

Manajemen Usaha Dan Pemasaran Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) Kelulut Pomuan

Enny Insusanty ^{*1}, Ambar Tri Ratnaningsih ², Eno Suwarno³
^{1,2,3} **Fakultas kehutanan Universitas Lancang Kuning**

***Corresponding authors e-mail: ennyinsusanty@unilak.ac.id**

Submitted : 21 Desember 2022

Accepted: 25 Maret 2023

DOI: 10.31849/fleksibel.v4i1.12337

Abstrak

Program ini akan dilaksanakan kepada kelompok usaha perhutanan sosial (KUPS) kelulut pomuan yang berada di sekitar hutan adat Ghimbo Pomuan kenagarian Kampa, Kabupaten Kampar. Pemilihan mitra ini didasarkan pada observasi awal yang telah kami lakukan bahwa kelompok ini telah mencoba untuk melakukan budidaya madu kelulut. Namun demikian pengetahuan yang dimiliki mengenai manajemen usahadan pemasaran masih belum optimal seperti terdapat kendala pada pemasaran dengan keterampilan anggota masih perlu ditingkatkan . Metode yang dilakukan adalah memberikan pelatihan manajemen usaha dan pemasarannya. Untuk mengetahui peningkatan pengetahuan mitra maka dilakukan penilaian kuisioner sebelum dan sesudah pengabdian. Kegiatan pengabdian kepada Mitra Kelompok Usaha madu pomuan telah dilaksanakan dengan baik. Hal ini ditunjukkan telah meningkatnya pengetahuan mitra manajemen usaha keuangan dan pemasaran sebesar 26 %. Mitra telah lebih memahami manajemen usaha keuangan dan pemasaran y kelulut. Kendala dalam Budidaya madu kelulut pemanfaatan limbah adalah produksi yang terbatas dan pemasaran yang belum maksimal sehingga berpengaruh kepada kesinambungan usaha

Key word: *madu kelulut, manajemen usaha, pemasaran*

1. Pendahuluan

1.1 Analisis situasi

Pembangunan di bidang kehutanan akan berhasil dengan adanya pelibatan masyarakat secara aktif untuk ikut melestarikan hutan dengan upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar hutan. Dengan terbentuknya lembaga pengelolaan hutan adat dengan adanya Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) Kelulut Pomuan merupakan sebuah bentuk kegiatan untuk meningkatkan upaya kelestarian hutan dan menjadi usaha dalam meningkatkan kesejahteraan, derajat dan martabat masyarakat ada di dalam dan sekitar hutan hal ini sesuai dengan pendapat (Marzali, 2016) yang menyatakan bahwa Pembangunan di bidang kehutanan tidak hanya untuk meningkatkan menjaga

kelestarian hutan saja, akan semua kegiatan usaha dalam meningkatkan kesejahteraan, derajat dan martabat masyarakat Indonesia khususnya masyarakat yang ada di dalam dan sekitar hutan

Salah satu bentuk kegiatan usaha adalah yang juga diperlukan mendapatkan perhatian dalam hal ini adalah budidaya lebah madu kelulut yang telah mulai dikembangkan oleh peternak. Pemilihan jenis untuk budidaya lebah madu kelulut iniselain menguntungkan karena memiliki harga jual yang tinggi dan juga memberikandampak positif dalam hal penyerapan tenaga kerja (Anggraini et al.). Selain itu, madu kelulut memberikan banyak manfaat untuk pengobatan dan pemeliharaan kesehatan (Sakri, 2012).

Keberadaan KUPS Kelulut Pomuan yangmelakukan budidaya lebah di Desa Koto Parambahan Kecamatan Kampar Kiri Kabupaten Kampar hutan adat memiliki MOU dengan Universitas Lancang Kuning dan menjadi lokasi penelitian dan pengabdian sivitas akademika Unilak. Berdasarkan observasi yang dilakukan terhadap peternak madu menunjukkan bahwa masih banyak kendala yang dialami peternak dalam usaha lebah kelulut. Tingkat pengetahuan dan keterampilan peternak yang masih terbatas

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi masyarakat yang ada di Desa Koto Parambahan, khususnya KUPS kelulut Pomuan maka Tim Pengabdi melakukan diskusi dengan peternak madu dan Lembaga Pengelola Hutan Adat untuk mengetahui berbagai permasalahan yang ada selama beternak lebah madu kelulut. Melalui pertemuan tersebut diperoleh kesepakatan permasalahan yang akan diselesaikan adalah:

Manajemen usaha masih sederhana karena tetapi punya keinginan untuk berwirausaha dan dan mengembangkan usaha kelulut KUPS sehingga lebih maju lagi. Perencanaan produksi belum optimal, organisasi sudah ada, penggerakan sudah mulai, kotrol masih minimal karena produksi masih sedikit. Sumber daya manusia sudah ada dari mitra, sumberdaya bahan baku masih kurang jika memproduksi dalam jumlah besar, dan membutuhkan tambahan modal karena sumber modal masih kurang

Dari sisi kelembagan dan pemasaran unit usaha ini telah memiliki Usaha madu kelulut telah memiliki wadah yaitu Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) yang akan dikembangkan menjadi usaha dengan manajemen yang baik. Kelompok sudah terbentuk namun belum memiliki pembukuan usaha. Kelompok usaha belum mampu mewadahi kebutuhan anggotanya tentang teknologi, pengetahuan dan permodalan. Kelompok usaha telah memiliki pasarnya sendiri, namun dengan harga jual yang fluktuatif. Kemasan madu yang dijual petani jugatidak menarik sehingga berpengaruh terhadap harga madunya.

Adanya keinginan kuat dari anggota terhadap pengembangan usaha madu kelulut dengan keterbatasan yang ada maka perlu mendapatkan perhatian dan berdasarkan kondisi ini KUPS Kelulut Pomuan sangat prospektif untuk dikembangkan.

1.2. Permasalahan Mitra

Penentuan permasalahan proiritas mitra baik produksi maupun manajemen yang telah disepakati bersama. Pada saat ini mitra menghadapi masalah sebagai berikut :

- a. Masih Kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam manajemen usaha dan keuangan
- b. Masih kurangnya pengetahuan mitra dalam pemasaran dan desain produk

Diharapkan mitra termotivasi untuk menjadi mengembangkan usaha menjadi wirausaha lebah kelulut yang mampu memenuhi permintaan pasar. Di harapkan mitra dalam hal anggota KUPS dapat meningkatkan ketrampilan manajemen keuangan dan pemasaran produk yang berkualitas dan bernilai ekonomi.

2. Solusi dan Target Luaran

2.1. Solusi yang Ditawarkan

Terkait permasalahan mitra dibutuhkan solusi dalam manajemen usaha, aspek finansial usaha dan aspek pemasaran produk lebah madu kelulut sebagai berikut:

- a. Peningkatan kemampuan manajemen usaha dan kelayakan bisnis serta pemasaran dengan memberikan pelatihan dan pendampingan secara langsung
- b. Peningkatan kemampuan pemasaran dan desain produk dengan memberikan pelatihan dan pendampingan secara langsung

3. Metode Pelaksanaan

3.1 Waktu Dan Tempat Pengabdian

Kegiatan Pengabdian Dilakukan Mulai Bulan Maret Sampai Bulan September 2022 Di Desa Koto Parambahan, Kecamatan Kampar Kiri, Kabupaten Kampar

3.2 Metode Pendekatan

Kegiatan Ini Pada Dasarnya Merupakan Kegiatan Dalam Bentuk Pendidikan Kepada Masyarakat Metode Edukatif-Komunikatif-Partisipatif Yang Dilakukan Tiga (3) Langkah-Langkah Solusi Atas Persoalan Yang Disepakati Bersama Berupa Kegiatan: Penyuluhan/Penyadaran Penyuluhan Konsep Beternak Lebah Madu

Kegiatan Ini Meliputi: Manajemen Usaha Pemasarannya. Ceramah Diberikan Juga Disertai Tanya Jawab Antara Peserta Dengan Penyuluh Dari Fakultas Kehutanan. Peternak Akan Diberi Materi Yang Sederhana Dan Mudah Diaplikasikan

3.2 Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat

Kegiatan ini dilakukan dengan berbagai metode menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode Ceramah):

Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama. Selain itu juga dilakukan focus group discussion (FGD). Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk melakukan manajemen keuangan bagi usahanya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang manajemen keuangan dan pemasaran untuk usaha kerajinan. Metode focus group discussion (FGD) Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan usaha dan pemasaran produk yang selama ini dihadapi.

2. Langkah 2 (Metode Tutorial):

Peserta pelatihan diberikan materi tentang penentuan biaya dan modal, penentuan harga jual produk, pencatatan penjualan, penyusunan laporan keuangan. Teknik pemasaran dan desain produk. Materi ini disampaikan dalam bentuk tutorial disertai dengan latihan/studik kasus.

3. Langkah 3 (Metode Diskusi):

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha dan pemasaran yang sudah mereka jalani ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk melakukan usaha.

Disamping langkah 1, 2, dan 3 di atas, akan dilakukan kegiatan pendampingan untuk menyusun laporan keuangan usaha dengan jadwal menyesuaikan peserta khalayak sasaran

Pelatihan Pengemasan Dan Pemasaran

Persiapan Pengemasan Yang Dilakukan Yaitu Setelah Madu Siap Di Lakukan Pengolahan Dan Juga Propolisnya, Selanjutnya Madu Dan Propolis Ini Dilakukan Pengemasan Ke Dalam Botol-Botol Kosong, Sebelum Dilakukan Pengemasan Terlebih Dahulu Diperhatikan Kebersihan Pada Proses Pengemasan Tersebut Termasuk Didalamnya Kebersihan Botol-Botol Kosong Tersebut Agar Produk Yang Dihasilkan Tidak Terkontaminasi Dengan Kuman-Kuman Maupun Zat-Zat Lainnya. Setelah Dilakukan Pengemasan Pada Botol, Di Berikan Stiker- Stiker Pada Botol-Botol Madu Ini, Hal Ini Perlu Diperhatikan Agar Pembeli Dapat Tertarik Kepada Produk Madu Lokal. Strategi Pemasaran Yang Kami Lakukan Adalah Sebagai Berikut :

- a. Membuat Madu Trigona Dengan Kemasan Yang Menarik
- b. Menjual Produk Dengan Harga Yang Terjangkau Oleh Masyarakat
- c. Menyebarkan Promosi Dengan Brosur Dan On Line Yang Berisikan Tentang Keunikan, Keunggulan Serta Manfaat Dari Madu Trigona
- d. Menawarkan Produk Via Online Dan Juga Secara Langsung Kepada

Konsumen

- e. Melakukan Kerjasama Kepada Perusahaan Yang Bergerak Dalam Bidang Kesehatan

Pendampingan Dan Evaluasi Kegiatan Pengabdian Serta Keberlanjutannya

Tim IBM melakukan evaluasi dengan mitra pada kegiatan peningkatan pengetahuan mengenai manajemen usaha dan pemasaran. Untuk melihat keberhasilan mitra dalam kegiatan ini maka sebelum dimulai kegiatan mitra diberi kuisisioner tentang pengetahuannya terhadap manajemen usaha dan pemasaran. Setelah kegiatan berakhir, mitra juga mengisi kuisisioner dengan pertanyaan yang sama dengan sebelumnya. Keberhasilan dari kegiatan IBM adalah mitra. Untuk Meningkatkan Keterampilan Kelompok Petani Lebah Madu Dalam manajemen usaha dan Pemasarannya, Dilakukan Pendampingan Tentang Penguasaan Teknologi Pemanenan Madu Dan Pola Manajemen Usaha Sehingga Usaha Dapat Berkembang Sehingga Terbentuk Masyarakat Usaha Mandiri Yang Berbasis Produk Hasil Hutan Bukan Kayu khususnya Madu Kelulut. Keberhasilan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Diukur Dari Respon Masyarakat Terhadap Program tersebut, Kualitas Dan Kuantitas Produk Sehingga Berdampak Pada Peningkatan Pendapatan Dan Kesejahteraan Mitra.

4. Hasil dan Luaran yang di Rencanakan

4.1. Kegiatan penyuluhan dan pemberian materi

Kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah cara memberikan penyuluhan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 1 Jam dengan cara *Focus Group Discussion* (FGD). Kepada Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk melakukan kegiatan pemanfaatan limbah dengan melakukan usaha manajemen keuangan bagi usahanya.

Pemahaman peserta mengenai pengetahuan tentang limbah yang bisa dimanfaatkan untuk kerajinan. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang manajemen keuangan dan pemasaran untuk usaha budidaya lebah kelulut. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha budidaya lebah kelulut dan manajemen keuangan usaha dan pemasaran produk yang selama ini dihadapi.

Sebelum dilakukan pengabdian dan pemberian materi secara langsung kepada mitra terlebih dahulu diserahkan kuisisioner yang akan diisi oleh mitra dengan tujuan mengetahui tingkat pemahaman awal dari mitra pengabdian pemanfaatan limbah. Rekapitulasi kuisisioner dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pemahaman Mitra Sebelum Penyuluhan

No	Pertanyaan	Jawaban (%)
1	Madu dapat dimanfaatkan menjadi beberapa bentuk variasi produk yang lebih bernilai ekonomis	80
2	Manajemen Usaha merupakan Pengelolaan modal dan keuntungan dari usaha tersebut	85
3	Menghitung harga pokok produksi diperlukan untuk menentukan harga jual	85
4	Diperlukan Strategi penjualan agar produk yang diproduksi dapat memberikan keuntungan	80
5	Harga pokok dapat dihitung jika telah dilakukan klasifikasi terhadap biaya	60
6	Biaya yang diperlukan antara lain adalah Biaya bahan baku seperti stup, botol, ember, alat panen dll	60
7	Tujuan perhitungan harga pokok produksi adalah Perkiraan keuntungan	65
8	Pemasaran produk dapat dilakukan secara langsung dan on line	70
9	Bahan baku stup madu dapat diperoleh dengan mudah	70
10	Produk menyesuaikan dengan selera pembeli	75
	Tingkat pengetahuan	73

Dari Tabel 3 dapat dilihat terdapat pengetahuan mitra sebelum diberikan penyuluhan. Pada saat sebelum penyuluhan rata-rata nilai yang diperoleh mitra adalah 73%. Mitra telah mengetahui bahwa Madu dapat dimanfaatkan menjadi beberapa bentuk variasi produk yang lebih bernilai ekonomis. Produk yang bernilai ekonomis di antara madu, propolis, lilin, kosmetik seperti lip lam, sabun, krim tabir surya dan lainnya. Untuk pengetahuan mengenai manajemen usaha dan penentuan harga pokok belum dipahami oleh mitra. Hal ini disebabkan penjualan yang dilakukan telah dilakukan pencatatan penjualan harian namun tidak tertata dengan rapi. Kegiatan budidaya madu kelulut sebagai bentuk usaha tambahan melalui KUPS Madu Kelulut Pomuan. Untuk kegiatan pemasaran on line telah difahami oleh mitra karena banyaknya informasi dari berbagai media sehingga sudah menjadi hal umum. Namun pemanfaatan media on line untuk pemasaran produk belum dilakukan oleh mitra dan hanya menggunakan WA dan alat komunikasi. Untuk penjualan dapat dilakukan untuk konsumsi dan reseller. Sehingga nilai atau skor yang diperoleh sekitar 60-65% saja. Artinya masih banyak mitra yang belum memahami dan mengetahui materi penyuluhan.

Tabel 4. Pemahaman Mitra Setelah Penyuluhan

No	Pertanyaan	Jawaban (%)
1	Madu dapat dimanfaatkan menjadi beberapa bentuk variasi produk yang lebih bernilai ekonomis	100
2	Manajemen Usaha merupakan Pengelolaan modal dan keuntungan dari usaha tersebut	100
3	Menghitung harga pokok produksi diperlukan untuk menentukan harga jual	100
4	Diperlukan Strategi penjualan agar produk yang diproduksi dapat memberikan keuntungan	90
5	Harga pokok dapat dihitung jika telah dilakukan klasifikasi terhadap biaya	70
6	Biaya yang diperlukan antara lain adalah Biaya bahan baku seperti stup, botol, ember, alat panen dll	75
7	Tujuan perhitungan harga pokok produksi adalah Perkiraan keuntungan	75
8	Pemasaran produk dapat dilakukan secara langsung dan on line	80
9	Bahan baku stup madu dapat diperoleh dengan mudah	90
10	Produk menyesuaikan dengan selera pembeli	100
	Tingkat pengetahuan	88

Berdasarkan hasil penilaian terhadap dari kuisisioner akhir yang diberikan setelah dilakukan penyuluhan maka dengan dilakukannya penyampaian materi penyuluhan diikuti dengan tutorial dan studi kasus mengenai manajemen usaha dan pemasaran produk madu kelulut terdapat peningkatan pengetahuan dalam manajemen usaha dan pemasaran merupakan salah satu upaya agar produk yang dipasarkan lebih memberikan keuntungan kepada mitra. Terbatasnya bahan baku dan kondisi alam seperti musim hujan menjadi salah satu hal yang menjadi kendala dalam produksi madu .

Nilai yang diperoleh melalui penilaian kuisisioner adalah 88 % setelah diberikan penyuluhan. Sebagian mitra yang hadir cukup aktif dalam pelatihan karena dapat langsung berdasarkan pengalaman empiris mengelola madu kelulut sehingga nilai-nilai yang diperoleh disimulasi dan dibuatkan contoh kasus sehingga dapat lebih mudah memahami materi yang disampaikan.

Mitra yang ikut pelatihan diberikan waktu untuk melakukan diskusi kelompok dalam menghitung nilai penjualan dan kemudian dilakukan dengan materi secara keseluruhan.. Selain itu materi disampaikan secara langsung oleh tim pengabdian dan dosen ekonomi

umum, kewirausahaan dan Pengolahan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) yang telah memiliki pengalaman dalam membuat laporan keuangan dan memahami kualitas madu

Peningkatan Pengetahuan Mitra Setelah Diberikan Penyuluhan

Pada Tabel 5 dapat diketahui persentase peningkatan pengetahuan mitra sebelum dan sesudah penyuluhan. Persentase peningkatan pengetahuan mitra setelah dilakukan penyuluhan dapat dilihat pada Tabel 5 berikut :

Tabel 5. Peningkatan Pengetahuan Mitra Pengabdian

No	Pertanyaan	Jawaban (%)
1	Madu dapat dimanfaatkan menjadi beberapa bentuk variasi produk yang lebih bernilai ekonomis	20
2	Manajemen Usaha merupakan Pengelolaan modal dan keuntungan dari usaha tersebut	15
3	Menghitung harga pokok produksi diperlukan untuk menentukan harga jual	15
4	Diperlukan Strategi penjualan agar produk yang diproduksi dapat memberikan keuntungan	10
5	Harga pokok dapat dihitung jika telah dilakukan klasifikasi terhadap biaya	10
6	Biaya yang diperlukan antara lain adalah Biaya bahan baku seperti stup, botol, ember, alat panen dll	15
7	Tujuan perhitungan harga pokok produksi adalah Perkiraan keuntungan	10
8	Pemasaran produk dapat dilakukan secara langsung dan on line	10
9	Bahan baku stup madu dapat diperoleh dengan mudah	20
10	Produk menyesuaikan dengan selera pembeli	25
	Tingkat pengetahuan	15

Berdasarkan hasil penilaian terhadap dari kuisisioner akhir yang diberikan setelah dilakukan penyuluhan maka dengan dilakukannya penyampaian materi penyuluhan diikuti dengan tutorial dan studi kasus mengenai manajemen usaha dan pemasaran usaha lebah madu kelulut maka terdapat peningkatan pengetahuan menjadi 88%. Manajemen usaha dan pemasaran merupakan salah satu upaya agar produk yang dipasarkan lebih memberikan keuntungan kepada mitra. Terbatasnya bahan baku dan kondisi alam yaitu musim serta kesediaan pakan dari bunga-bunga yang tersedia menjadi salah satu hal yang menjadi kendala dalam mengasikkan produk madu yang dalam jumlah banyak dan kualitas yang baik.

Manajemen usaha dan Keuangan

Manajemen dari usaha lebah madu kelulut ini masih sangat sederhana dengan hanya memanfaatkan stup atau koloni yang dimiliki oleh kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) bahan baku yang tersedia sekitar 100 dan ditambah oleh milik pribadi beberapa orang. Dengan koloni yang ada diharapkan menghasilkan rata-rata madu 0,5 kg, namun pada saat musim hujan hal ini menjadi musim paceklik dimana lebah kelulut tidak menghasilkan madu namun malah mengkonsumsi madu yang tersedia untuk kebutuhan lebah itu sendiri dimusim hujan karena lebah tidak bisa mencari pakan pada saat musim hujan

Manajemen masih sangat sederhana bersifat usaha bersama kelompok yang menjadi tambahan pendapatan bagi anggota. Keinginan dari KUPS Kelulut Pomuan ini untuk berwirausaha sehingga lebih maju lagi sangat tinggi sehingga perlu tambahan pengetahuan akuntansi guna pencatatan laporan rugi laba. Organisasi sudah ada yaitu adanya KUPS lebah Kelulut Pomuan yang jumlah 25 yang ditinggal disekitar desa hutan adat Ghimbo Pomuan yaitu dari Desa Parambahan. Penggerakan usaha ini sudah dilakukan namun terkendala ketersediaan produk madu kelulut yang terus menerus karena terkendala dengan musim dan pemasaran produk sehingga kegiatan kontrol belum dilakukan maksimal karena produksi masih sedikit. Sumber daya manusia sudah ada dari mitra, sumberdaya produksi dan bahan baku masih kurang jika memproduksi dalam jumlah besar dan sumber modal sangat kurang

Untuk pengelolaan keuangan masih dilakukan secara sederhana dan hanya dicatat dibuku catatan. Pencatatan hanya dilakukan untuk penjualan saja sedangkan untuk biaya bahan baku dan biaya produksi tidak dilakukan pencatatan karena dianggap sebagai kegiatan KUPS atau kegiatan bersana

Desain dan Pemasaran

Desain produk yang dilakukan dengan melihat selera pembeli dan melihat contoh disain yang banyak dibeli dan disukai oleh konsumen. Kemasan yang digunakan yaitu botol plastik makanan dan divberi label. Beragamnya bentuk produk yang dibuat yang akan memberikan pilihan kepada konsumen. Namun saat ini keterbatasan keterampilan dari mitra membuat bentuk desain menyebabkan hanya sedikit ragam produk yang dapat dihasilkan oleh mitra

Pemasaran produk dilakukan dengan menjual secara langsung dimana lokasi ini cukup sering dikunjungi, reseller, WA dan komunikasi langsung. Pemasaran diberikan pengetahuan untuk melakukan penjualan produk secara on line baik melalui wa atau face book dan sebagainya. Penggunaan android sudah umum dilakukan dan dimiliki oleh mitra dan beberapa orang biasa melakukan transaksi *online*

Usaha budidaya lebah madu telah memiliki wadah yaitu KUPS yang akan dikembangkan dengan memiliki unit Kelompok mitra sudah terbentuk namun belum memiliki pembukuan usaha Kelompok usaha belum mampu mewartakan kebutuhan anggotanya tentang teknologi, pengetahuan dan permodalan. Kelompok usaha telah memiliki pasarnya sendiri, walaupun masih hanya di sekitar tempat tinggal mereka saja dan pengunjung hutan adat pomuan. Kurangnya motivasi untuk mengembangkan usaha karena keterbatasan yang mereka miliki walaupun kondisi sangat mendukung, merupakan hal yang

perlu mendapatkan perhatian. Berdasarkan kondisi ini anak-anak remaja di desa dipakai jasanya untuk kegiatan prospektif untuk dikembangkan.

4. Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada Mitra Kelompok Usaha madu pomuan telah dilaksanakan dengan baik. Hal ini ditunjukkan telah meningkatnya pengetahuan mitra manajemen usaha keuangan dan pemasaran sebesar 26 %. Mitra telah lebih memahami manajemen usaha keuangan dan pemasaran y keluut. Kendala dalam Budidaya madu kelulut pemanfaatan limbah adalah sumber bahan baku yang terbatas dan pemasaran yang belum maksimal sehingga berpengaruh kepada kesinambungan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil kegiatan kepada masyarakat disarankan agar kegiatan penyuluhan tentang manajemen usaha keuangan dan pemasaran produk dari limbah sehingga dapat menambah pengetahuan bagi mitra.

Daftar Pustaka

- Marzali A (2016) *Antropologi & Pembangunan Indonesia*, Prenada Media.
- Anggraini AD, Kassa S And Laapo A Analisis Titik Pulang Pokok Usaha Budidaya Lebah Madu “Jaya Makmur” Di Desa Jono Oge Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Agrotekbis* 4.
- Kehutanan TBL And Betiri TNM (2011) Review Tentang Illegal Logging Sebagai Ancaman Terhadap Sumber Daya Hutan Dan Implementasi Kegiatan Pengurangan Emisi Dari Deforestasi Dan Degradasi Di Indonesia. *Bogor: Puslitbang Kementerian Kehutanan*.
- Novandra A And Widnyana I (2013) Peluang Pasar Produk Perlebaran Indonesia. *Balai Penelitian Teknologi Hasil Hutan Bukan Kayu*.
- Sakri FM (2012) *Madu Dan Khasiatnya: Suplemen Sehat Tanpa Efek Samping*, Diandra Kreatif.
- Suprayitno AR (2008) Pelibatan Masyarakat Lokal: Upaya Memberdayakan Masyarakat Menuju Hutan. *Jurnal Penyuluhan*
- Tjatjo NT (2015) Karakteristik Pola Agroforestri Masyarakat Di Sekitar Hutan Desa Namo Kecamatan Kulawi Kabupaten Sigi. *JSTT*