

POTENSI DAN STRATEGI EDU-EKOWISATA MADU DI DUSUN GUNUNG PADANG, DESA KARYAMUKTI

¹Murni Setyawati
²Rosliyana Br Perangin Angin
³Ahmad Indra Wijaya

¹Universitas Gunadarma, murni_s@staff.gunadarma.ac.id
²Universitas Gunadarma, rosliyana@staff.gunadarma.ac.id
³Universitas Gunadarma, Email, indrahmd@student.gunadarma.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini untuk menganalisis potensi dan strategi dalam pengembangan Edu-Ekowisata Madu di Dusun Gunung Padang, Desa Karyamukti dengan menggunakan metode penelitian deskriptif pendekatan kualitatif dan analisis SWOT. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara, dan diskusi dengan pemangku kepentingan terkait. Hasil penelitian menyatakan potensi besar dari kawasan Gunung Padang sebagai destinasi edukatif dan ekowisata yang menarik. Berdasarkan temuan penelitian, strategi pengembangan yang direkomendasikan seperti pengembangan program terkait pendidikan yang lebih mendalam, peningkatan fasilitas, pemasaran yang efektif, dan kolaborasi dengan pihak-pihak lain. Dengan penelitian yang berkelanjutan seiring perkembangan Objek, dapat membantu dalam mengambil kebijakan oleh pengelola dan praktisi pariwisata dalam mengoptimalkan potensi kawasan ini dan mempromosikan pembangunan berkelanjutan.

Kata kunci: Edu-Ekowisata Madu, Wisata Edukasi, Wisata Ekologi, Gunung Padang

PENDAHULUAN

Pariwisata memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi, sosial, dan budaya di berbagai negara di seluruh dunia, dan telah menjadi salah satu sektor terbesar dan tercepat berkembang di dunia saat ini. Menurut *United Nations World Tourism Organization* (UNWTO), pada tahun 2020 pariwisata menyumbang lebih dari 319 juta lapangan kerja dan menyumbang sekitar 10,4% dari PDB global. Selain itu, peningkatan investasi, pendapatan devisa, dan pembangunan infrastruktur semuanya dipengaruhi oleh sektor pariwisata. Dalam beberapa dekade terakhir, salah satu industri yang telah mengalami pertumbuhan pesat adalah pariwisata berbasis alam. Prinsip utama kegiatan ekowisata adalah pada adanya pengalaman dan pembelajaran mengenai alam, yang dikelola dengan

meminimalisir dampak, non-konsumtif, dan terpenting dari semuanya adalah orientasi diri yang mengedepankan nilai-nilai lokalitas (Tanaya & Rudiarto, 2014). Konsep Edu-Ekowisata, yang menggabungkan pariwisata dengan pelestarian alam dan budaya serta memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat lokal, telah menjadi pendekatan yang semakin penting untuk pengembangan pariwisata berkelanjutan di seluruh dunia.

Ekowisata pendidikan adalah jenis pariwisata yang berfokus pada pendidikan, kesadaran lingkungan, dan pelestarian alam. Karena keanekaragaman alamnya yang luar biasa, Indonesia memiliki potensi besar untuk mengembangkan industri Edu-Ekowisata. Hutan hujan tropis, gunung berapi, pantai, dan terumbu karang yang menakjubkan adalah keindahan alam negara ini. Banyak wilayah Indonesia yang dianggap sebagai situs warisan

dunia dan memiliki nilai ekologis yang signifikan.

Dusun Gunung Padang, Desa Karyamukti dimana Situs Gunung Padang berada terletak di Kabupaten Cianjur, Jawa Barat, Indonesia, memiliki banyak potensi yang menarik. Keunikan situs megalitikumnya dan keindahan alam sekitarnya menjadikan Gunung Padang sebagai tempat wisata yang menarik bagi wisatawan dan pecinta sejarah. Selain itu, kawasan ini juga memiliki ekosistem yang kaya dan beragam. Banyak hutan tropis yang menampung berbagai spesies flora dan fauna. Pengembangan Edu-Ekowisata dan ekspedisi alam di sekitar Gunung Padang didorong oleh keragaman hayati yang ada di sana. Dengan menjelajahi hutan, menikmati kehidupan satwa liar, dan mempelajari keanekaragaman alam yang ada di sekitar tempat ini, para pengunjung memiliki banyak kesempatan.

Desa, dengan segala potensinya, masih membutuhkan sistem pengelolaan yang tepat untuk mengoptimalkannya. Salah satu cara untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dengan mensinergikan potensi desa dengan wisata adalah dengan mengembangkan desa wisata. Banyak desa wisata sedang berkembang dalam pelaksanaannya dan mulai maju dalam tata pengelolaannya, baik secara individu maupun berkelompok.

Dusun Gunung Padang di Desa Karyamukti berhasil memperoleh 50 Besar Desa Wisata Terbaik dari 3.419 peserta dari 34 provinsi di Indonesia. Program Anugerah Desa Wisata Indonesia (ADWI) diluncurkan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) untuk mendorong pengembangan potensi desa wisata. Penilaian ini didasarkan pada penilaian Dewan Juri terhadap tujuh kategori penilaian, klasifikasi desa wisata, dan kelengkapan data di website Jadesta, program Anugerah Desa Wisata

Indonesia 2022 telah melewati berbagai tahap penilaian. Terdapat tujuh kategori: Organisasi Desa Wisata, Daya Tarik Pengunjung, CHSE, Suvenir, Digital dan Kreatif, Homestay, dan Toilet Umum.

Terletak di lereng gunung yang hijau, dusun Gunung Padang ini menawarkan pengalaman yang unik dan menarik bagi mereka yang tertarik dengan Madu, Madu Trigona dan berinteraksi dengan alam. Dalam hal ini, ekowisata madu menjadi salah satu potensi yang menjanjikan. Sebagai produk alami yang dihasilkan oleh lebah, madu memiliki nilai ekonomi yang besar dan memberikan manfaat besar bagi ekosistem. Membangun edu-ekowisata madu di Gunung Padang dapat menjadi cara yang bagus untuk mendorong pelestarian lingkungan, pendidikan, dan partisipasi masyarakat dalam menjaga keberlanjutan sumber daya alam. Pengunjung dapat melihat secara langsung bagaimana madu dari peternakan lebah diproses hingga menjadi produk siap konsumsi.

Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa mengidentifikasi prospek Edu- Ekowisata yang potensial sangat penting untuk pengembangan destinasi. Para peneliti telah menemukan kekayaan alam, elemen budaya, keterlibatan masyarakat, manfaat ekonomi dan sosial yang dapat dihasilkan dari pengembangan Edu-Ekowisata di berbagai tempat di Indonesia, termasuk di Situs Megalitikum Gunung Padang. Untuk menyelamatkan dan melestarikan Situs Gunung Padang sekarang dan di masa depan, masyarakat dan semua pihak yang terlibat di sana harus bekerja sama (Rahayuningsih, 2019). Namun, belum ada penelitian khusus yang melihat Kampung Lebah Madu.

Gunung Padang sebagai destinasi Edu-Ekowisata. Oleh karena itu, penelitian ini akan melengkapi pengetahuan yang ada dan memberikan

pemahaman yang lebih dalam tentang potensi edu-ekowisata di kawasan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang potensi edu-ekowisata madu Gunung Padang. Dengan mengidentifikasi potensi saat ini, kita dapat mengetahui daya tarik apa yang dapat ditawarkan kepada wisatawan dan peluang pengembangan masa depan.

Selain itu, juga akan memberikan wawasan tentang manfaat edu-ekowisata madu bagi masyarakat setempat dan wisatawan. Untuk masyarakat setempat, pengembangan edu-ekowisata madu dapat menawarkan peluang ekonomi baru dan peningkatan kesejahteraan melalui partisipasi mereka dalam aktivitas yang berkaitan dengan pengolahan madu dan produk turunannya. Selain itu, edu-ekowisata madu juga dapat menjadi sarana untuk memberikan pendidikan dan kesadaran lingkungan bagi masyarakat setempat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan selama tiga bulan antara bulan Mei – Juli 2022, di Dusun Gunung Padang, Desa Karyamukti, Kecamatan Campaka, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat pada Kelompok Budidaya Lebah (KBL) di Dusun Gunung Padang, Masyarakat dan Pengunjung Kawasan Gunung Padang. Lokasi penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.

Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan

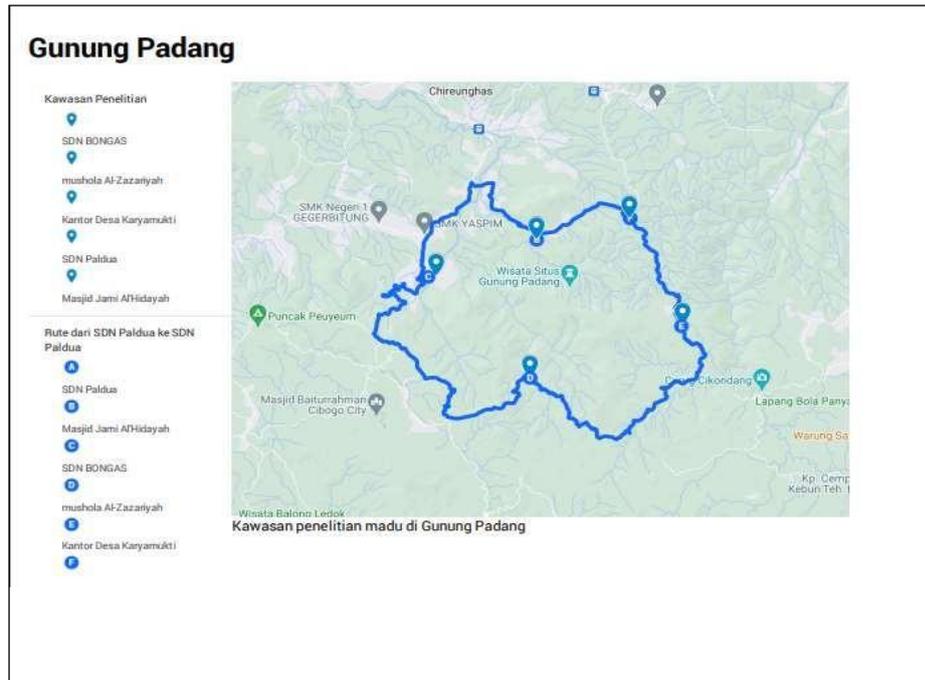
data sekunder. Data primer diperoleh dari pengamatan langsung di lapangan (observasi) dan wawancara sekaligus diskusi. Data sekunder yang dikumpulkan seperti keadaan umum di lokasi penelitian serta data umum dari desa dan kecamatan seperti data penduduk.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode Kualitatif dan pendekatan deskriptif and analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) untuk menggambarkan potensi dan merancang langkah-langkah strategi dan penilaian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sehingga menghasilkan strategi pengembangan Edu-Ekowisata di Dusun Gunung Padang, Desa Karyamukti, Kabupaten Cianjur.

Analisis deskriptif kualitatif menganalisis data dengan menggambarannya secara eksplisit tanpa membuat kesimpulan yang dapat digeneralisasikan (Sugiyono, 2011). Selanjutnya, analisis SWOT dilakukan melalui dua analisis: 1. Analisis faktor internal dan eksternal untuk menentukan faktor apa yang dapat mempengaruhi pengembangan Edu-Ekowisata Madu; dan 2. Analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif digunakan untuk membuat strategi untuk pengembangan Edu-Ekowisata Madu. Metode analisis SWOT seperti di Tabel 1.

Tabel 1.
Metode Analisis SWOT

Faktor Penentu		Faktor Internal	
		Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
Faktor Eksternal	Opportunities (Peluang)	SO	WO
	Threats (Ancaman)	ST	WT



Gambar 1. Lokasi Penelitian di Dusun Gunung Padang

Analisis SWOT membantu dalam menemukan elemen penting yang mempengaruhi penetapan strategi. Kelebihan internal ditingkatkan, kekurangan internal diperbaiki, dan peluang dari luar diperiksa dan ancaman dari luar ditemukan. Dengan demikian, suatu kelompok dapat membuat pilihan yang lebih baik dan meningkatkan kinerja di pasar yang kompetitif.

HASIL DAN PEMBAHASAN Pengembangan Konsep Edu-Ekowisata

Wisata Pendidikan dan ekowisata dapat digabungkan untuk membuat konsep yang dapat mengatur sumber daya budaya dan lingkungan. Educotourism berasal dari kata "education" (pendidikan), "ecology" (ekologi), dan "tourism" (pariwisata). Jadi, itu adalah pariwisata berkelanjutan secara ekologis dengan fokus utama pada wilayah alam untuk meningkatkan pemahaman orang tentang pentingnya tempat wisata untuk pendidikan dengan mempromosikan pemahaman

lingkungan, budaya, apresiasi, dan konservasi.

Konsep ini dapat digunakan untuk menjadi solusi di tengah dunia yang saat ini mengalami pergeseran besar-besaran yang disebabkan oleh globalisasi, yang telah mengubah cara orang berpikir, nilai-nilai, dan berperilaku, serta industri pariwisata. Untuk mengurangi dampak internal dan eksternal dari efek global yang terjadi, industri pariwisata harus banyak menyesuaikan keterampilan, bakat, dan pengetahuan. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah dengan mengembangkan wisata yang memiliki nilai pendidikan, juga dikenal sebagai edu-ekowisata. Ini adalah konsep wisata yang menggabungkan ekowisata dan pendidikan dengan fokus pada pelestarian alam dan pendidikan lingkungan. Pendekatan ini mengakui bahwa wisata bukan hanya tentang hiburan semata-mata, tetapi juga memiliki potensi untuk menjadi alat pendidikan yang efektif. Tujuan edu-ekowisata adalah untuk memberikan kesempatan kepada wisatawan untuk belajar lebih banyak.

Acuan lain yaitu Surat Keputusan Bersama Menteri Lingkungan Hidup dan Menteri Pendidikan Nasional No. Kep.07/MenLH/06/2005 dan No. 05/VI/KB/2005 menjelaskan tentang Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan Lingkungan Hidup, ekowisata berbasis lingkungan juga dapat membantu masyarakat belajar tentang lingkungan. Edu-ekowisata adalah evolusi dari ekowisata, yang pertama kali diperkenalkan oleh The Ecotourism Society pada tahun 1990 dan merupakan jenis pariwisata yang berfokus pada pelestarian lingkungan, kesejahteraan penduduk setempat, dan konservasi lingkungan (Alamsyah, 2013). Hasil penelitian Sulistiani et al. (2011) menunjukkan bahwa ada dua pendekatan yang dapat digunakan untuk mengembangkan edu-ekowisata. Yang pertama adalah menciptakan berbagai produk wisata dan yang kedua adalah mengembangkan kemampuan dan keterampilan. Edu- ekowisata adalah sektor pariwisata yang dapat meningkatkan ekonomi setempat. Ini juga dapat dimanfaatkan oleh seluruh daerah setempat untuk meningkatkan pendapatan dan ekonomi daerah (Nazarullail dkk., 2017). Edu-ekowisata memiliki beberapa tujuan penting, seperti mendukung kelestarian alam, memberikan keuntungan finansial, dan memberi masyarakat lokal kesempatan untuk mengenal lingkungannya. Edu-ekowisata bertujuan untuk menciptakan kegiatan yang ramah lingkungan dalam sektor pariwisata.

Edu-ekowisata adalah konsep wisata yang menyediakan berbagai sumber daya lokal yang asli, bukan hanya mengembangkan aspek alam sekitar dalam hal konservasi, tetapi juga memberi manfaat bagi warga sekitarnya sebagai upaya pembangunan pedesaan dan perkotaan yang dapat meningkatkan tingkat pendapatan dan perekonomian lingkungan, dengan warga lokal sebagai penggerak utama Tanaya & Rudiarto,

2014). Edu-ekowisata tidak memerlukan fasilitas akomodasi modern, mewah, atau berlebihan. Ini berbeda dengan pariwisata pada umumnya (Yoeti, 2016). Implementasi nilai-nilai edu-ekowisata hakikatnya adalah penerapan pembelajaran yang disesuaikan pada konsep wisata dan kecenderungan masyarakat, kearifan lokal dan potensi alam sekitar. Hal ini sangat penting untuk menumbuhkan kesadaran lingkungan, budaya dan pengalaman menyenangkan pada masyarakat dan pemberdayaan masyarakat lokal tanpa merusak nilai-nilai budaya dan lingkungan yang ada.

Pariwisata tidak pernah bisa berdiri sendiri, apalagi dalam konsep Edu-Ekowisata yang melibatkan kearifan lokal, Pendidikan, pelestarian alam perlu adanya kerja sama dalam pengembangan pariwisata. Pihak-pihak yang terlibat dalam pengembangan pariwisata harus berkolaborasi untuk membangun infrastruktur, sumber daya alam, sumber daya manusia, sosial, dan budaya. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) mempertimbangkan pengembangan pariwisata Indonesia melalui konsep Pentahelix. termasuk dalam Peraturan Menteri (Permen) Pariwisata Republik Indonesia No. 14 tahun 2016 tentang Pedoman Destinasi Pariwisata yang Berkelanjutan. Tujuannya adalah untuk menjamin kualitas aktivitas, fasilitas, pelayanan, dan pengalaman serta keuntungan pariwisata. Menurut gagasan tersebut, Pentahelix komponennya adalah:

Bisnis

Semua pihak yang berhubungan dengan pariwisata harus bekerja sama untuk mengembangkan bisnis melaluinya. Beberapa contohnya adalah Asosiasi Perusahaan Perjalanan Wisata Indonesia (ASITA), Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), misalnya dilibatkan dalam Paket Wisata

atau *Staycation* termasuk dengan wisata ke Situs Gunung Padang termasuk dengan Edu-Ekowisata Madu di Dusun Gunung Padang dan beberapa jenis kolaborasi lainnya.

Pemerintah

Ini mengacu pada semua pihak berwenang, termasuk pemerintah pusat, provinsi, kabupaten/kota, departemen pariwisata, kecamatan, desa, dan masyarakat sebagai ujung tombaknya. Dalam hal ini, peran pemerintah setempat mempunyai peran yang sangat tinggi terkait dengan dukungan dan wewenang yang diberikan.

Komunitas

Pihak swasta atau pihak ketiga yang berusaha untuk meningkatkan pariwisata Indonesia. Seperti Kelompok Budidaya Lebah (KBL) sebagai Pelaksana dan Pengelola, Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) sebagai penggerak dalam menciptakan lingkungan dan suasana pariwisata yang kondusif sesuai Sapta Pesona (Aman, Tertib, Bersih, Sejuk, Indah, Ramah dan Kenangan)

Akademisi

Akademisi dianggap memahami banyak hal tentang pariwisata, seperti kebijakan, pengelolaan destinasi, keberlanjutan lingkungan, pemasaran, dan pengalaman pengguna. Tidak hanya terbatas pada penelitian dan pengajaran di universitas, tetapi juga membantu, mendukung, dan bekerja sama dengan pemangku kepentingan lainnya. Dalam hal ini, akademisi sangat bisa berperan sebagai konsultan pariwisata, mengadakan penelitian dan pengabdian masyarakat dalam pengembangan pariwisata desa.

Media

Salah satu pihak yang sangat penting, karena pemberitaan tentang pembangunan pariwisata harus

diberitakan dan disebarluaskan melalui media online atau offline. Dengan bekerja sama dengan media massa untuk mempublikasikan kegiatan pariwisata, pemberitaan ini akan berdampak positif pada masyarakat dengan cepat. Tidak hanya media cetak dan elektronik saja yang berperan, namun di jaman ini Sosial Media mempunyai peran yang sangat tinggi. Karena siapapun bisa membuat pemberitaan melalui akunnya masing-masing dan dapat diakses siapapun, dimanapun dengan internet.

Untuk mengembangkan pariwisata, konsep tersebut diharapkan dapat berdampak positif pada masyarakat sekitar. Setiap pihak diharapkan bersatu dan bekerja sama untuk memaksimalkan potensi yang ada.

Potensi Budidaya Madu di Dusun Gunung Padang

Dusun Gunung Padang berlokasi di daerah tempat Kawasan Situs Gunung Padang dengan lingkungan yang asri dan memiliki vegetasi yang melimpah dan jauh dari perkotaan maupun keramaian, sehingga Dusun Gunung Padang akan mampu membudidayakan lebah mereka dengan maksimal. Di dusun ini ada Kelompok Budidaya Lebah (KBL) yang terdiri atas 5 keluarga pembudidaya lebah dengan 50 log sarang lebah dengan jenis lebah Trigona.

Selain bersumber dari Kelompok Budidaya Lebah yang menghasilkan 7-8 Liter/ Botol Madu Trigona pada tahun 2022 dengan harga jual Rp 150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah) per botol/ liter, madu di Gunung Padang juga didapatkan dari sarang lebah liar di sekitar hutan Kawasan Gunung Padang. Madu yang dihasilkan bergantung pada temuan sarang madu liar oleh warga. Namun, rata-rata untuk per tahunnya bisa menghasilkan sampai 20 botol/ liter madu liar dengan harga jual Rp

100.000,- (seratus ribu rupiah) per botol/ liter.

Sebagai salah satu tempat yang cukup populer sebagai penghasil Madu Trigona dan Madu Liar, maka Kelompok Budidaya Lebah perlu menyiapkan pakan yang cukup.

untuk lebah sehingga menghasilkan nectar yang baik untuk diproses menjadi madu. Tidak perlu kesulitan mencari pakan, ketersediaan sumber makanan lebah madu itu diperoleh dari Kawasan sekitar Gunung Padang. Berbagai vegetasi pakan lebah yang ada di sekitar Dusun Gunung Padang dapat dilihat pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel dari kelompok vegetasi Flora di atas, semua merupakan sumber pakan untuk lebah madu liar dan Trigona. Karena hijau dan asri nya Kawasan Gunung Padang, Kelompok Budidaya Lebah tidak perlu bingung untuk mencari sumber pakan karena tersedia sepanjang tahun dengan ketentuan warga masyarakat sekitar tetap melakukan pelestarian lingkungan.

Daya tarik merupakan factor utama seseorang ingin berkunjung dan melihat suatu tempat. Edu-Ekowisata Madu ini merupakan salah satu penunjang dari atraksi utama, yaitu Situs Megalitikum Gunung Padang yang sudah dikenal mendunia. Dengan adanya Edu-Ekowisata Madu ini, memungkinkan pengunjung untuk mempelajari ekologi lebah, proses budidaya dan produksi madu serta pelestarian alam. Hal ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengalaman pengunjung dan meningkatkan ekonomi masyarakat setempat karena kualitas kunjungan dari wisatawan domestic ataupun mancanegara.

Konsep Edu-Ekowisata Madu di Dusun Gunung Padang

Menurut Rahayuningsih (2019), untuk menerapkan konsep Edu-Ekowisata Madu di Dusun Gunung

Padang, terdapat tiga tahapan yang berkelanjutan. Tahap pertama, untuk memulai program Edu-Ekowisata, pemerintah, akademisi, dan masyarakat berkolaborasi untuk melakukan studi kelayakan, membuat paket dan agenda wisata, mengkoordinasikan stakeholder, dan mendapatkan dana. Tahap kedua adalah pelaksanaan wisata Edu-Ekowisata. Ini termasuk membangun jalur menuju lokasi budidaya lebah madu atau pemanenan madu liar serta membangun fasilitas yang sesuai. Tahap ketiga adalah penetapan aturan yang mendukung konsep edu-ekowisata.

Analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treat*)

Faktor internal dan eksternal mempengaruhi pengembangan kepariwisataan. Faktor-faktor ini diklasifikasikan menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). Analisis faktor internal-eksternal ini sangat penting untuk membangun strategi dan program pengembangan kepariwisataan (Rangkuti, 2003).

Analisis faktor internal pengembangan pariwisata melibatkan menentukan kekuatan (*strengths*), seperti sumber daya alam, keanekaragaman budaya, infrastruktur yang memadai, kualitas sumber daya manusia, dan daya tarik wisata. Diperlukan untuk menemukan dan memperbaiki kelemahan (*weakness*) internal, seperti infrastruktur yang kurang memadai, promosi yang kurang efektif, kekurangan tenaga kerja berkualitas, dan masalah keberlanjutan lingkungan.

Analisis faktor eksternal melibatkan peluang (*opportunity*). Peluang ini termasuk minat wisatawan yang meningkat terhadap destinasi tertentu, kemajuan dalam teknologi informasi dan komunikasi, kebijakan pemerintah yang mendukung pertumbuhan

pariwisata, dan peluang kerja sama dengan sektor lain. Ancaman (*threat*) dari luar dapat berupa perubahan kebijakan pemerintah, bencana alam, persaingan di tempat lain, perubahan dalam tren atau preferensi wisatawan, atau ketidakstabilan ekonomi. Mengetahui peluang dan ancaman ini membantu dalam membuat rencana untuk mengurangi risiko dan menyesuaikan diri dengan situasi saat ini.

Strength (Kekuatan)

Di Dusun Gunung Padang mempunyai Kelompok Budidaya Lebah (KLB) untuk berkoordinasi dan meningkatkan penjualan produk mereka, kelompok ini memiliki tim dan tenaga kerja yang terampil dan berdedikasi. Mereka mempunyai jaringan distribusi yang baik. Kelompok ini telah berpengalaman dan terampil dalam membuat produk yang alami dan berkualitas tinggi, yang menjadikannya produk unggulan di pasar. Selain itu, mereka meningkatkan daya tarik finansial produk mereka dengan menawarkan harga yang terjangkau bagi pelanggan.

Selain itu, sebagai satu-satunya kelompok masyarakat yang berfokus pada budidaya lebah di Cianjur, kelompok ini memainkan peran penting sebagai pemasok sarang lebah dan madu di Cianjur, menjamin pasokan yang konsisten dan berkualitas bagi pelanggan mereka. Dengan demikian, mereka memiliki keunggulan kompetitif di pasar. Kelompok ini juga membudidayakan lebah dengan baik di lahan mereka sendiri sehingga dapat menjaga stabilitas dan kontrol yang diperlukan untuk produksi madu.

Kelompok Budidaya Lebah (KLB) di Dusun Gunung Padang ini telah resmi diakui dan disahkan oleh Kepala Desa, menunjukkan bahwa komunitas mereka legal dan didukung oleh pemerintah setempat. Ini memberikan kepercayaan

kepada konsumen bahwa produk mereka memenuhi standar dan aturan yang berlaku.

Terakhir, kelompok ini siap untuk terus berkembang dan berhasil dalam industri budidaya lebah karena mereka memiliki strategi pemasaran yang tepat sasaran yang memungkinkan mereka menjangkau pelanggan potensial dan meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar.

Weakness (Kelemahan)

Pembudidayaan Madu di Dusun Gunung Padang ini menghadapi beberapa tantangan saat mengembangkan produk mereka. Salah satunya adalah kemasan produk yang kurang modern, yang dapat mempengaruhi daya tarik dan persepsi konsumen terhadap produk. Selain itu, ketersediaan sarana produksi yang kurang higienis dan peralatan yang kurang canggih dapat berdampak pada kualitas dan efisiensi produksi.

Selain itu, masalah seperti kekurangan modal, dapat membatasi kemampuan Peternak Lebah untuk mengembangkan bisnis mereka secara maksimal. Lokasi penggembalaan lebah madu yang kurang strategis juga dapat memengaruhi produktivitas dan kualitas lebah yang dihasilkan.

Lokasi atau lahan yang pembangunannya seadanya dan tidak optimal dapat menghambat kapasitas produksi dan pertumbuhan grup dalam jangka Panjang. Kurangnya kemampuan untuk memaksimalkan pemasaran dan kurangnya kehadiran media sosial juga dapat berdampak pada visibilitas dan penjualan produk.

Produk yang belum memiliki P-IRT dan sertifikasi halal mungkin tidak dapat dijual di pasar tertentu. Kurangnya pilihan produk dapat mengurangi daya tarik dan pilihan pelanggan. Dan juga,, jumlah anggota yang rendah dan kurangnya partisipasi dalam kegiatan pembekalan dapat

menghalangi kelompok ini untuk terus berkembang.

Terakhir, kurangnya transportasi operasional menghalangi distribusi produk atau akses pasar. Untuk mengatasi masalah ini, strategi dan upaya yang tepat harus digunakan untuk meningkatkan kondisi dan meningkatkan kemampuan kelompok dalam budidaya lebah.

Opportunity (Peluang)

Dengan pangsa pasar yang luas, madu yang dihasilkan Kelompok Budidaya Lebah ini memiliki peluang yang besar untuk menjangkau dan menghasilkan penjualan yang signifikan. Permintaan tinggi terhadap produk kategori ini menunjukkan minat yang kuat terhadap produk yang mereka buat. Hal ini mendorong pertumbuhan dan peningkatan produksi dari kelompok ini.

Fokus utama kelompok ini adalah pengembangan keamanan kemasan produk. Dengan memastikan kemasan produk yang aman, kelompok ini dapat memberikan rasa percaya kepada pelanggan tentang kualitas dan kesegaran barang yang mereka beli. Dengan menggunakan strategi dan upaya yang tepat, kelompok ini dapat mencapai target pasar dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan produk mereka.

Produk kelompok ini memiliki kualitas yang diakui oleh pelanggan, yang menunjukkan bahwa mereka memenuhi standar kualitas tinggi dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan. Kualitas yang baik sangat penting untuk mempertahankan pelanggan dan membangun reputasi yang baik di industri ini.

Threat (Ancaman)

Persaingan selalu menjadi ancaman dalam setiap industri, termasuk yang dihadapi oleh Kelompok Budidaya Lebah di Dusun Gunung Padang.

Mereka harus bersaing dengan pesaing yang bergerak di bidang yang sama, termasuk pesaing yang menawarkan madu impor dan madu palsu. Hal ini memerlukan strategi yang kuat untuk membedakan dan mengkomunikasikan nilai unik produk mereka kepada konsumen.

Selain itu, pesaing juga dapat memberikan harga miring, yang dapat mempengaruhi daya saing kelompok ini. Kelompok ini perlu mempertimbangkan strategi harga yang tepat untuk mempertahankan pangsa pasar mereka. Pesaing yang lebih dulu memanfaatkan teknologi dalam mengelola dan memasarkan produk dapat memberikan keuntungan kompetitif. Kelompok ini harus mengikuti perkembangan teknologi dan memastikan bahwa mereka memanfaatkannya secara efektif untuk meningkatkan operasional dan pemasaran produk.

Pendekatan Kualitatif Analisis SWOT

Faktor internal dan faktor eksternal analisis SWOT (Kekuatan, Kelemaha, Peluang, Ancaman) yang dikumpulkan dari objek Kelompok Budidaya Lebah Dusun Gunung Padang dapat digabungkan untuk membuat analisis strategi untuk melihat hubungan antara kedua faktor tersebut. Empat strategi pengembangan yang didasarkan pada analisis SWOT disusun sebagai berikut:

Strategi SO

Strategi pertama adalah meningkatkan promosi madu dengan pangsa pasar dalam dan luar negeri. Kelompok Budidaya Lebah di Dusun Gunung Padang ini perlu melakukan kampanye pemasaran yang luas untuk meningkatkan kesadaran pelanggan tentang produk mereka dan memperluas pangsa pasar di dalam dan luar negeri.

Membuat madu dengan rasa yang berbeda, seperti lavender, jeruk, atau rempah-rempah, adalah strategi kedua.

Dengan memberikan variasi rasa yang menarik, kelompok ini akan menciptakan produk yang berbeda dan meningkatkan daya tarik pelanggan terhadap madu mereka. Ini akan membuka peluang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas.

Strategi ketiga adalah melibatkan masyarakat dalam pelestarian dan budidaya lebah madu. Kelompok ini perlu melibatkan partisipasi dari masyarakat sekitar dalam upaya pelestarian dan budidaya lebah melalui pelatihan dan kegiatan pendidikan. Dengan melibatkan masyarakat, mereka akan membangun kesadaran bersama tentang pentingnya mempertahankan keberlanjutan lebah madu dan membangun hubungan yang kuat dengan komunitas sekitar mereka.

Strategi WO

Pertama, pemasaran sosial media dan platform digital perlu digunakan untuk meningkatkan pangsa pasar. Kelompok ini perlu aktif menggunakan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, atau YouTube dan Digital Platform seperti Shopee, Facebook Marketplace, Grab, Tokopedia, dll untuk mempromosikan produk madu mereka, berinteraksi dengan pelanggan potensial, dan meningkatkan kesadaran merek. Dengan harapan dapat menjangkau khalayak yang lebih luas dan meningkatkan penjualan melalui strategi ini.

Untuk strategi kedua, Kelompok Budidaya Lebah madu perlu memenuhi standar kualitas yang ditetapkan oleh badan sertifikasi yang relevan, seperti P-IRT, Sertifikasi Halal. Mendapatkan sertifikasi akan memberikan pengakuan resmi atas kualitas produk, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan membuka peluang untuk masuk ke pasar yang lebih besar. Tentunya hal ini dapat terlaksana dengan dukungan dari Pemerintah Desa dan Dinas Koperasi dan Perdagangan, UKM Setempat.

Mengembangkan kemasan yang lebih inovatif dan modern akan sangat mendukung dalam meningkatkan kesadaran merek terhadap produk mereka. Kelompok ini perlu membuat kemasan untuk produk madu mereka yang menarik, fungsional, dan berkesan. Kemasan yang menarik dapat menarik perhatian pelanggan, meningkatkan daya tarik produk, dan membuatnya berbeda dari pesaing. Inovasi kemasan juga dapat meningkatkan praktisitas, daya tahan, dan keamanan produk.

Strategi keempat adalah bekerja sama dengan *influencer* atau pakar kesehatan untuk meningkatkan pemasaran produk. Kelompok ini dapat bekerja sama dengan *influencer* media sosial, ahli gizi, atau dokter. Kolaborasi ini akan meningkatkan jangkauan pemasaran, meningkatkan kredibilitas merek, dan meningkatkan kesadaran pelanggan tentang manfaat kesehatan madu.

Untuk menjaga pasokan pakan lebah yang cukup, kelompok ini perlu membangun area atau lahan khusus untuk menanam berbagai jenis bunga, yang merupakan sumber pakan utama lebah. Dengan cara ini, kelompok ini dapat menjaga budidaya lebah madu yang berkelanjutan.

Strategi ST

Strategi pertama adalah meningkatkan kesadaran dan kekuatan kelembagaan masyarakat. Kelompok Budidaya Lebah (KBL) perlu meningkatkan kesadaran pasar tentang keberadaan mereka, keuntungan produk madu, dan pentingnya membantu pertumbuhan pariwisata. Selain itu, dengan membangun struktur organisasi yang lebih kuat, meningkatkan komunikasi internal, dan meningkatkan partisipasi anggota dalam pengambilan keputusan, kelompok ini akan memperkuat kelembagaan mereka.

Salah satu pendekatan lain adalah melibatkan lembaga pemerintah dan kelompok sadar wisata, atau bekerja

sama dengan distributor yang memiliki jaringan luas. Kelompok ini perlu berkomunikasi dan bekerja sama dengan pihak-pihak terkait seperti dinas pariwisata, kelompok sadar wisata, atau distributor yang memiliki jaringan distribusi yang luas. Kerjasama ini akan membantu meningkatkan eksposur dan distribusi produk madu kelompok, serta mendapatkan dukungan dari pihak-pihak yang terkait.

Untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan yang setia, strategi ketiga adalah membangun program loyalitas. Kelompok ini dapat melakukan hal-hal seperti memberikan diskon khusus, bonus atau *reward* untuk pelanggan setia, atau mengadakan acara khusus untuk pelanggan yang telah lama menggunakan produk mereka. Dengan memperkuat hubungan dengan pelanggan setia, mereka berharap dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan membuat rekomendasi lebih baik untuk produk lain.

Strategi keempat adalah meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengumpulkan testimoni yang dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. Kelompok ini perlu berfokus pada kualitas produk dan layanan, memberikan pengalaman positif kepada pelanggan, dan aktif meminta testimoni dari pelanggan yang puas. Testimoni pelanggan yang positif dapat digunakan sebagai alat pemasaran yang efektif untuk menumbuhkan basis pelanggan baru dan meningkatkan kepercayaan pelanggan lama.

Strategi WT

Strategi pertama adalah peningkatan kegiatan pembekalan dan kesadaran lingkungan. Kelompok ini perlu meningkatkan kegiatan pembekalan kepada anggotanya, seperti penyuluhan mengenai teknik budidaya yang terbaru, pengelolaan kebersihan lingkungan, dan pentingnya menjaga kesehatan lebah. Selain itu, kelompok ini juga akan

meningkatkan kesadaran lingkungan di sekitar tempat budidaya lebah, dengan mengadakan kampanye atau kegiatan penghijauan untuk menjaga keberlanjutan lingkungan.

Strategi kedua adalah peningkatan pemanfaatan lahan. Penilaian lahan yang mereka miliki dan mengoptimalkan penggunaannya. KBL perlu merencanakan tata ruang yang lebih efisien, menata kembali lahan, atau bahkan memanfaatkan teknologi canggih seperti vertikultur untuk meningkatkan produktivitas lahan budidaya lebah.

Strategi ketiga adalah meningkatkan formulasi atau metode pengolahan madu untuk meningkatkan rasanya sambil mempertahankan kualitasnya. Penelitian dan pengembangan tentang formulasi atau metode pengolahan madu agar dapat menghasilkan produk dengan rasa yang konsisten dan berkualitas perlu terus dilakukan. Dengan mempertahankan kualitas rasa, kelompok ini dapat mempertahankan kepuasan pelanggan dan membedakan produk mereka dari pesaing.

Untuk tetap relevan di pasar yang kompetitif, strategi keempat adalah memantau tren dan perkembangan industri madu. Kelompok Budidaya Lebah perlu terus memantau perkembangan industri, mengamati strategi pesaing, dan menemukan tren konsumen terbaru. Dengan memantau yang baik, mereka dapat mengubah strategi mereka dan tetap relevan.

Mengubah tempat budidaya lebah menjadi lebih bersih dan aman adalah strategi keenam. Kelompok Budidaya Lebah perlu memperbaiki infrastruktur, pengelolaan limbah, dan sanitasi tempat budidaya lebah. Dengan menjaga kebersihan dan keamanan tempat budidaya lebah, mereka dapat memastikan kualitas produk madu yang dihasilkan dan menjaga kesehatan lebah.

Tabel 2.
Jenis Flora di Kawasan Edu-Ekowisata Madu di Dusun Gunung Padang

No	Nama Jenis	Family	Nama Ilmiah	Ket
1	Mangga Kweni	Anacardiaceae	<i>Mangifera odorata</i>	Buah
2	Durian	Bombacaceae	<i>Durio zibethinus</i>	Buah
3	Jambu Biji	Myrtaceae	<i>Psidium guajava</i>	Buah
4	Nangka	Moraceae	<i>Artocarpus heterophyllus</i>	Buah
5	Cempedak	Moraceae	<i>Artocarpus integer</i>	Buah
6	Rambutan	Sapindaceae	<i>Nephelium lappaceum</i>	Buah
7	Kelapa	Arecaceae	<i>Cocos nucifera</i>	Buah
8	Jeruk	Rutaceae	<i>Citrus sinensis</i>	Buah
9	Sirsak	Annonaceae	<i>Annona muricata L</i>	Buah
10	Pepaya	Caricaceae	<i>Carica papaya</i>	Buah
11	Sawo	Sapotaceae	<i>Manilkara zapota</i>	Buah
12	Nanas	Bromeliaceae	<i>Ananas comosus</i>	Buah
13	Pisang	Musaceae	<i>Musa paradisiaca L</i>	Buah
14	Karet	Euphorbiaceae	<i>Hevea brasiliensis</i>	Pohon
15	Gaharu	Malvaceae	<i>Aquilaria malaccensis</i>	Pohon
16	Aren	Arecaceae	<i>Arenga pinnata</i>	Pohon
17	Mahoni	Meliaceae	<i>Swietenia mahagoni</i>	Pohon
18	Kaliandra	Mimosaceae	<i>Calliandra Calothyrsus</i>	Pohon
19	Gamal	Fabaceae	<i>Gliricidia sepium</i>	Pohon
20	Teh	Theaceae	<i>Camellia sinensis</i>	Pohon
21	Kopi	Rubiaceae	<i>Coffea canephora</i>	Pohon
22	Kopi	Rubiaceae	<i>Coffea arabica</i>	Pohon
23	Bunga Krokot	Portulacaceae	<i>Portulaca oleracea L</i>	Hias
24	Air Mata Pengantin	Polygonaceae	<i>Antigonon leptopus</i>	Hias
25	Dombeya	Sterculiaceae	<i>Dombeya</i>	Hias
26	Porana	Convolvulaceae	<i>Porana vollubis</i>	Hias
27	Rosella	Malvaceae	<i>Hibiscus sabdariffa</i>	Hias
28	Bunga Lavender	Lamiaceae	<i>Lavandula angustifolia mill</i>	Hias
29	Bunga Kertas	Asteraceae	<i>Zinnia elegans</i>	Hias
30	Bunga Kenikir	Asteraceae	<i>Cosmos caudatus</i>	Hias
31	Bunga Matahari	Asteraceae	<i>Helianthus annuus</i>	Hias

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Potensi Edu-Ekowisata Madu Dusun Gunung Padang sebagai daya tarik wisata memiliki keunikan dan kekhasan tersendiri, dengan lingkungan alam yang indah dan keberadaan lebah madu yang menjadi pusat perhatian. Potensi ini

dapat menjadi sumber pengalaman edukatif dan ekowisata yang menarik bagi wisatawan, baik untuk penelitian, wisata pelajar, dan pelatihan pembudidaya lebah madu.

Saran

Untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki, Kelompok Budidaya Lebah dapat mengambil beberapa tindakan yang direncanakan dengan baik. Pertama, mereka dapat membuat pelatihan yang mengajarkan tentang cara budidaya lebah madu dan pentingnya pelestarian lingkungan. Selain itu, kemitraan dengan institusi pendidikan akan memungkinkan siswa dan mahasiswa mengikuti kunjungan pendidikan yang memberikan pengalaman hidup. Selain itu, pelatihan untuk individu atau kelompok yang tertarik dalam mempelajari teknik budidaya lebah madu akan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola koloni lebah dan menghasilkan madu berkualitas tinggi. Kelompok budidaya lebah juga dapat mengoptimalkan pemasaran produk madu dengan memanfaatkan potensi edu-ekowisata sebagai nilai tambah, dengan menceritakan tentang proses budidaya lebah dan keunikan lingkungan alam Dusun Gunung Padang untuk membantu orang belajar bagaimana budidaya lebah bekerja dan menghasilkan madu. Terakhir, kolaborasi dengan pihak terkait seperti lembaga pemerintah, kelompok wisata, dan lembaga penelitian akan membuat edu-ekowisata madu Gunung Padang lebih mudah diakses dan lebih dikenal oleh khalayak luas. Hal ini akan meningkatkan pengalaman wisatawan, membantu masyarakat setempat dengan pendidikan dan uang, dan membantu pelestarian lebah madu dan lingkungan secara keseluruhan.

Saran penelitian selanjutnya, masih perlu dilakukan kajian lebih mendalam pada variabel yang sama dengan subjek yang berbeda. Subjek penelitian ini adalah Kelompok Budidaya Lebah, Masyarakat Sekitar dan Pengunjung yang saat dilakukan penelitian hanya pengunjung yang bertujuan meneliti

juga, sehingga selanjutnya perlu dilakukan dengan subjek pengunjung dengan tujuan lain. Selain itu masih banyak hal yang perlu dikaji mengenai persepsi wisatawan, pengaruh edu-ekowisata terhadap pelestarian lingkungan, seberapa efektif program edu-ekowisata itu, potensi pemasaran dan pengembangan produk madu, dan penelitian tentang dampak ekonomi lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, F. (2013). Potensi Ekowisata dan Strategi Pengembangan Tahura Nipa-Nipa, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara. *Jurnal Mahasiswa Ilmu Pemerintahan* : 8-23
- H.Oka A.Yoeti. (2016). Perencanaan dan pengembangan Pariwisata. Jakarta Balai Pustaka.
- Kementrian Lingkungan Hidup Kebijakan Pendidikan Lingkungan Hidup. <http://www.menlh.go.id>
- Nazarullail, Fikri, Hardika Hardika, and Ellyn Sugeng Desyanty. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Ekowisata “Lepen Adventure”. *Jurnal Pendidikan: Teori, Penelitian, dan Pengembangan* 2.8: 1071-1076.
- Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2016 Tentang Pedoman Destinasi Pariwisata Berkelanjutan..
- Rahayuningsih, Restu Ambar. (2019). Wisata Educotourism: Upaya Pelestarian Situs Gunung Padang, Jawa Barat.
- Siti Nuriska Sulistiani, Lighar Dwindi Prisbitari, et al. (2011). Pengembangan Wisata Berbasis Masyarakat (Community Based Tourism/CBT) Di Taman Nasional Gunung Salak. Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyono (2011) Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif DAN R&D (cetakan ke- 14). Bandung: Alfabeta

Tanaya,Dhayita Rukti dan Iwan Rudiarto. (2014). Potensi Pengembangan Ekowisata Berbasis Masyarakat di Kawasan Rawa Pening, Kabupaten Semarang. *Jurnal Teknik PWK, Vol. 3, No. 1.*