awalnya usaha Madu Hutan Tesso Nilo diketahui tidak menggunakan botol khusus karena kurangnya modal serta kurangnya pengetahuan tentang cara mengembangkan usaha khususnya usaha kecil menengah. Sebelum usaha Madu Hutan Tesso Nilo menggunakan botol khusus dengan pengemasan yang baik seperti sekarang, usaha Madu Hutan Tesso Nilo awalnya hanya menggunakan botol-botol bekas yang biasanya berupa botol bekas dari air mineral maupun sirup.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Hal lain juga disampaikan oleh pegawai dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Desainnya yang buat anak bapak yang Asyfa karena dia yang mengerti dan bapak juga sering ikut pelatihan-pelatihan. Jadi bapak juga ikut memilih gambar untuk di tempel di botol" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa desain dari prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo dibuat oleh Asyfa anak perempuan dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo agar prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dapat menarik perhatian dari konsumen.Selain itu diketahui bahwa penggunaan desain pada prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo setelah pemilik mengikuti pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh pihak pemerintah dan swasta.

Terakhir hal yang berkaitan dengan produksi adalah berkaitan dengan jumlah pegawai sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Kami usaha kecil jadi ya tidak terlalu banyak anggota. Saya yang pemilik juga ikut memanen dengan 3 anggota saya yang khusus memanen dan 2 orang yang tugas mengemas dan 1 anak saya sebagai yang ikut mengemas dan mencatat pembukuan" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahuibahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak memiliki anggota yang terlalu banyak, usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki anggota yang terdiri dari 3 orang yang bertugas memanen kemudian1 orang bertugas melakukan pembukuan usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang juga diperbantukan untuk mengemas madu hasil panen dengan di bantu dengan 1 orang anggota.

Hal senada juga disampaikan oleh pegawai terkait tenaga kerja usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

> “Tenaga kerja di usaha madu bapak ini ada 6 orang. Itu terdiri dari bapak juga karena bapak ikut dalam proses produksi. Kemudian ada 3 orang laki-laki yang khusus pergi memanen ke hutan dengan bapak, saya sebagai pembukuan dan sekaligus membantu-bantu dalam proses pengemasan dengan satu anggota lagi ibu-ibu” (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Dari hasil wawancara diatas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki anggota dalam membantuusaha Madu Hutan Tesso Nilo yang terdiri dari 5 orang anggota. Dalam hal ini pemilik juga ikut dalam proses produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo khususnya dalam proses memanen yang dilakukan langsung oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Sehingga secara tidak langsung usaha Madu Hutan Tesso Nilo memilik total anggota menjadi 6 orang.

Disisi lain dari pihak pegawai juga diketahui tentang keanggotan dalam usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> “Tidak banyak sih sebenarnya. Jadi pegawai bapak semua ada 5 kalau masuk bapak jadi 6 karena bapak juga ikut memanen langsung ke hutan bersama kami” (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui tentang ketegasan bahwa dalam hal produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo pemilik juga ikut dalam hal produksi khususnya dalam melakukan pemanenan madu sebagai bahan utama dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Hal ini dilakukan karena pohon sialang yang menjadi sarang dari lebah madu adalah milik pemilikusaha Madu Hutan Tesso Nilo secara pribadi serta memiliki kemampuan secara turun temurun dari keluarganya terdahulu.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3. Pemasaran

Pemasaran merupakan sesuatuyang cukup menarik untuk dibahas dan dipelajari untuk saat ini sebeb bersifat universial.Dimana perdangan kita saat ini, sektor jasa memegang peranan yang cukup besar sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi.Berkembangnya industri dan teknologi membuat perusahaan semakin memperlukan bersaing untuk memproduksi kebutuhan kebutuhan masyarakatakan barang atau jasa. Untuk itu diperlukan suatu kemapuan untuk melihat jauh kedepan melalui suatu perencanaan yang matang dalam melakukan suatu tindakan pemasaran (marketing) agar dapat memulai suatu aktivitas dengan tepan dan bukanlah suatu hal yang mudah, akan tetapi diperlukan suatu inisiatif untuk mempelajari dan menguasai hal-hal yang berhubungan dengan pemasaran dalam mewujudkan penjualan yang menguntukngkan. Sebab pemasaran jasa ditemukan maka terlubuh dahulu dijelaskan pengertian pemasaran itu sendiri. Pemasaran (marketing) adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapatnenuaskankeinginan dan jasa baik itu kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial/calon konsumen, (Thamrin Abdullah, Francis Tantri, 2013;2).

Dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti diketahui tentang pemasaran usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> “Kami jual madu kami Rp 60.000 perbotol dengan ukuran 250ml dan hanya kami kemas hanya 1 jenis. Tapi kalau diluaran harga madu kami bisa jadi lebih mahal karena sudah dari tangan kesekian” (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwausaha Madu Hutan Tesso Nilo menjual prodak madu dengan harga Rp 60.000 dengan ukuran 250ml. dalam hal ini prodak keluaran usaha Madu Hutan Tesso Nilo hanya memiliki 1 macam ukuran. Diketahui juga bahwa pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo mengetahui bahwa prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo dijual dengan harga lebih tingga bahkan jauh lebih tinggi. Pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak bisa berbuat apa-apa karena pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo berpendapat bahwa itu dikarenakan adanya proses perpindahan dari tangan 1 ke tangan kesekian.

Pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang juga selaku anak perempuan dari pemilik juga menyampaikan hal senada sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Perbotolnya itu Rp 60.000 perbotol dengan ukuran 250ml. Kami jual dengan harga relatif terjangkau bagi masyarakat. Tapi setau saya madu kami dijual lebih mahal karena sudah pihak ketiga atau keempat" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo menjual prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dengan harga Rp 60.000 perbotol dengan ukuran 250ml. Pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo juga mengetahui bahwa diluaran prodak mereka dijual dengan harga jauh lebih tinggi. Namun pihak usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak bisa berbuat banyak karena mereka hanya sebagai produsen pertama.

Pegawai lainnya juga diketahui bahwa prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo selalu melakukan pengiriman madu dengan jumlah kardus yang banyak sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Setau saya Rp 60.000 perbotol ukuran kecil. Tapi kemas botolnya cuma satu macam saja. Itu juga botol kecil tapi kalau bapak sekali kirim sampai

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

> berkardus-kardus yang isinya ya pasti banyak" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo melakukan pengiriman prodak kepada rekan bisnis mereka dalam jumlah banyak atau dalam hal ini beberapa kardus yang bisa berisi berpuluh-puluh botol madu.

Hal lain yang terkait dengan pemasaran adalah yang berkaitan dengan merk dari sebuah prodak sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Kalau merk nya kami pakai langsung nama hutan tempat kami ambil madu. Jadilah merk madu kami "Madu Hutan Tesso Nilo". Maksudnya dari merk itu ya karena itu madu asli yang kami ambil langsung dari hutan, hutan tempat kami ambil madu itu namanya hutan Tesso Nilo" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo menamai prodak mereka dengan nama"Madu Hutan Tesso Nilo". Nama tersebut memiliki arti bahwa madu yang digunakan adalah madu yang berasal dari hutan bernama hutan Tesso Nilo.Nama tersebut di ambil karena memperjelas dengan prodak yang dijual oleh usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Awalnya bapak bingung untuk kasih merk dagang apa untuk prodak madu ini. Akhirnya tercetuslah merk "Madu Hutan Tesso Nilo". Sebenarnya artinya sederhana yang artinya madu dari lebah hutan Tesso Nilo" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pada awalnya prodak madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak memiliki nama khusus atau tidak memiliki nama. Hingga akhirnya beberapa tahun belakangan prodak dari usaha

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Madu Hutan Tesso Nilo di beri nama merk dagang dengan nama “Madu Hutan Tesso Nilo” yang memiliki maksud bahwa madu yang digunakan adalah madu yang berasal dari hutan bernama hutan Tesso Nilo.

Selain hal diatas pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo juga menambahkan hal terkait tentang merk dagang sebagaimana hasil wawacara berikut:

> “Merk nya madu yang usaha bapak itu namanya langsung nama madu hutan Tesso Nilo. Kalau dapat dari mana nama merk itu saya tidak tau. Tapi dulu madu nya bapak ini tidak ada merk baru beberapa tahun ini di pakai” (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pegawai ini tidak mengetahui tentang asal usul dari pemberian merk dagang dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Bentuk promosi adalah salah satu hal yang penting dalam sebuah bisnis sebagaimana hasil wawancara berikut:

> “Kalau untuk pemasaran secara umum ya kami mandiri. Kami tawarkan-tawarkan ke orang-orang awalnya. Terus kalau ada pameran UMKM ya kami ikut ya ada yang tingkat kecamatan, kabupaten dan provinsi ya supaya orang-orang kenal. Tapi sekarang kami sudah ada jaringan sendiri jadi tiap bulan kami sudah kirim ke orang tertentu sebagai pengepul dan ada yang langsung menjemput” (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara diatas diketahuibahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo melakukan pemasaran dengan cara melakukan penawaran kepada masyarakat secara langsung. Selanjutnya usaha Madu Hutan Tesso Nilo mengikuti pameran UMKM dalam hal melakukan promosi prodak mereka sertaseringnya mengikuti pameran baik tingkat kecamatan, kabupaten maupun provinsi.Namun seiring perkembangannya bisnis usaha Madu Hutan Tesso Nilo kini sudah

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memiliki pasarnya tersendiri.Hal ini di buktikannya adanya pengiriman rutin tiap bulannya kepada pihak yang sengaja datang untuk menjemput prodak madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang telah di kemas.

Hal lain juga juga sampaikan oleh pegawai dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Di awal usaha bapak sebenarnya bapak merasa kesulitan. Tapi karena bapak sering ikut pelatihan-pelatihan dan bapak punya jaringan pertemanan yang luas jadi bapak bisa menjualkan madu nya dari jaringan pertemanan. Kemudian sekarang tiap bulan ada yang jemput madu ke rumah kami" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Dari hasil wawancara di atas diketahui bahwa pada awalnya pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki kesulitan dalam melakukan penjualan dari prodak madu miliknya karena kerja kerasnya usaha dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo dengan melakukan penjaringan pertemanan dalam rangka memperluas jaringan dalam memasarkan prodak-prodaknya. Hingga kini tiap bulannya usaha Madu Hutan Tesso Nilo selalu melakukan pengiriman madu-madu yang telah di kemas pada botol plastik.

Hal lain juga di ketahui dari pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Setau saya bapak jual madu ke temannya di kota terus nanti dijemput ke rumah bapak.bapak juga sering ikut pameran di kecamatan atau di kota-kota untuk memamerkan madu madu yang bapak jual" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan penuturuan di atas diketahui bahwa pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo menjual sebagian besar prodak madunya kepada temannya di kota yang baik di jemput maupun di antar langsung. Serta pemilik sering mengikuti pameran-

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pameran dalam hal melakukan pengenalan dan promosi tentang prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

4. Kewirausahaan

Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan, terdapat upaya utuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi sangat tergantung pada kemampuan ang dimiliki, sebenarnya terdapat inisiatif untuk memajukan perusahaan, hanya karena terbatas pengetahuannya, maka seringkali yang dilakukan sebenarnay sudah lama dilakukan pihak lain.

Dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti diketahui tentang kewirausahaan usaha Madu Hutan Tesso Nilo sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Untuk pelatihan kami pernah terima itu kemarin terakhir dari Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan. Isinya itu tentang bagaimana mengolah sumber daya alam yang baik yang tidak merusak alam terus kami juga diberi motivasi untuk kami agar selalu meningkatkan hasil produksi madu" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo dalam usaha dalam bidang kewirausahaan yaitu dengan cara sering mengikuti pelatihan-pelatihan yang diikuti oleh pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Salah satu pelatihan yang di ikuti oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah pelatihan yang dilakukan oleh Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan yang berisi dari tentang cara mengolah sumberdaya alam dengan baik dan benar sehingga tidak

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sampai merusak alam khususnya hutan dan kelangsungan hidup, dalam hal ini adalah lebah madu.

Hal senada juga di sampaikan oleh para pegawai sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Kurang tau ya tentang isi pelatihannya tapi secara umum ya tentang produksi madu supaya meningkat baik produksi, penjualan dan tidak merusak alam" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa kebanyakan dari pelatihan-pelatihan yang sering diikuti oleh usaha Madu Hutan Tesso Nilo sering terkait dengan cara meningkatkan hasil produksi, penjualan serta cara memproduksi dengan tetap menjaga kelangsungan sumber daya alam.

Pegawai lainnya juga diketahui bahwa pegawai tersebut tidak ketahui secara pasti tentang pelatihan, sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Nggak tau saya isi pelatihannya tapi biasanya supaya tidak boleh mengganggu hutan dan cara mengemas prodak-prodak madu bapak" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa secara umum pegawai tidak mengetahui secara pasti tentang materi pelatihan-pelatihan yang sering di ikuti oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Tapi para pegawai secara umum mengetahui bahwa pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo sering mengikuti pelatihan-pelatihan guna mengembangkan usaha miliknya.

Kewirausahaan selain berkaitan dengan pelatihan, kewirausahaan juga berhubungan dengan sumber daya alam. Sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Anggota kami ini ada lima sebenarnya kalau masuk saya ya jadi enam. Dari 6 itu yang sekolah cuma anak saya yang tamat SMK yang lainnya tamatan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

> SD 3 orang dan 2 orang termasuk saya tamatan SMP. Jadi ya intinya banyak yang tidak sekolah karena kalau untuk memanen madu itu turun temurun dari orang tua-tua kami dulu cuma yang untuk pengemasannya kami dapat dari pelatihan-pelatihan yang kami ikut" (Wawancara dengan pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki pegawai yang sebagian besar tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi.Diketahui yang memiliki pendidikan tertinggi dari pegawai yang bekerjadi pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah SMK khususnya SMK dengan Jurusan Perkatoran yaitu pegawai bagian pembukuan yang juga merupakan anak dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Sementara pegawai lainnya ialah hanya tamatan Sekolah Dasar dan Menengah Pertama.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawncara berikut:

> "Dari segi pendidikan ya tidak ada yang sarjana bisa dibilang tidak ada yang memiliki pendidikan tinggi. Hanya saya yang tamatan SMK. Karena ini kan usaha turun temurun dari atuk saya" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah usaha yang tuun temurun dari keluarganya sehingga secara tidak langsung pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo sudah memiliki kemampuan tentang memanen dan mengemas madu hutan.

Hal lain diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo pegawainya hanya berlatar belakang pendidikan rendah sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Kami tidak ada yang sekolah dek, dari kami semua yang sekolah ya si Asyfa anak bapak yang SMK kalau kami ini ya tamat SD. Kami itu dasarnya orang susah yang nggak sekolah. Kami-kami pun pandai memanen dari orang tua-tua kami dulu karena turun-temurun" (Wawancara dengan pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo, Kamis, 26 Maret 2020)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa para pemanen kecuali pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang juga sebagai pemanen adalah bertamatan sekolah dasar. Hal lain juga diketahui bahwa akibat rendahnya pendidikan adalah alasan para pegawai bekerja pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

B. Pembahasan

1. Permodalan

Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan sebagian besar berasal dari modal sendiri. usahaMadu Hutan Tesso Nilo adalah usaha milik keluarga secara turun temurun yang ia tau dari kakeknya. Namun setelah usaha Madu Hutan Tesso Nilo dipegang sepenuhnya oleh Ayahnya maka terjadilah perkembangan yang pesat oleh usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang dimulai dengan sering mengikuti pelatihan-pelatihan tentang pengembangan usaha kecil menengah serta mendapatkan bantuan-bantuan baik berupa dana uang tunai maupun bantuan alat-alat dalam menunjang produksi dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Salah satu badan yang memberikan pelatihan dan sumbangan kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan adalah Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan.

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo dalam persoalan dengan pembukuan di lakukan oleh seorang yang di anggap mampu dan mengetahui tentang pembukuan yaitu anak perempuan yang merupakan tamatan dari SMK Perkantoran.pembukuan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dilakukan secara sederhana karena ia hanya tamatan SMK Perkantoran. Diketahui lain juga diketahui bahwa selain dilakukan pembukuan dilakukan secara manual juga di simpan di gadget dari anak pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Dalam hal ini diketahui secara umum pembukuan untuk mengetahui tentang pengeluaran dan pemasukan.Pemberian kepercayaan kepada anak perempuannya dikarenakan anak perempuan pemilik merupakan tamatan dari SMK dengan Jurusan Perkantoran sehingga di rasa memiliki kemampuan dalam melakukan pembukan dalam usaha Madu Hutan Tesso Nilo ini.

2. Produksi

Panen madu hanya dilakukan oleh pada saat tertentu misalkan pada musim buah dimana banyak nektar dari tumbuh-tumbuhan sebagai makanan madu yang menjadi bahan baku dari madu. Sehingga dalam hal ini jumlah produksi tidak memiliki jumlah pasti karena panen madu tidak dapat dilakukan setiap waktu. usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak ada ukuran pasti dalam jumlah produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo karena berbagai alasan namun yang pegawai tersebut diketahui bahwa usaha Madu Hutan Tesso Nilo selalu mengirimkan beberapa kardus berisi botol-botol madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang diperkirakan jumlahnya ratusan botol.Dalam sebulan usaha Madu Hutan Tesso Nilo rata-rata mampu memproduksi sekitar 600-800 botol dalam sebulan dan tetap mampu memenuhi permintaan madu.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Pada awalnya usaha Madu Hutan Tesso Nilo diketahui tidak menggunakan botol khusus karena kurangnya modal serta kurangnya pengetahuan tentang cara mengembangkan usaha khususnya usaha kecil menengah. Sebelum usaha Madu Hutan Tesso Nilo menggunakan botol khusus dengan pengemasan yang baik seperti sekarang, usaha Madu Hutan Tesso Nilo awalnya hanya menggunakan botol-botol bekas yang biasanya berupa botol bekas dari air mineral maupun sirup.

Kini usaha Madu Hutan Tesso Nilo dikemas dalam botol plastik dalam satu ukuran yaitu botol berukuran 250ml. prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Diketahui bahwa pemilihan kemasan tersebut adalah untuk mmberikan keamanan dari madu.Botol plastik dianggap sebagai bahan yang aman dan tidak mudah tumpah. Dari segi tutup dari kemasan juga dilakukan secara press agar tetap aman hingga sampai ke tangan konsumen. Prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo di jual dengan harga sebesar Rp 60.000 perbotol.

Desain dari prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo dibuat oleh Asyfa anak perempuan dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo agar prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dapat menarik perhatian dari konsumen.Selain itu diketahui bahwa penggunaan desain pada prodak usaha Madu Hutan Tesso Nilo setelah pemilik mengikuti pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh pihak pemerintah dan swasta.

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki anggota dalam membantuusaha Madu Hutan Tesso Nilo yang terdiri dari 5 orang anggota. Dalam hal ini pemilik juga ikut dalam proses produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo khususnya dalam proses memanen yang dilakukan langsung oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Nilo. Sehingga secara tidak langsung usaha Madu Hutan Tesso Nilo memilik total anggota menjadi 6 orang.

Diketahui tentang ketegasan bahwa dalam hal produksi usaha Madu Hutan Tesso Nilo pemilik juga ikut dalam hal produksi khususnya dalam melakukan pemanenan madu sebagai bahan utama dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Hal ini dilakukan karena pohon sialang yang menjadi sarang dari lebah madu adalah milik pemilikusaha Madu Hutan Tesso Nilo secara pribadi serta memiliki kemampuan secara turun temurun dari keluarganya terdahulu.

3. Pemasaran

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo menjual prodak madu dengan harga Rp 60.000 dengan ukuran 250ml. dalam hal ini prodak keluaran usaha Madu Hutan Tesso Nilo hanya memiliki 1 macam ukuran. Diketahui juga bahwa pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo mengetahui bahwa prodak usahaMadu Hutan Tesso Nilo dijual dengan harga lebih tingga bahkan jauh lebih tinggi. Pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak bisa berbuat apa-apa karena pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo berpendapat bahwa itu dikarenakan adanya proses perpindahan dari tangan 1 ke tangan kesekian.Namun pihak usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak bisa berbuat banyak karena mereka hanya sebagai produsen pertama.

pada awalnya prodak madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo tidak memiliki nama khusus atau tidak memiliki nama. Hingga akhirnya beberapa tahun belakangan prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo di beri nama merk dagang dengan nama “Madu Hutan Tesso Nilo” yang memiliki maksud bahwa madu yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

digunakan adalah madu yang berasal dari hutan bernama hutan Tesso Nilo.Nama tersebut di ambil karena memperjelas dengan prodak yang dijual oleh usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo melakukan pemasaran dengan cara melakukan penawaran kepada masyarakat secara langsung. Selanjutnya usaha Madu Hutan Tesso Nilo mengikuti pameran UMKM dalam hal melakukan promosi prodak mereka sertaseringnya mengikuti pameran baik tingkat kecamatan, kabupaten maupun provinsi.Namun seiring perkembangannya bisnis usaha Madu Hutan Tesso Nilo kini sudah memiliki pasarnya tersendiri.Hal ini di buktikannya adanya pengiriman rutin tiap bulannya kepada pihak yang sengaja datang untuk menjemput prodak madu dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang telah di kemas.pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo menjual sebagian besar prodak madunya kepada temannya di kota yang baik di jemput maupun di antar langsung. Serta pemilik sering mengikuti pameran-pameran dalam hal melakukan pengenalan dan promosi tentang prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

4. Kewirausahaan

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo dalam usaha dalam bidang kewirausahaan yaitu dengan cara sering mengikuti pelatihan-pelatihan yang diikuti oleh pemilik dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Salah satu pelatihan yang di ikuti oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah pelatihan yang dilakukan oleh Balai Pengelolaan Daerah Aliran Sungai dan Hutan Lindung (BPDASHL) Kabupaten Pelalawan yang berisi dari tentang cara mengolah sumberdaya alam dengan baik

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dan benar sehingga tidak sampai merusak alam khususnya hutan dan kelangsungan hidup, dalam hal ini adalah lebah madu.

Usaha Madu Hutan Tesso Nilo memiliki pegawai yang sebagian besar tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi.Diketahui yang memiliki pendidikan tertinggi dari pegawai yang bekerjadi pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo adalah SMK khususnya SMK dengan Jurusan Perkatoran yaitu pegawai bagian pembukuan yang juga merupakan anak dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo.Sementara pegawai lainnya ialah hanya tamatan Sekolah Dasar dan Menengah Pertama.

Para pemanen kecuali pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang juga sebagai pemanen adalah bertamatan sekolah dasar. Hal lain juga diketahui bahwa akibat rendahnya pendidikan adalah alasan para pegawai bekerja pada usaha Madu Hutan Tesso Nilo.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan tujuan penelitian, maka diketahui bahwaAnalisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Madu Hutan Tesso Nilo di Desa Lubuk Kembang Bunga Kabupaten Pelalawan yang terlihat dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo bermodalkan dari modal sendiri karena usaha ini adalah usaha turun temurun dan sesekali mendapatkan bantuan dari berbagai pihak lewat pelatihan-pelatihan. Pembukuan dilakukan secara sederhana oleh pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo yang merupakan anak perempun dari pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo. Panen tidak dilakukan setiap waktu melainkan waktu tertentu khususnya pada musim buah. Prodak dari usaha Madu Hutan Tesso Nilo dikemas dalam kemasan botol dengan ukuran 250ml dan hanya pada satu ukuran. Pemasaran dilakukan secara manual dan secara langsung ke konsumen pada awalnya hingga kini telah ada jaringan khusus yang memasarkan prodak tersebut. Dalam hal kewirausahaan usaha Madu Hutan Tesso Nilo di tunjang oleh adanya pelatihan-pelatihan dan pameran-pameran UMKM dalam pengembangan usaha masyarakat.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo untuk dapat mempertahankan kualitas baik produk maupun pengembangan kepada konsumen.
2. Pegawai usaha Madu Hutan Tesso Nilo untuk tetap menjalankan SOP yang telah di jalankan oleh pemilik usaha Madu Hutan Tesso Nilo

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2013. *Manajemen Pemasaran*. cet. II. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Alma. Buchari. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta

Anoraga Pandji, 2007. *Pengantar bisnis. Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rieneka Cipta.

Anoraga, Pandji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.

Anoraga, Pandji. 2006. *Pengantar Pasar Modal*. Jakarta: Rineka Cipta

Anoraga,Pandji. 2011. *Pengantar Bisnis, Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta

Anoraga. 2002. *Psikologi Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta

asibuan, S.P Malayu. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara

Bagong, Suyanto. 2005. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Kencana Prenada. Media Groupp.

Buchari Alma.2016.*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung. Alfabeta

Fayol, Henry.2002. *Manajemen Umum*. London: Sir Issac and Son.

Kholmi, Masiyah dan Yuningsih.2003.*Akuntansi Biaya*. Malang: Universitas

Kotler, Philip& Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Penerbit Erlangga: Jakarta

Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane, Alih Bahasa Benyamin Molan, 2007.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.

Pandji Anoraga, S.E, M.M.1997. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Siagian Sondang P. 2006.*Sistem Informasi Manajemen*.Bandung: Bumi Aksara

Siagian, Sondang P. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta

Sugiyono.2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta

Sukirno, Sadono. 2013. *Makro Ekonomi, Teori Pengantar*. Jakarta: Penerbit PT. Raja. Grafindo Persada

Vermon A. Musselman, Jhon H. Jackson. 1994. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jakarta: Erlangga

Zulkifli, Amsyah. 2005. *Manajemen Sistem Informasi*. Jakarta : Gramedia. Pustaka Utama

Undang-Undang:

UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan

Penelitian:

Almasdi Syahza. 2003. Pengembangan UKM Untuk Percepatan Peningkatan Ekonomi Daerah di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. *Jurnal*. Universitas Riau

Kamaruddin. 2018. Analisis Pengembangan Usaha Kerajinan Sentra Pandai Besi Amanah Di Kecamatan Rumbio Jaya Kabupaten Kampar.*Skripsi*.Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Leni Setiawardani.2008. Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pesantren Annabila(Studi Kasus di Pesantren Annabila). *Skripsi*.Universitas Islam Negeri Walisongo

Rudjito. 2003. Strategi Pengembangan Umkm Berbasis Strategi Bisnis, Makalah Yang Di Sampaikan Pada Seminar Peran Perbankan Dalam Memperkokoh Ketahanan Nasional Kerjasama Lemhanas RI Dengan BRI.

Syamsudin. 2011. Analisis Perkembangan Usaha Emping Melinjo Yang Memperoleh Kredit Dari Koperasi Tani Rejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang. *Skripsi*. Universitas Diponegoro

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :