

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Kerangka Pemikiran

1. Konsepsi Strategi

Bahasa Yunani strategi menyiratkan seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal, adalah asal kata strategi. Pengertian umum strategi adalah suatu proses yang menentukan adanya perencanaan bagi manajer puncak yang benar-benar berada dalam tujuan jangka panjang bisnis bersama dengan perencanaan tindakan untuk mencapai tujuan yang diantisipasi yang diharapkan. Menurut Alfred Chandler menyatakan bahwa tujuan jangka panjang suatu organisasi adalah strateginya, bersama dengan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut (Taufiqurokhman, 2016).

Untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan, pimpinan perusahaan senantiasa dituntut untuk berfikir secara strategis mengenai posisi dan kemampuan kompetitif perusahaannya dan pengaruh perkembangan lingkungan luar terhadap perusahaannya. Pimpinan perusahaan harus mengetahui strategi yang harus dibuat dalam menghadapi suatu perubahan atau situasi tertentu. Menurut Nadela dan Paun dalam (Kamaluddin, 2020), strategi adalah sebuah kerangka kerja atas segala sesuatu yang penting, seperti kewirausahaan, persaingan dan fungsional yang akan diterapkan untuk mewujudkan tujuan perusahaan serta posisi perusahaan untuk mendapatkan keberhasilan yang berkesinambungan.

Secara umum strategi merupakan proses penentuan rencana parapemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai (M. Y. C. K. Putra et al., 2021). Menurut Barney dalam (Kirana Anggraeni et al., 2017), mendefinisikan strategi sebagai teori perusahaan tentang bagaimana bersaing dengan sukses. Strategi yang dibuat bersifat konsisten dan realistis sesuai dengan

situasi dan kondisi-kondisinya, aksi potensial yang membutuhkan sumber daya dalam jumlah besar. Tujuan strategi bertujuan untuk menyediakan arah dan momentum yang di perlakukan untuk menyempurnakan suatu kinerja perencanaan. Tujuan strategi adalah kekuatan-kekuatan sumber daya, kapabilitas dan kompetensi inti internal untuk mencapai tujuan perusahaan dalam lingkungan persaingan. Tujuan strategi berkaitan dengan pengidentifikasian dengan sumber daya, kapabilitas dan kompetensi inti yang menjadi basis suatu perusahaan untuk tindakan-tindakan strategisnya.

Strategi umumnya berkaitan dengan istilah yang digunakan dalam peperangan, ini dikarenakan peperangan sering menggunakan term atau istilah strategi yang diartikan sebagai suatu cara dalam memenangkan peperangan, namun saat ini strategi tidak hanya terbatas pada kegiatan militer saja tetapi telah mencakup aspek-aspek lain yang lebih luas. Menurut Siagian dalam (Khamarullah, 2018) dalam merumuskan strategi ada tiga hal penting yang perlu diperhatikan yaitu: a). Strategi yang dirumuskan harus konsisten dengan situasi yang dihadapi organisasi. b). Strategi harus mampu memperhitungkan secara realistic kemampuan suatu organisasi dalam menyediakan berbagai daya, sarana, prasarana dan dana yang diperlukan untuk menjalankan strategi tersebut. c. Strategi yang ditentukan dilaksanakan secara teliti. Tolak ukur efektif tidaknya suatu strategi bukan terlihat pada proses perumusannya namun mencakup juga pada pelaksanaannya. Strategi ditetapkan oleh organisasi sebagai keberlanjutan dari perencanaan kegiatan yang dilakukan dan tentunya tidak terlepas dari rangkaian kegiatan yang akan dicapai pada masa yang akan datang.

2. Pengembangan Usaha

Pengembangan bisnis adalah serangkaian tindakan yang diambil untuk menghasilkan sesuatu dengan mengembangkan dan mengubah sumber daya yang berbeda menjadi barang atau jasa yang diinginkan pelanggan, menurut beberapa ahli pilihan strategis dan pelaksanaan prospek pertumbuhan perusahaan tidak termasuk dalam pengembangan bisnis, yang merupakan pekerjaan dan proses

mengembangkan peluang pertumbuhan yang memungkinkan, mendukung, dan membimbing mereka (Hamzari et al., 2021).

Pengembangan bisnis adalah jenis bisnis yang memungkinkan organisasi untuk meningkatkan dan mencapai titik tertinggi di jalan menuju kesuksesan. Menurut Purwati, kemampuan pelaku usaha dalam berinovasi dan memanfaatkan peluang pasar, besarnya pasar yang dikuasainya, kemampuannya bersaing, serta aksesnya kepada berbagai lembaga keuangan untuk meningkatkan pembiayaan usaha merupakan indikator pembangunan sebagai bentuk kesuksesan bisnis sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usaha (Nurhayati et al., 2022). Pengembangan bisnis adalah tindakan yang disengaja yang diambil oleh perusahaan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan bakat pekerjanya. Menurut Mangkuprawira, menyatakan bahwa pengembangan usaha adalah upaya menambah ilmu pengetahuan yang dapat segera atau sering digunakan untuk kepentingan di masa yang akan datang (Hikmah et al., 2020). Menurut beberapa definisi diatas, pengembangan dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dilakukan untuk menyempurnakan cara kerja atau usaha dilaksanakan, baik sekarang maupun di masa yang akan datang, guna memberikan pengetahuan, arah, pengaturan, dan bimbingan bagi pertumbuhan usaha.

Dalam hal ini para usaha ternak madu Klanceng (*Trigona* sp) di Kecamatan Lubuk Raja Kabupaten Ogan Komering Ulu dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi, Sumber daya manusia, teknik pemanenan, teknik pemeliharaan, perawatan, pengemasan, pendistribusian dan pemasaran atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas hasil produksi madu. Pengembangan usaha lebah madu adalah bisnis yang berfokus pada implementasi melalui ekuitas pembiayaan, perkembangan teknologi, pemanenan, perawatan, pengolahan produk, dan yang terakhir adalah pemasaran. Ada beberapa hambatan atau kendala yang dihadapi oleh usaha ternak madu Klanceng (*Trigona* sp) seperti kurangnya dana, karyawan kerja yang tidak ahli atau terampil, banyaknya pesaing, faktor iklim cuaca, teknik pemeliharaan lebah madu yang masih belum terampil. Namun kendala tersebut masih dapat diatasi dengan menyusun dan menerapkan strategi yang tepat untuk

pengembangan usaha yang baik. Cara lain yang dapat dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan untuk meningkatkan keterampilan bagi kepada pengusaha ternak madu Klanceng (*Trigona sp*) seperti memberikan pelatihan-pelatihan oleh pemerintah setempat (A. S. Putra et al., 2016).

3. Lebah Klanceng

Lebah klanceng disebut juga “lanceng” dengan nama latin (*Trigona itama*). Lebah ini tidak menyengat seperti lebah madu pada umumnya, lebah klanceng berukuran kecil dan bisa hidup di sekitar manusia (Dewantari, 2019). Klanceng menghasilkan madu dari aktifitas mengumpulkan madu dan menyimpannya dalam pot-pot dalam sarangnya yang dapat digunakan sebagai antibakteri karena mengandung air, keasaman, dan senyawa inhibitor flavonoid (Nafi et al., 2019)

Lebah Klanceng (*Trigona sp*) merupakan lebah yang tidak memiliki sengat, tidak ganas, hidup berkoloni, penghasil madu, mudah beradaptasi dan tidak mudah kabur, serta tidak membutuhkan area budidaya yang luas. Lebah Klanceng merupakan lebah penghasil madu. Cara hidup lebah klanceng ini dengan hidup berkoloni. Lebah klanceng selama ini dibudidayakan untuk diambil madunya. *Trigona sp* tidak memiliki sengat (*stingless bee*) dan mudah beradaptasi dengan lingkungan baru (BPTHHBK, 2018).

Lebah klanceng ini merupakan salah satu jenis lebah tanpa sengat yang mampu menghasilkan madu dan propolis dalam jumlah tertentu dan memiliki khasiat yang baik bagi tubuh diantaranya menghambat pertumbuhan bakteri di dalam tubuh (Endang et al., 2020). Pakan lebah klanceng berasal dari berbagai macam jenis tumbuhan yang menghasilkan nektar dan polen. Beberapa jenis tumbuhan sumber pakan bagi lebah klanceng yaitu *Carica papaya*, *Nephelium longan*, *Acacia auriculiformis*, *Eucalyptus nandiniana*, *Amaranthus spinosus*, *Cosmos caudatus*, *Clitoria ternatea*, *Zea mays*, *Averrhoa carambola*, *Talinum*

paniculatum, *Capsicum annuum*, *Coleus scutellarioides*, dan *Impatiens balsamina* (Serang et al., 2019).



Gambar 2.1.
Lebah *Trigona itama*

Lebah Klanceng (*Trigona* sp) adalah lebah yang tidak memiliki sengatan, tidak ganas, hidup berkoloni, penghasil madu, mudah beradaptasi dan tidak mudah kabur, serta tidak membutuhkan area budidaya yang luas. Hasil utama dari lebah klanceng ialah madu, selain itu juga menghasilkan bee pollen. Bee pollen dapat bermanfaat sebagai suplemen makanan yang berasal dari ekstrak alami yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Menurut Vassev et al., (2015) menyatakan bahwa bee pollen mengandung protein, asam amino, karbohidrat, lemak dan asam-asam lemak, dan berbagai macam vitamin.

Lebah klanceng (*Trigona* sp) merupakan lebah penghasil madu, propolis, dan bee bread. Propolis diproduksi lebih banyak dibandingkan madu dan bee brand. Propolis mentah merupakan berupa lem yang dijadikan sebagai pertahanan yang memberikan perlindungan dari serangan predator (Riendriasari & Krisnawati, 2017). Lebah klanceng diketahui dapat menghasilkan madu yang mempunyai kandungan vitamin C yang berfungsi sebagai antibiotik, antitoksin, antioksidan serta untuk meningkatkan sistem imun atau kekebalan tubuh (Dan et al., 2014).

Kandungan gizi madu Klanceng juga telah diteliti lebih baik dibanding dengan madu lebah biasa. Sebagai contoh propolis yang dihasilkan dari *Trigona* sp. Memiliki aktivitas antimikroba terhadap bakteri *Salmonella* (Hasan et.al, 2011).

kualitas madu Kelulut juga sama baiknya dengan madu hutan (*Apis dorsata*) dalam mengendalikan kadar kolesterol darah (Rahma et.al., 2014). Perbandingan karakteristik madu hutan dan Kelulut dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut :

Tabel 2.1. Perbandingan Karakteristik Madu Hutan dan Madu Klanceng

Perbandingan	Madu Hutan	Madu Klanceng
Rasa	Cenderung manis	Cenderung asam, kecut, pahit
Propolis	< 1 kg per tahun	8,5 kg per tahun
Kandungan Enzim	Relatif sedikit jenis	Lebih beragam jenisnya
Kelembapan	Sekitar 20 %	Sekitar 30 %

(Rahma et.al.,2014)

Lebah klanceng memiliki ciri utama yaitu tidak memiliki sengat (*Stingless bee*), sehingga lebah *Trigona* mengandalkan propolis untuk melindungi sarang dari serangan predator dan untuk mempertahankan kestabilansuhu didalam sarang. Lebah *Trigona* secara umum berwarna hitam, ada jugayang berwarna kekuningan dan kemerahan. Tubuhnya terdiri dari tiga macam bagian, yaitu kepala (caput), dada (thoraks) dan perut (abdomen). Pada bagian kepala terdapat sepasang mata majemuk, sepasang antena, dengan mulut berbentuk probosis untuk menghisap nektar. Lebah ini memiliki tiga pasang tungkai yang beruas-ruas. Sepasang tungkai bagian belakang memiliki rambut dengan pola seperti keranjang. Hal tersebut bertujuan sebagai wadah untuk lebah *Trigona* mengumpulkan *bee pollen* dan getah/resin. Sebagian besar lebah *Trigona* memiliki gigi yang tidak terlalu tajam, sehingga tidak terasa sakit saat menggigit. Gaya terbangnya pun cukup elegan, pelan dan tidak terlalu berisik. Lebah *Trigona* juga memiliki dua pasang sayap yang bening sehingga dalam sistematika serangga termasuk kedalam *Ordo Hymenoptera*, Dan masih termasuk kedalam kelompok Familia *Apidae* bersama dengan semua lebah penghasil madu. Dikarenakan lebah penghasil madu ada yang memiliki sengat dan ada yang tidak, maka lebah yang tidak memiliki sengat, seperti *Trigona* dimasukan kedalam sub familia *Meliponinae*.

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu bentuk analisis situasi, yang memandang faktor internal dan faktor eksternal perusahaan/ organisasi lembaga sebagai faktor yang sangat menentukan bagi eksistensi perusahaan/ organisasi/ lembaga ke depan. Analisis SWOT digunakan sebagai dasar penentuan strategi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta tantangan dan peluang yang akan dihadapi oleh UMKM. SWOT ialah akronim dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Analisa SWOT dilakukan dengan cara menganalisis dan memilah segala kemungkinan yang mempengaruhi keempat faktor tersebut dan tujuan dari analisa SWOT ialah menyatakan untuk menentukan strategi yang tepat berdasar pasar (David, 2020). Analisa SWOT ialah proses evaluasi pada seluruh kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam individu maupun bisnis Analisis SWOT dapat diterapkan dengan berbagai cara dalam meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi yang umumnya menggunakan panduan sistematis atau kerangka untuk membahas alternatif dasar pertimbangan perusahaan.

Menurut Freddy (2018) setiap organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis, maka dari itu analisis SWOT dapat membantu organisasi dalam memperkecil kelemahan atau kerugian yang ada. Menurut Arfianti & Nurinaya (2018) analisis SWOT adalah salah satu konsep perencanaan yang tergolong cukup mudah dalam membantu penyusunan strategi bagi perusahaan. Ada beberapa kegunaan analisis SWOT sebagai berikut :

- a. Untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal lingkungan Sebuah perusahaan dapat mengetahui kondisi internal dan eksternal mereka dengan menerapkan analisis SWOT. Dari kondisi internal dapat berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Sedangkan kondisi eksternal berupa kesempatan dan hambatan yang terjadi pada perusahaan. Analisis SWOT mampu memberikan hasil analisis yang cukup tajam dalam memberi arahan atau rekomendasi dalam mempertahankan kekuatan sekaligus menambah

keuntungan dengan tujuan untuk menutupi kekurangan dan menghindari ancaman yang ada.

- b. Untuk sejauh mana diri seseorang dalam lingkungannya Dalam hal ini, analisis SWOT membantu pelaku usaha dalam memperoleh gambaran secara garis besar atas pandangan target pasar mengenai perusahaan, apakah lebih baik dari perusahaan pesaing atau sebaliknya. Sudut pandang target pasar merupakan faktor penting dalam kegiatan pemasaran. Untuk mencapai citra yang baik bagi perusahaan, analisis SWOT dapat diterapkan untuk menemukan langkah yang tepat dan terbaik dalam menemukan strategi yang dapat digunakan pada situasi tertentu. Selain itu, dapat melihat sejauh mana posisi perusahaan dengan pesaingnya yang memiliki produk atau jasa sejenis.
- c. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional dan persaingan kompetitif dengan pesaing. Analisis SWOT mampu mengukur kemampuan perusahaan dalam mencegah adanya hambatan dari dalam ataupun lingkungan luar. Menentukan strategi yang baik untuk perusahaan akan membantu dalam meminimalisir kelemahan yang menekan munculnya dampak ancaman serta menjadi bentuk perusahaan dalam merespon persaingan bersama kompetitor yang ada.

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strengths*)
Keterampilan ataupun keunggulan merupakan suatu kompetensi khusus pada inti organisasi. Kekuatan menjadi nilai tambah bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada. Serta dapat memuaskan stakeholders maupun pelanggan atas pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.
- b. Kelemahan (*Weakness*)
Kelemahan pada sebuah organisasi menjadi hal wajar, namun organisasi harus tetap membangun kinerja dan kebijakan untuk meminimalisasi atau menutupi kelemahan pada inti organisasi tersebut. karena kelemahan dapat menghambat kinerja perusahaan, seperti kemampuan manajemen, sumber daya keuangan, dan keterampilan pemasaran.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang ialah situasi penting yang memberikan keuntungan organisasi. Faktor ini biasanya berasal dari lingkungan eksternal perusahaan contohnya yaitu meningkatnya hubungan perusahaan dengan pemasok ataupun pembeli.

d. Ancaman (*Threats*)

Setelah terdapat situasi penting yang menguntungkan, kini terdapat juga situasi penting yang merugikan bagi organisasi disebut dengan ancaman. Dimana merupakan kondisi yang mengancam stabilitas organisasi atau menghambat kinerja. Seperti halnya perubahan peraturan pemerintah dapat menjadi ancaman kesuksesan perusahaan.

Dengan demikian analisis SWOT memiliki kegunaan untuk menjelaskan suatu informasi yang berindikasi dalam membantu perusahaan mencapai tujuan atau rintangan yang dihadapi. Analisis SWOT tentu memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya ialah mampu mengidentifikasi permasalahan baik secara internal maupun eksternal suatu usaha. Sedangkan kelemahannya sering menekankan hanya pada satu kekuatan atau faktor dari strategi. Padahal kekuatan yang diutamakan belum tentu mampu dalam menghadapi ancaman dan kelemahan yang ada.

B. Penelitian Terdahulu

Selain teori-teori yang dibahas di atas dilakukan juga pengkajian terhadap hasil penelitian yang telah dilakukan terdahulu. Pengkajian atas hasil-hasil terdahulu akan membantu menelaah yang dibahas dengan berbagai pendekatan spesifik, selain itu memberikan gambaran mengenai posisi peneliti dengan peneliti sebelumnya.

Penelitian terdahulu akan digambarkan dalam bentuk tabel dibawah :

Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu

No.	Pengarang	Judul Penelitian	Alat Analisis	Hasil Analisis
1.	(Dewi et al., 2021)	Budidaya Lebah Madu <i>Trigona</i> pada KTH “Maju Berkah” Dusun Apit Aiq Batulayar Lombok Barat	analisis Matrik SWOT	Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini, KTH “Maju Berkah” dapat memahami mengenai pengembangan budidaya lebah madu <i>Trigona</i> dan cara memasarkan produk lebah madu <i>Trigona</i> serta dapat memberikan kontribusi, keterampilan, pengetahuan dan pengalaman kepada anggota kelompok Tani Hutan “Maju Berkah” dan warga masyarakat setempat agar dapat mengembangkan budidaya lebah madu <i>Trigona</i>
2.	(Hikmah et al., 2020)	Strategi Pengembangan Umkm Tenun Untuk Meningkatkan Sosial Ekonomi Di Kota Bima	analisis Matrik SWOT	Faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pengembangan budidaya lebah madu di Desa Gamsungi yaitu kekuatan terdiri atas: adanya pelatihan bagi anggota kelompok tani, adanya bantuan modal, produk madu murni, dan saluran pemasaran pendek. Kelemahan terdiri atas: terbatasnya anggota KTH yang mengikuti pelatihan, sulitnya modal tambahan untuk biaya pemeliharaan, harga cenderung murah, alat produksi yang digunakan masih manual dan belum dilakukan promosi. Sedangkan peluang terdiri atas: adanya dukungan pemerintah dan kepercayaan konsumen terhadap produk. Sementara untuk ancaman

				terdiri atas: perubahan cuaca, belum memanfaatkan teknologi untuk memperoleh informasi dan belum tersedia mitra tetap dalam pemasaran hasil. Usaha.
3.	(Nurhayati et al., 2022)	Strategi Usaha Madu Kelulut (Stingless Bees) Dimasa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Kotawaringin Lama	analisis Matrik SWOT	Faktor internal pada usaha lebah madu kelulut meliputi lahan tempat budidaya lebah madu kelulut sangat mendukung karena kebutuhan pakan lebah madu kelulut tercukupi, usaha madu kelulut memiliki nilai ekonomis yang tinggi dengan harga Rp.400.000 per liter dan rantai pemasaran pendek. masih kurangnya ilmu pengetahuan tentang budidaya lebah madu kelulut, masih terbatasnya produksi madu kelulut dan sulitnya untuk mendapatkan bibit atau lebah madu kelulut. Faktor eksternal usaha madu kelulut adalah masih sedikitnya pesaing dalam usaha madu kelulut, kebutuhan pasar madu kelulut masih tinggi dan kepercayaan konsumen terhadap produk, perubahan kondisi iklim mengakibatkan lebah madu kelulut pindah, eksploitasi hutan menjadi lahan perkebunan dan gangguan hewan lain seperti semut, burung wallet. Strategi pengembangan usaha madu kelulut adalah memanfaatkan peluang guna menutupi kelemahan yang ada, yaitu dengan meningkatkan pelatihan-pelatihan guna menambah pengetahuan budidaya madu kelulut agar memaksimalkan produksi

					guna memenuhi kebutuhan pasar.
4.	(Sarah et al., 2019)	Strategi Bersaing Industri Madu (Studi Kasus: CV Madu Apiari Mutiara)	analisis Matrik SWOT		Terdapat enam alternatif strategi yang dapat direkomendasikan kepada CV Madu Apiari Mutiara. Enam alternatif strategi tersebut digunakan untuk menentukan prioritas strategi. Tiga prioritas strategi tertinggi, yaitu (1) perluasan wilayah pemasaran, (2) optimalisasi penetrasi pasar untuk semua produk turunan madu, (3) peningkatan kualitas produk dan kredibilitas perusahaan. Rancangan arsitektur strategi di tahun pertama yaitu melakukan peningkatan pemasaran, tahun kedua membuat pemetaan saluran distribusi pemasaran dan pada tahun ketiga membuat inovasi produk turunan madu.
5.	(Inayah et al., 2022)	Usulan Pengembangan Rumah Anyaman Bambu Ibu Karmi Dengan Menggunakan Metode Terintegrasi Qspm	Strategi UkM Produksi Dengan Swot	analisis Matrik SWOT	Penelitian ini menghasilkan sebuah 3 Alternatif strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada UKM Rumah Produksi Anyaman Bambu Ibu Karmi karena memiliki nilai TAS terbaik diantaranya Melakukan penjualan produk atau promosi melalui media sosial yang berbasis internet dengan nilai TAS 0.816, Melakukan pengembangan serta peningkatan kualitas produk baru dengan cara melakukan inovasi produk yang lebih menarik dengan memanfaatkan SDM yang terampil dengan nilai TAS 0.661 dan Meningkatkan kualitas produk disertai dengan diskon yang

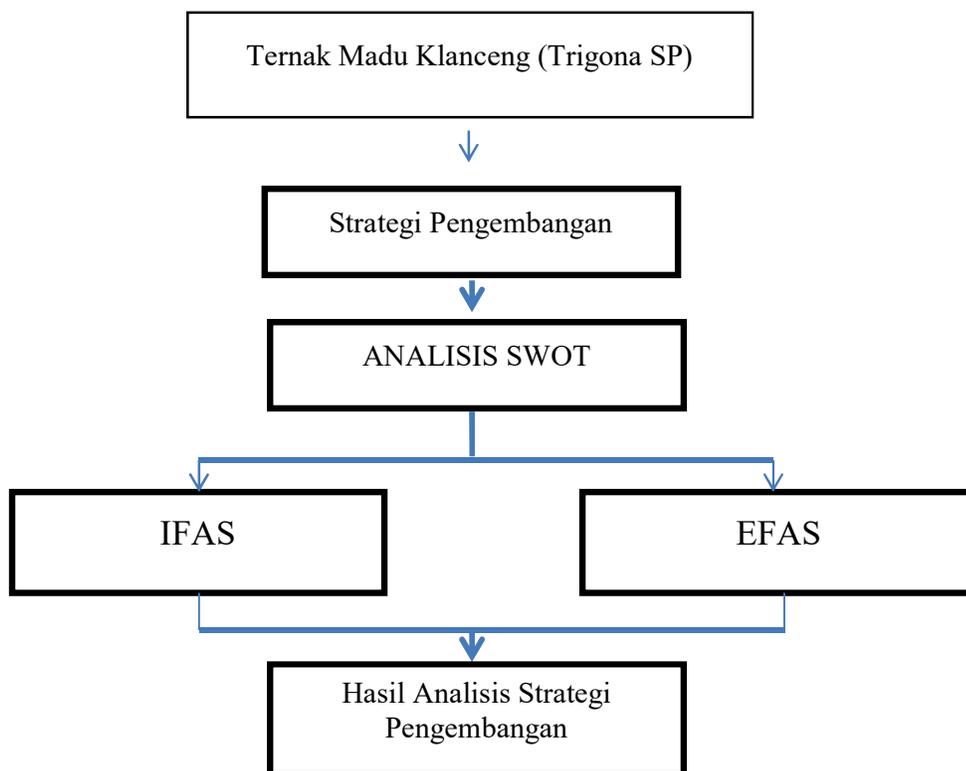
				menarik dengan nilai TAS 0.661.
6.	(Rafi et al., 2022)	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Pengolahan Ikan Asap Yang Berorientasi Pasar Di Kabupaten Bone	analisis Matrik SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi pengolah ikan asap di Kabupaten Bone 100% menggunakan teknologi sederhana, 79% memiliki pendidikan rendah, serta umur tenaga kerja produktif sebanyak 91,94% dan strategi pengembangan UKM yang dapat di ambil adalah strategi menjalin hubungan kerjasama dan dukungan pemerintah dalam mempromosikan produk olahan ikan asap, strategi peningkatan/pengembangan UKM pengolahan ikan asap dengan program pelatihan dan penyuluhan dari dinas terkait, strategi penerapan inovasi-inovasi teknologi pengolahan terkini dengan pembaharuan sarana prasarana, serta strategi penyelesaian perizinan dan legalitas usaha
7	(Meilani & Febrinaldo, 2016)	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Produk Olahan Coklat	analisis Matrik SWOT	Dari matriks SWOT diperoleh 15 alternatif strategi. Prioritas strategi ditentukan menggunakan matriks QSP. Berdasarkan masalah yang terjadi pada Pabrik Chokato, strategi mengembangkan lokasi pabrik menjadi pusat pengolahan coklat dan wisata agro khusus coklat merupakan strategi yang paling diprioritaskan. Oleh karena itu, segala hal yang terkait dengan strategi tersebut harus dioptimalkan agar dapat mengembangkan Pabrik Chokato.
8	(Idayu et al., 2021)	Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	analisis Matrik SWOT	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku Usaha

		Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten		Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Desa Nembol seperti: permodalan, produksi, pemasaran, sumber daya manusia, sarana dan prasarana, pengenalan teknologi, sosial dan ekonomi, sehingga pengembangan UMKM di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi belum bisa terlaksana dengan baik. Sedangkan strategi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM yang ada di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Pandeglang adalah Strategi SO (Growth). Strategi SO (Growth) merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.
9.	(Agusta & Oktarina, 2018)	Strategi pengembangan inovasi produk berbasis pisang pada beberapa UKM di Kota Baturaja	Analisis Matrik SWOT	Strategi (S-O) Perluasan usaha dengan memanfaatkan pinjaman dana dari lembaga keuangan atau BUMN dengan tingkat bunga yang rendah, memperluas jaringan distributor dan menyalurkan produk ke daerah yang belum pernah dimasuki, menambah jumlah produksi produk berbasis pisang. Strategi (S-T) Mempertahankan mutu produk berbasis pisang, mempertahankan jumlah produksi produk berbasis pisang, menambah pasokan bahan baku. Strategi (W-O) Harus memperbaiki alat dan teknologi yang lebih baik lagi, dan perlu melakukan promosi produk.

Strategi (W-T)
Memperbanyak variasi
ukuran serta inovasi
produk berbasis pisang.

C. Model Pendekatan Penelitian

Model pendekatan penelitian tentang Strategi Pengembangan Ternak Madu Klanceng (*Trigona SP*) di Kecamatan Lubuk Raja Kabupaten Ogan Komering Ulu. Secara lebih jelas ditampilkan dalam bentuk Model Pendekatan Penelitian dibawah ini :



Gambar 2.2.
Model Pendekatan Penelitian

D. Batasan Operasional Variabel

1. Strategi adalah kegiatan untuk menyesuaikan dengan reaksi atau skenario yang akan muncul di lingkungan. Entah itu keadaan yang disengaja atau tidak disadari, ketika menjalankan bisnis kecil dan besar untuk mengurangi kerugian dan meningkatkan prospek keberhasilan sebuah rencana harus dikembangkan. Disadari atau tidak, strategi ini berfungsi sebagai penghubung yang menyederhanakan proses perencanaan dan pelaksanaan serta mempermudah pencapaian tujuan dalam bentuk bisnis.
2. Pengertian pengembangan usaha adalah seseorang yang mengenali peluang bisnis, mendirikan organisasi untuk memanfaatkannya, dan kemudian memanfaatkannya untuk mendapatkan keuntungan dengan mengembangkan bisnis hingga potensi maksimalnya dikatakan terlibat dalam pengembangan bisnis. Setelah sebuah perusahaan lepas landas dan tampaknya lebih banyak pertumbuhan dimungkinkan, adalah untuk mengamati bagaimana perkembangannya. Salah satu teknik untuk membuat bisnis kita stabil atau dimana pendapatan dan biaya berada pada posisi yang sama adalah melalui ekspansi bisnis.
3. *Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS)* (Analisis Faktor Strategi Internal), yakni terdiri dari kekuatan dan kelemahan dari usaha Ternak Madu Klanceng (*Trigona SP*) di Kecamatan Lubuk Raja Kabupaten Ogan Komering Ulu.
4. *External Strategic Factors Analysis Summary (EFAS)* (Analisis Faktor Strategi Eksternal), yakni terdiri dari peluang dan ancaman terhadap usaha Ternak Madu Klanceng (*Trigona SP*) di Kecamatan Lubuk Raja Kabupaten Ogan Komering Ulu.