

## **PENINGKATAN KUALITAS DAN DIVERSIFIKASI PRODUK MADU DI DI DESA SUKARAME KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI JAWA TIMUR**

**Srikalimah<sup>1</sup>, Mubarak Akbar<sup>2</sup>, Ahmad Jauhari<sup>3</sup>**

*Universitas Islam Kediri Kediri*

*Alamat : Jl. Sersan Suharmaji 38 Manisrenggo Kota Kediri*

*[srikalimah@uniska-kediri.ac.id](mailto:srikalimah@uniska-kediri.ac.id)<sup>1</sup>, [Mubarak akbar@yahoo.com](mailto:Mubarak_akbar@yahoo.com)<sup>2</sup>, [ahmadjauhari5@yahoo.co.id](mailto:ahmadjauhari5@yahoo.co.id)<sup>3</sup>*

### **ABSTRAK**

Kualitas produk yang baik menjadi tujuan industri dari skala kecil sampai berskala besar. Tingkat kepuasan pelanggan dapat diukur dari keistimewaan atau keunggulan atas suatu produk. Beternak lebah adalah suatu kegiatan yang menyenangkan sekaligus mendatangkan keuntungan bagi peternak lebah itu sendiri guna meningkatkan pendapatan perekonomian keluarga. Masalah yang sering ditemui pada produk madu adalah masih tingginya kandungan air didalamnya, sehingga madu yang dihasilkan tidak dapat disimpan lama karena akan menurun kualitasnya. Tujuan program pengabdian ini diharapkan peternak lebah madu dapat menghasilkan madu yang berkualitas tinggi sedangkan bagi mitra dapat mengemas madu dengan kualitas yang baik sesuai dengan SNI dalam kemasan tanpa fermentasi, tahan lama dan menghasilkan diversifikasi produk inovasi lainnya yang mampu bersaing dan meningkatkan pendapatan. Untuk mengatasi permasalahan yang timbul tim PKM (1) memberikan pembinaan, pelatihan, diskusi dan partisipatif seputar cara beternak lebah dengan menghasilkan madu yang berkualitas (2) memberikan bantuan berupa alat pengurang kadar air (Vacuum Evaporator) (3) memberikan pengetahuan manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen pemasaran dan akuntansi. Hasil kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan motivasi mitra untuk menjalankan usahanya lebih baik, guna meningkatkan produksi madu dan mendatangkan pendapatan untuk kesejahteraan mitra. Pelatihan yang telah dilakukan berhasil meningkatkan pengetahuan mitra untuk meningkatkan omzet penjualan setelah penggunaan alat pengurang kadar air (Vacuum Evaporator).

**Kata Kunci :** Kualitas produk, Diversifikasi Produk, Vacuum Evaporator

### **ABSTRACT**

Good product quality is the industry's goal from small scale to large scale. The level of customer satisfaction can be measured from the features or advantages of a product. Beekeepers are a fun activity and bring benefits to the beekeepers themselves to increase income of the family economy. The problem that is often encountered in honey products is that the water content in the honey is still high so that the resulting honey cannot stored for a long time because the quality will decrease. The purpose of this program is expected to be able to produce high quality honey while for partners, the honey can pack honey with good quality in accordance with SNI in unfermented packaging, durable and produce diversification other innovation products that are able to compete and increase income. To overcome the problems that arise, we are PKM team (1) provides training in discussion and participatory training about how to go beekeeping that produces quality honey, (2) provides assistance in the form of a vacuum evaporator, (3) providing financial management knowledge of production management in marketing and accounting. The results of this service activity are expected to increase the motivation of partners to run their business better to increase honey production and getting income for the welfare of partners. The training that has been carried out has succeeded in increasing the knowledge of partners to increase sales turnover after use of vacuum evaporator.

**Keywords:** *Product Quality, Product Diversification, Vacuum Evaporator*

## 1. PENDAHULUAN

Kualitas produk yang baik tidak hanya menjadi tujuan industri berskala besar melainkan juga industri skala mikro, kecil maupun menengah. Tingkat kepuasan pelanggan dapat diukur dari keistimewaan atau keunggulan atas suatu produk. Dunia usaha tidak lepas dari suatu persaingan. Para pelaku usaha selain meningkatkan kualitas produknya juga harus kreatif dan inovatif dalam mengembangkan produknya dengan melakukan diversifikasi produk untuk mendongkrak omzet penjualannya. Kotler dan Armstrong (2010:27) kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketepatan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya. (Septiani, 2018)

Pemerintah terus berupaya selalu memberikan perhatian dalam hal bimbingan teknis maupun pendanaan. Pelaku usaha harus memiliki strategi yang tepat agar usahanya dapat berlangsung lama. omzet penjualan maksimal merupakan tujuan utama pelaku usaha guna menunjang perekonomian keluarga. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan modal baik material maupun non material, kemampuan yang menunjang, sumber daya manusia, ilmu pengetahuan yang relevan dengan usahanya serta tersedianya sarana dan prasarana. Rata-rata pelaku usaha kecil dan menengah masih mengalami kendala dalam hal pendanaan maupun manajemen yang belum baik seperti manajemen keuangan dan akuntansi, manajemen produksi, manajemen pemasaran dan lain-lain.

Kediri memiliki wilayah yang potensial untuk dikembangkan, salah satunya budidaya lebah madu. Pembudidayaan lebah madu ini dapat menjadi bagian dari mata pencaharian masyarakat yang tinggal di pedesaan dan sekitar hutan untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Pembudidayaan lebah madu ini masih tergolong sederhana. Hasil panen dari pembudidayaan lebah madu langsung dijual. Bagi peternak yang memiliki berpuluh-puluh (bahkan ratusan stup) akan mendapatkan hasil madu dalam jumlah relatif banyak. Dengan memperhatikan potensi besar tersebut maka perlu adanya kerjasama kemitraan dengan pelaku usaha lainnya agar dapat bernilai jual tinggi. Salah satu kendala yang dihadapi adalah dalam hal pengemasan hasil panen lebah madu. Lebih modern apabila botol madu itu diberi label dan dijual ke toko-toko.

Lebah madu tidak hanya menghasilkan madu saja tetapi juga dapat menghasilkan produk lain seperti lilin lebah, perekat lebah, royal jelly dan tepung sari. Produk tersebut juga memiliki nilai jual tinggi karena memiliki

manfaat dan khasiat yang tidak kalah dengan madu itu sendiri.

Saat ini budidaya Apis mellifera L. merupakan kegiatan perlebaran yang paling dominan di Pulau Jawa. (Bambang Sigit Amanto, Nur Her Riyadi P., 2012). Lebah jenis Apis Mellifera juga sangat diminati oleh peternak. Alasannya karena lebah Apis Mellifera memiliki kelebihan-kelebihan, misalnya dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan lingkungannya dan madu yang dihasilkan cukup banyak. Produk utama lebah adalah madu yang berasal dari nektar. Mula-mula lebah mengisap nektar pada bunga-bunga, kemudian diolah di dalam tubuhnya. Akhirnya dikeluarkan dan disimpan dalam sel-sel sarang. Madu merupakan bahan makanan yang sangat berguna bagi pemeliharaan kesehatan. Zat-zat yang terkandung di dalamnya mencakup 180 macam. Menurut ahli, bahwa susunan madu dipengaruhi oleh dua faktor yaitu nektar yang menjadi sumber madu asal dan faktor-faktor lain. Oleh sebab itu kualitas, warna dan aroma madu tidak bisa disama ratakan. Kadang-kadang kita menjumpai madu bewarna jernih kekuning-kuningan dengan aroma tertentu. Ada juga madu bewarna keruh atau agak cenderung gelap. Jadi jenis bunga pada tumbuhan tertentu merupakan faktor yang mempengaruhi perbedaan madu. Kandungan jenis zat gula yang dijumpai dalam madu adalah jenis *levulosa* dan *dekstrosa*. Vitamin yang terkandung didalam madu meliputi *riboflavin*, *pantotenat*, *niasin*, *tiamin*, *pidoksin* dan *askorbat*. (Nazaruddin, Hapsah, 2015)

Di Kediri Jawa Timur tepatnya di Desa Sukarame Kecamatan Mojoroto Kota Kediri Jawa Timur ada pelaku usaha pengemasan madu yang hasilnya mengambil panen madu dari para peternak lebah madu. Dalam hal ini salah satu pemasok madu peternak madu di Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri. Kepemilikan usaha ini bersifat perorangan. CV. Cakra Surya Nusantara merupakan salah satu industri rumah tangga yang bergerak di bidang penjualan produk lebah dengan merk "Arrayana". Usaha rumahan ini dirintis pada awal tahun 2016 dan mengawali usahanya melalui pengemasan dan pemasaran madu hutan dan madu multiflora sampai akhirnya sekarang pemasaran berkembang menjadi banyak pilihan jenis madu baik madu hutan maupun madu hasil ternak.

Memperhatikan potensi potensi yang ada di wilayah tersebut seperti yang disajikan di atas, maka perlu dijalin kerjasama kemitraan di antara para pengusaha mikro dengan peternak lebah madu. Salah satu kendala serius yang saat ini dihadapi oleh pengusaha mikro yang bekerjasama dengan peternak lebah madu adalah dalam pengemasan hasil panen.

Standar mutu madu di Indonesia terutama untuk kepentingan komersial mengacu pada SNI 01-3545-1994. Kadar air dari madu maksimal 22%, dan untuk menjaga kerusakan, temperatur madu tidak boleh melebihi 40°C. (Bambang Sigit Amanto, Nur Her Riyadi P., 2012), Tujuan pengurangan kadar air pada madu adalah untuk meningkatkan kualitas kandungan madu. Dengan mengurangi kadar air akan meningkatkan viskositas sehingga madu tidak mudah terfermentasi. (Kurniawati, 2014). Akibat fermentasi madu kemasan apabila disimpan dalam jangka waktu yang cukup lama dapat merusak kemasan (pecah/meledak) dan akan mengakibatkan perubahan sensori sehingga menurunkan kandungan gizi serta kualitas yang terdapat pada madu. Pengurangan kadar air madu dapat dilakukan dengan alat yang menggunakan sistem vakum evaporator (Marhiyanto, 1999)

Hal yang sering ditanyakan konsumen adalah mengenai madu adalah cara penyimpanan yang dapat mempertahankan kualitas madu. Madu pada dasarnya merupakan bahan makanan yang relatif tahan lama atau tidak mudah rusak dibandingkan dengan hasil ternak yang lain seperti daging, susu, dan telur. Akan tetapi sama halnya dengan makanan alami lainnya, madu juga mengalami penurunan kualitas selama penyimpanan.

Hal tersebut menjadi permasalahan bagi pengusaha mikro dalam hal pengemasan hasil panen madu. Ketika hasil panen dimasukkan ke dalam kemasan botol atau gelas kaca mengalami perembesan karena penguapan yang berasal dari madu, begitu pula ketika dikemas dalam kemasan botol plastik mengalami penggelembungan dan ketika dibuka mengeluarkan gas bahkan seperti terjadi peledakan. Disamping itu terdapat kelemahan pada sistem manajemen, sistem produksi, sistem keuangan dan sistem akuntansi, sehingga apabila ada permasalahan yang berkaitan dengan keuangan, biasanya mereka mengalami kesulitan untuk menyelesaikan masalah, hal ini yang menyebabkan terhambatnya perkembangan usaha mereka.

Sebenarnya pengusaha mikro ini mempunyai keinginan untuk terus meningkatkan kualitas madunya dengan mengurangi kadar air dalam madu, namun mengalami kesulitan untuk mengembangkan usahanya karena keterbatasan fasilitas dan alat produksi yang dimiliki oleh pengusaha madu ini. Selama ini mereka mengemas hasil panen langsung ke dalam kemasan tanpa mengurangi kadar air dalam madu sehingga timbul permasalahan seperti merembesnya madu karena proses penguapan yang diakibatkan oleh fermentasi maupun penggelembungan pada kemasan berbahan dasar

plastik. Selain hal tersebut aspek lain yang berpengaruh terhadap kualitas madu adalah curah hujan yang tinggi menyebabkan kadar air pada madu juga tinggi. Hasil panen dilakukan sebulan sekali tergantung cuaca. Karena keterbatasan modal dan mahalnya alat pengurang kadar air maka pengusaha mikro tersebut tidak mampu membeli alat tersebut. Namun karena adanya keterbatasan alat, sarana, fasilitas, pengetahuan manajemen, keahlian dan keterampilan maka kualitas yang bagus tersebut tidak bisa dipenuhi oleh pelaku usaha. Sehingga muncul kesulitan ketika melakukan penjualan ke luar kota ataupun ke luar pulau karena armada pengiriman takut produk tersebut meledak dalam perjalanan. Agar kualitas madu bagus sangat diperlukan alat pengurang kadar air (vacuum evaporator).

Pelaku usaha ini sulit untuk berkembang dengan cepat karena masih ada kendala dalam hal pengemasan, kurangnya pengetahuan manajemen, kualitas hasil panen yang tidak pasti dan kompetensi keahlian sumber daya manusianya. Sehingga pengusaha mikro ini perlu mendapatkan pembinaan terhadap SDM, pelatihan sistem manajemen produksi dan sistem pembukuannya serta bantuan fasilitas alat pengurang kadar air. Ada 2 pelaku usaha dalam hal ini yaitu pengusaha mikro yang bergerak di bidang pengemasan dan pemasaran serta peternak lebah madu.

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada mitra pengemas madu "CV. Cakra Surya Nusantara" dan Mitra peternak madu yaitu diskusi, pelatihan, serta pendampingan. Mitra "CV. Cakra Surya Nusantara" yang berdiri sejak tahun 2016 dan beralamatkan di Jl. Anggraini Raya No. 3 RT/RW 002/005 Kel. Sukorame Kec. Mojoroto Kota Kediri. Usaha ini didirikan oleh ibu Silfia Ferdiana. Tujuan diskusi dengan mitra untuk mencari penyelesaian dari permasalahan yang dialami mitra dan menggali potensi usaha mitra serta melihat peluang pasar terhadap produk madu. Keaktifan kehadiran dan partisipasi mitra dalam pelaksanaan pelatihan serta pendampingan ini turut mendukung keberhasilan kegiatan pengabdian ini. Bentuk keterlibatan mitra adalah menyediakan tempat dan fasilitas dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Pendampingan terhadap pengusaha pengemas madu (mitra) dimulai dari: (1) memberikan pembinaan, pelatihan, diskusi dan partisipatif seputar cara beternak lebah yang menghasilkan madu yang berkualitas (2) memberikan bantuan berupa alat pengurang kadar air (Vacuum Evaporator) dengan pelatihan

cara pemakaian dan perawatan mesin (3) memberikan pengetahuan manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen pemasaran dan akuntansi.

Dari identifikasi masalah tersebut diatas, telah disepakati kerja sama antara pengusaha mikro di Desa Sukarame Kecamatan Mojojoto Kabupaten Kediri dengan peternak lebah madu bersama tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Universitas Islam Kadiri untuk melakukan pelatihan dan pembinaan usaha dari pembuatan lay out produksi, pembinaan manajemen (manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran) dan sistem akuntansi sampai dengan membuat laporan keuangan, menganalisa laporan keuangan serta bagaimana mengambil keputusan dengan tepat dan akurat, disamping itu membuat diversifikasi kemasan maupun produk yang lebih bervariasi dan inovatif, jadi produk yang dihasilkan tidak hanya madu murni tetapi diversifikasi madu dengan menambahkan bee pollen, royal jelly maupun propolis yang dikemas dalam kemasan yang menarik dengan kualitas madu yang terjamin tidak mengalami fermentasi.

Kegiatan lain yang dilakukan tim adalah mengevaluasi yang dilakukan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian yang meliputi pengamatan dan pelaksanaannya untuk mengetahui keuntungan dan hambatan yang dijumpai setelah kegiatan pelatihan selesai dilakukan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

**Pertama**, survey lokasi ke tempat kedua mitra yang beralamat di Jl. Anggraini Raya 3 Perum KBN Sukarame Mojojoto Kota Kediri dan survey penangkaran lebah madu di Desa Bringin Kecamatan Badas Kab. Kediri. Survey lokasi ini dimaksudkan untuk mengetahui perkembangan usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi oleh mitra 1 dan mitra 2. Berdasarkan hasil survey, tim memperoleh informasi bahwa usaha mitra 1 sudah mengalami perkembangan yaitu dengan bertambahnya varian produk madu yaitu madu super, madu sehat, madu detok dan madu gizi.

**Kedua**, penjelasan aspek manajemen. Mitra 1 sudah menyusun susunan organisasi bagi keberhasilan manajemen untuk memajukan usahanya.

**Ketiga**, penjelasan aspek produksi. Mitra 1 mengemas hasil panen lebah madu langsung

dimasukkan ke dalam kemasan botol plastik *food grade* maupun gelas kaca

**Keempat**, penjelasan aspek pemasaran. Madu yang sudah dikemas kemudian dipasarkan di pasar lokal dan nasional di 25 dari 38 kota dan kabupaten di Jawa Timur termasuk Surabaya dan Malang. Selain itu sudah dikirim ke Jakarta dan ke luar pulau juga yaitu ke Sumatera dan Kalimantan.. saat ini mitra telah memiliki agen di Surabaya, Pare, Jombang, Lamongan, Sumatera dan Kalimantan. Barang yang sudah dikemas siap dikirim kepada pelanggan sesuai pesanan menggunakan Pos atau J&T. Melakukan promosi dan pengenalan produk baik melalui offline maupun online seperti memanfaatkan sosial media seperti facebook, instagram, fanspage, website maupun marketplace seperti tokopedia. Pemasaran produk madu ini memanfaatkan teknologi informasi yaitu dengan pemasaran secara online. Alamat web yang dapat diakses oleh konsumen adalah [www.arrayana-honey.com](http://www.arrayana-honey.com). Alamat fanspage [@cakraherbal](https://www.instagram.com/arrayana_honey). [Alamat instagram arrayana honey](https://www.instagram.com/arrayana_honey).

**Kelima**, pembuatan desain dan lay out produk. Mitra sudah memiliki design logo produk yang dirancang khusus untuk pemasaran produk hasil olahan lebah madu. Untuk lay out produk, ruang produksi maupun penyimpanan kemasan dipisah agar sterilisasi terjamin. Berikut lay out produksi di mitra 1.

**Keenam**, perencanaan produk. Pada tahap ini mengidentifikasi produk-produk yang akan diproduksi dengan pengenalan ke pasar. Dalam proses ini mempertimbangkan peluang-peluang pengembangan produk yang dapat diidentifikasi oleh banyak sumber seperti usulan bagian pemasaran, pelanggan, tim pengembangan produk dan menganalisis keunggulan pesaing. Perencanaan produk ini diperbarui secara kontinyu sehingga mengakomodasi perkembangan dan adanya perubahan yang ada di lapangan. Seperti misalnya pada kemasan madu, konsumen lebih senang menggunakan kemasan plastik daripada botol besar, selain berat tidak cukup efektif dibawa kemana-mana. Sehingga produsen mempertimbangkan dengan mengemas produk dalam berbagai varian kemasan seperti kemasan

100 gr, 250 gr dsb dalam kemasan botol plastik *food grade*.

**Ketujuh,** Pembelian alat dan bahan. Alat yang diberikan kepada pengusaha pengemasan madu maupun petani madu merupakan alat dari Hibah Dikti Program PKM tahun 2018. Adapun alat tersebut merupakan alat pengurang kadar air (*vacuum evaporator*) bagi pengusaha mikro pengemasan madu dan berupa stup bagi petani madu untuk meningkatkan produktivitas panen madu. Menambah jumlah tetap atau investasi aktiva tetap merupakan suatu upaya meningkatkan berbagai sumber daya sebagai sarana memperoleh laba yang wajar. Investasi merupakan hal yang sangat penting bagi setiap perusahaan karena dengan melakukan investasi perusahaan akan mampu meningkatkan kemakmuran perusahaannya. (Bulan, 2017)

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini telah memberikan 1 buah alat mesin pengurang kadar air (*Vacuum Evaporator*) kepada pengusaha pengemas madu dan 3 buah stup koloni lebah madu kepada peternak lebah madu. Dengan adanya penambahan alat produksi ini diharapkan madu dalam kemasan baik botol kaca maupun plastik tidak mengalami fermentasi lagi sehingga meminimalisir kemasan menggelembung maupun pecah sehingga kualitas madu mampu bersaing dengan pengusaha pengemas madu lainnya sehingga mitra akan meningkatkan omzet penjualan produk madu dengan kualitas berstandar SNI. Sebelum memakai alat *vacuum evaporator* kadar air pada madu lebih dari 22 %, setelah memakai alat ini kadar air pada madu berkisar antara 17-20 % tergantung dari jenis madu, jenis nektar dan musim. Apabila musim kemarau kadar air pada madu lebih banyak dibanding dengan musim kemarau. Kualitas kekentalan pada madupun berbeda, pada musim hujan madu lebih encer dibanding dengan musim kemarau yang lebih kental. Kegiatan ini mendatangkan programer ahli mesin untuk memberikan pelatihan cara penggunaan mesin *Vacuum Evaporator*.



Gambar 1. Mesin *Vacuum Evaporator*

Mesin yang diberikan mitra 1 mempunyai spesifikasi alat sbb :

Bahan	:	Stainless Steel Food Grade
Diameter	:	32 cm
Tebal bahan	:	1.5 mm
Pompa	:	1.5 hp / 1100 w
Bahan Bakar	:	LPG
Dimensi	:	120 X 85.6
Kapasitas proses	:	25ltr
Pengaduk	:	Motor dc 12 V
Sistem Vacuum	:	Vacuum jet - Water pump 1100 watt/220 V
Sistem pemanas	:	heater air 600 watt/220 V
Suhu kerja	:	maksimal 150° C
Sistem kontrol suhu	:	Digital

Bagi mitra 2 dengan penambahan 3 stup koloni lebah madu dapat meningkatkan jumlah produksi madu

Gambar 2. Pemberian Stup Koloni Lebah Madu



**Kedelapan,** Pelatihan dan pembinaan tenaga kerja. Pada kegiatan ini para pelaku yang terlibat dalam usaha madu ini diberikan pembinaan tenaga kerja mulai dari pimpinan sampai bawahan. Bagian produksi diberikan pelatihan cara menggunakan alat vacuum evaporator. Sedangkan petugas pengemasan diberi pembinaan prosedural dalam mengemas madu dengan memakai pakaian khusus seperti pemakaian masker pada wajah untuk sterilisasi proses pengemasan.



*Gambar 3 : Pelatihan penggunaan mesin*



*Gambar 4 : Proses Pengemasan Madu*

Produk madu yang dihasilkan selain kemasan madu dengan berbagai varian madu (randu, kelengkeng, rambutan, kaliandra) yang dikemas dengan berbagai kemasan mulai dari 100gr, 200gr, 500gr, 750gr, 1.000gr juga diversifikasi produk madu yaitu madu pahit, madu super, madu sehat, madu detok dan madu gizi. Diversifikasi produk merupakan usaha memperluas macam barang yang akan dijual dan merupakan sebuah strategi perusahaan untuk menaikkan penetrasi pasar.(Adalina, 2008).

Berikut produk lebah madu dan diversifikasi produk :

Madu 100gr



Madu 200gr



Madu 500gr



Madu 750gr



Madu 1000gr



Madu Lanceng



Royal Jelly



Madu Sarang



Bee Pollen



Madu pahit



Madu Super



Madu Sehat



Madu Detok



Madu Gizi



Gambar 5 : Produk lebah madu dan diversifikasi produk

Diversifikasi produk yang dapat dibuat dengan berbahan dasar madu yaitu :

- a. Madu Pahit, komposisi : Madu + royal jelly + bee pollen + propolis + habatussauda + rempah2. Fungsi : terapi semua penyakit.
- b. Madu super, Komposisi : Madu + royal jelly + bee pollen + propolis. Fungsi : terapi semua penyakit.

- c. Madu sehat, Komposisi : Madu + royal jelly + bee pollen. Fungsi : menambah stamina, membersihkan racun dlm tubuh dan menambah zat gizi bagi tubuh.
- d. Madu detok, Komposisi : Madu + royal jelly. Fungsi : menambah stamina dan membersihkan racun2 dlm tubuh.
- e. Madu gizi, Komposisi : Madu + bee pollen. Fungsi : menambah stamina dan zat gizi bagi tubuh.

Strategi lain pengemasan madu selain dikemas ke dalam botol plastik maupun kaca, untuk menarik minat konsumen tertarik produk madu ini dikemas dalam bentuk *gift*. Berikut gambar kemasan produk *gift set* :



Gambar 6 : Kemasan produk gift set

Berikut adalah omzet penjualan rentang waktu Januari – Agustus 2018 :



### Luaran yang Dicapai

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh TIM Pengaduan Masyarakat UNISKA, maka luaran yang telah dicapai berdasarkan identifikasi permasalahan kedua mitra adalah sebagai berikut:

Tabel 1: Indikator Capaian

No	Permasalahan Mitra
I	<b>Aspek Produksi</b>
1	Usaha olahan madu hanya mengemas hasil panen madu di botol kaca dan botol plastik dengan satu macam jenis madu. Belum dikembangkan untuk membuat campuran madu agar lebih bervariasi
2	Kurangnya peralatan dan fasilitas produksi seperti mesin pengurang kadar air, karena selama ini mitra langsung mengemas hasil panen ke dalam kemasan sehingga terjadi fermentasi karena kadar air yang masih tinggi. Hal tersebut mengakibatkan kemasan menggelembung.
3	Belum dilakukan pengemasan secara khusus seperti pemberian wrap plastik pada kemasan.
II	<b>Aspek Manajemen &amp; Akuntansi</b>
1	Kurangnya pengetahuan bagi pengusaha mikro tentang sistem manajemen, sistem produksi dan pemasaran, sehingga proses produksi tidak dibuat perencanaan dengan baik akibatnya biaya produksi besar yang berdampak pada harga jual tinggi.
2	Pengusaha mikro pengemasan madu tidak mempunyai lay out produksi, sehingga proses produksi dan jadwal produksi tidak sistematis.
3	Terbatasnya pengetahuan dan keahlian dalam bidang pemasaran, sehingga target dan volume perputaran penjualan lambat.
4	Terbatasnya pengetahuan terhadap ilmu manajemen keuangan dan akuntansinya, manajemen produksi, manajemen pemasaran, sehingga mereka belum bisa <i>memanage</i> dengan baik.

No.	Indikator capaian
1	Mitra telah mampu membuat diversifikasi produk madu seperti mencampur jenis madu satu dengan jenis madu lainnya.
2	Mitra telah memiliki mesin pengurang kadar air /vacuum evaporator
3	Mitra telah memiliki ketrampilan unuk pengemasan sudah memberikan plastik bungkus.
4	Sudah tertatanya manajemen yang baik di mitra, pembagian tugas maupun wewenang sudah sesuai/tepat dengan SDM yang memadai.
5	Lay out produksi sudah tertata dengan rapi, antara ruang produksi dan gudang penyimpanan barang terpisah.

6	Alamat web yang dapat diakses oleh konsumen adalah <a href="http://www.arrayana-honey.com">www.arrayana-honey.com</a> . Alamat fanspage <a href="https://www.instagram.com/arrayana_honey">@cakraherbal</a> . Alamat <a href="https://www.instagram.com/arrayana_honey">instagram arrayana honey</a> .
7	Sudah tertatanya pembukuan/pencatatan keuangan dengan rapi seperti buku pembelian, buku penjualan maupun buku harian dan stok barang.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian bagi masyarakat yang telah dilaksanakan secara keseluruhan baik pelatihan, penyuluhan dan pendampingan, sudah terlaksana dengan baik atas peran serta aktif dari mitra. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pelatihan yang sudah dilakukan berhasil meningkatkan pengetahuan pengemas madu maupun petani lebah madu untuk peningkatan kualitas produksi dan hasil panen madu yang lebih baik. Bagi mitra 1 dengan adanya alat vacuum evaporator pengemasan produk madu sudah tidak lagi mengalami fermentasi semula kadar air mencapai lebih dari 22% setelah penggunaan alat ini kadar air pada madu berkisar antara 17-20%, pengemasan produk lebih menarik dengan berbagai varian produk maupun kemasan. Membuat kemasan dalam bentuk *gift set*. Pemasaran selain offline juga online dengan memanfaatkan sosial media seperti website, facebook, fanspage, instagram dan marketplace seperti shopee, tokopedia dll, sehingga omzet penjualan semakin meningkat. Bagi mitra 2 dengan penambahan koloni lebah madu dapat meningkatkan kuantitas panen madu.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adalina, Y. (2008). ANALISIS FINANSIAL USAHA LEBAH MADU *Apis mellifera* L. (Financial Analysis of *Apis mellifera* L. Honey Bee Enterprises). *Penelitian Hutan Dan Konservasi Alam*, V(3), 217–237.
- Bambang Sigit Amanto, Nur Her Riyadi P., B. (2012). KAJIAN KARAKTERISTIK ALAT PENGURANGAN KADAR AIR MADU DENGAN SISTEM VAKUM YANG BERKONDENSOR. *Teknologi Hasil Pertanian*, V(2), 8–16.
- Bulan, T. P. L. (2017). Pengaruh Diversifikasi Produk dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Juragan Jasmine Langsa. *JURNAL MANAJEMEN DAN KEUANGAN ISSN 2252-844X*, 6(1), 679–687.

- Kurniawati, F. A. (2014). ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI ATAS RENCANA PENAMBAHAN AKTIVA TETAP DENGAN MENGGUNAKAN TEKNIK CAPITAL BUDGETING. *Administrasi Bisnis (JAB)*, 8(2), 1–8. Retrieved from <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/363/558>
- Marhiyanto, D. B. (1999). DAFTAR PUSTAKA lebah (Cetakan I). Surabaya: Gita Media Press.
- Nazaruddin, Hapsoh, A. (2015). Perancangan Vacuum Evaporator Penurun Kadar Air Dalam Madu Kapasitas 50 Liter. *Proceeding Seminar Nasional Tahunan Teknik Mesin XIV (SNTTM XIV)*, (7–8 Oktober 2015).
- Septiani, D. F. (2018). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA WAROENG JEANS CABANG JALAN P. ANTASARI KOTA SAMARINDA. “PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA WAROENG JEANS CABANG JALAN P. ANTASARI KOTA SAMARINDA” 6, No. 1 (2018): 102–114., 6(1), 102–114. Retrieved from [ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id](http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id)