

# PENGURUSAN STRATEGIK PERUSAHAAN MADU KELULUT DI DAERAH SIK, KEDAH: SATU ANALISIS SWOT

## STRATEGIC MANAGEMENT OF KELULUT HONEY ENTERPRISES IN SIK DISTRICT, KEDAH: A SWOT ANALYSIS

Ahmad Fuad Mat Hassan <sup>1</sup>  
Syahrina Abdullah <sup>2</sup>  
Mohamad Khadafi Hj. Rofie <sup>3</sup>

<sup>1 2 3</sup> Pusat Pengajian Bahasa, Tamadun dan Falsafah, Universiti Utara Malaysia

### Article history

Received date : 26-2-2026  
Revised date : 27-2-2026  
Accepted date : 1-4-2026  
Published date : 15-4-2026

### To cite this document:

Mat Hassan, A. F., Abdullah, S., & Hj. Rofie, M. K. (2026). Pengurusan strategik perusahaan madu kelulut di daerah Sik, Kedah: Satu analisis SWOT. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 11 (81), 927 – 932.

**Abstract:** Artikel ini menganalisis secara komprehensif pengurusan strategik perusahaan madu kelulut di Daerah Sik, Kedah menggunakan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT). Kajian kualitatif ini melibatkan temu bual mendalam terhadap 10 usahawan kecil dan 3 orang pakar dalam bidang penternakan kelulut. Analisis kandungan tematik digunakan bagi mengenal pasti tema utama berkaitan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dapatan menunjukkan bahawa kekuatan utama terletak pada keaslian produk dan permintaan pasaran kesihatan, manakala kelemahan kritikal melibatkan kekurangan perancangan strategik, pemasaran digital serta pensijilan kualiti produk. Peluang wujud melalui sokongan kerajaan, e-dagang dan potensi eksport, sementara ancaman termasuk lambakan produk tidak berkualiti dan ketidaktentuan harga. Justeru, usahawan penternakan kelulut disarankan untuk merancang, memimpin, menguruskan dan mengawal perniagaan (PLOC) sebagai cadangan strategik untuk meningkatkan daya saing dan kelestarian jangka panjang perniagaan penternakan Kelulut di Daerah Sik, Kedah.

**Keywords:** Perniagaan Madu Kelulut, Perancangan Strategik Perniagaan, Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman,

**Abstract:** This article comprehensively analyzes the strategic management of kelulut honey enterprises in Sik District, Kedah, using an analysis on Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis. This qualitative study involved in-depth interviews with 10 small-scale entrepreneurs and three experts in the field of kelulut farming. Thematic content analysis was employed to identify key themes related to strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The findings indicate that the primary strengths lie in product authenticity and strong demand within the health market, while critical weaknesses include the lack of strategic planning, limited digital marketing capabilities, and the absence of product quality certification. Significant opportunities emerge through government support, e-commerce expansion and export potential, whereas major threats involve the dumping of low-quality products and price volatility. Therefore, kelulut farming entrepreneurs are encouraged to adopt effective planning, leading, organizing and controlling (PLOC) practices as a strategic framework to enhance

*competitiveness and ensure the long-term sustainability of Kelulut farming enterprises in Sik District, Kedah.*

**Keywords:** *elulut Honey Business, Business Strategic Planning, SWOT Analysis, Strategic Management.*

## **Pengenalan**

Pengurusan strategik perniagaan adalah pelan pembentukan pelan jangka panjang bagi analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) sesebuah perniagaan. Ketika menguruskan perniagaan kelulut, usahawan memerlukan strategi yang sistematik dan berkesan bagi menjamin objektif dan matlamat perniagaan dapat dicapai. Industri madu kelulut merupakan subsektor agro-makanan bernilai tinggi yang berkembang pesat di Malaysia. Proses perancangan strategik perniagaan memerlukan usahawan membentuk pelan jangka panjang yang berkesan bagi perniagaan. Kebanyakan usahawan kecil merangka pelbagai perancangan untuk perniagaan mereka namun selalunya kecenderungan mereka ialah kepada perancangan yang tidak formal atau yang kurang bersistematik. Namun bagi kebanyakan perniagaan kecil, usahawan tidak mempunyai perancangan strategi yang berkesan (Rosli, et.al, 2018; Norasmah, 2021). Sesebuah perniagaan boleh berakhir sekiranya tidak mempunyai strategi perniagaan yang kukuh (Norasmah, 2021). Justeru, perancangan strategik berdasarkan saiz, sifat, dan struktur perniagaan terutama dalam industri penternakan kelulut wajar dilaksanakan.

## **Persoalan Kajian**

Apakah Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) perniagaan usahawan Madu Kelulut di Daerah Sik, Kedah?

## **Objektif Kajian**

Membangunkan analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) perniagaan usahawan madu Kelulut di Daerah Sik, Kedah.

## **Ulasan Karya**

### **Majoriti Perusahaan Penternakan Kelulut di Malaysia beroperasi dalam skala yang kecil**

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) di Malaysia menjadi tonggak kepada pertumbuhan ekonomi negara. Secara amnya, enterpris kecil dan sederhana didefinisikan sebagai sebuah perusahaan yang menjalankan perniagaan dengan jualan tahunan tertentu serta bilangan pekerja tertentu mengikut kepada sektor perniagaan yang diceburi. Terdapat pelbagai pengukuran boleh ditafsirkan berkenaan PKS di Malaysia melalui sektor dan kategori perniagaan kecil dan sederhana. Definisi PKS mengikut Bank Dunia adalah apa-apa perniagaan yang mempunyai bilangan pekerja sepenuh masa antara 5 hingga 49 orang pekerja bagi industri kecil dan antara 50 hingga 100 orang pekerja bagi industri sederhana. (Ab. Aziz, 2010). Industri kecil dan sederhana juga ditakrifkan berdasarkan cara pengurusan perniagaan seperti proses pembuatan keputusan yang dibuat. Hakikatnya terdapat perbezaan dari segi pembuatan keputusan yang dibuat oleh industri kecil dan sederhana berbanding syarikat besar.

Pengurusan strategik perniagaan adalah pelan pembentukan pelan jangka panjang bagi analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) sesebuah perniagaan. Dalam menguruskan perniagaan, usahawan memerlukan strategi yang sistematik dan berkesan bagi menjamin objektif

dan matlamat perniagaan dapat dicapai. Kini, perubahan yang berlaku dalam pengurusan perniagaan terutamanya akibat kesan perubahan pasaran, pengguna dan landskap perniagaan global akibat pengaruh perubahan teknologi menuntut usahawan menguasai kemahiran baharu. Justeru satu analisis SWOT wajar dilaksanakan kepada semua peringkat perniagaan kecil, sederhana mahu pun besar. Kebanyakan usahawan merangka berbagai perancangan untuk perniagaan mereka namun selalunya kecenderungan mereka ialah kepada perancangan yang tidak formal atau yang kurang bersistematik. Keperluan perancangan berdasarkan saiz, sifat, dan struktur perniagaan. Perniagaan kecil yang beroperasi dengan dua orang pekerja mungkin boleh berjaya dengan perancangan yang tidak formal berikutan tahap kekompleksan yang rendah dalam urusniaganya. Bagi perniagaan yang berkembang pesat dengan menyaksikan peningkatan bilangan pekerja dan peningkatan saiz pasaran secara berterusan, maka ianya perlu mempunyai perancangan yang formal berikutan kewujudan kekompleksan dalam urusniaga dan operasinya.

### Metodologi

Kajian ini adalah berbentuk kualitatif yang menggunakan kaedah soal selidik bertujuan untuk membangunkan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh usahawan penternakan Kelulut di Daerah Sik, Kedah. Data dikumpul menggunakan soal selidik yang akan dibangunkan untuk menjawab persoalan dan objektif kajian mengikut tema yang dipadankan dengan onjektif kajian iaitu menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perniagaan. Seramai 10 usahawan madu kelulut yang beroperasi antara 3 hingga 10 tahun dipilih secara persampelan bertujuan. Selain itu, 3 orang pakar Madu Kelulut turut ditemu bual bagi mendapatkan input dan data yang tepat berkenaan penternakan Kelulut di Malaysia secara khusus. Data dianalisis melalui proses transkripsi, pengekodan terbuka, pengelompokan kategori dan pembentukan tema SWOT. Data akan dikumpul, transkrib, dan dianalisis berdasarkan Yin, 1994 atau Cresswell, 2003. Data yang dikumpul melalui kajian ini akan dianalisis menggunakan analisis kandungan dan dianalisis secara deskriptif yang mendalam.

### Dapatan Kajian Dan Analisis Komprehensif

Analisis mendapati empat dimensi utama dalam faktor dalaman dan luaran. Kekuatan utama termasuk keaslian produk, reputasi tempatan, kos operasi rendah dan hubungan pelanggan yang kukuh. Kelemahan merangkumi kekurangan pelan perniagaan formal, ketidakupayaan pemasaran digital, kapasiti pengeluaran terhad serta ketiadaan pensijilan.

Dari sudut peluang, trend makanan kesihatan, sokongan kerajaan dan e-dagang memberi ruang pertumbuhan signifikan. Ancaman pula melibatkan lambakan produk tiruan, persaingan harga, perubahan cuaca dan ketidakstabilan rantaian bekalan. Berikut adalah analisis SWOT yang telah dibangunkan oleh penyelidik beserta rumusan di dalam jadual 1.0 di bawah.

### Analisis SWOT

#### 1. S (*Strengths*)-Kekuatan

- Pengalaman usahawan yang luas dalam bidang penternakan madu kelulut.
- Produk yang mempunyai potensi tinggi.
- Kawasan ladang/halaman penternakan yang baik dan memuaskan.

#### 2. W (*Weaknesses*)- Kelemahan

- Kekurangan dana dan peruntukan yang terhad.
- Kurangnya publisiti secara fizikal dan media sosial

- Limitasi pengetahuan dan kemahiran tertentu (aspek pengurusan perniagaan, strategi perniagaan dan digital).
- Pengurusan kewangan yang lemah.
- Lokasi di luar bandar- sukar akses kepada fasiliti asas dan kemudahan internet.

### 3. O (*Opportunities*)- Peluang

- Mewujudkan kolaborasi dan jaringan luar sama ada badan awam mahupun swasta
- Mempunyai hubungan baik dengan pusat keagamaan di bawah agensi kerajaan di negeri Kedah dan luar Kedah.
- Produk Madu Kelulut mendapat pengiktirafan luar.
- Perubahan Teknologi memudahkan usahawan

### 4. T (*Threats*)- Ancaman

- Persekitaran yang mengganggu penternakan dan pengeluaran madu kelulut – pencuri madu kelulut.
- Cuaca yang tidak menentu menyebabkan hasil madu kelulut tidak mencapai target kapasiti pengeluaran.
- Harga yang tidak stabil.

**Jadual 1: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) Usahawan Penternakan Kelulut**

Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
1. Pengalaman usahawan yang luas dalam bidang penternakan madu kelulut. 2. Produk yang mempunyai potensi tinggi. 3. Kawasan halaman penternakan yang baik dan memuaskan.	1. Kekurangan dana dan peruntukan yang terhad. 2. Kurangnya publisiti secara fizikal dan media sosial 3. Limitasi pengetahuan dan kemahiran tertentu (aspek pengurusan perniagaan, strategi perniagaan dan digital). 4. Pengurusan kewangan yang lemah. 5. Lokasi di luar bandar- sukar akses kepada fasiliti asas dan kemudahan internet.	1. Mewujudkan kolaborasi dan jaringan luar sama ada badan awam mahupun swasta. 2. Mempunyai hubungan baik dengan Koperasi Usahawan Sik. 3. Produk Madu Kelulut mendapat pengiktirafan luar. 4. Perubahan Teknologi Memudahkan usahawan memasarkan produk. 5. Jaringan perniagaan yang luas seperti agensi keusahawanan RISDA, FAMA, MARA, TEKUN dan sebagainya.	1. Persekitaran yang mengganggu penternakan dan pengeluaran madu kelulut – pencuri madu kelulut. 2. Cuaca yang tidak menentu menyebabkan hasil madu kelulut tidak mencapai target kapasiti pengeluaran. 3. Harga tidak stabil.

### **Perbincangan Dan Kesimpulan**

Kertas kerja ini secara khususnya menganalisis dan membangunkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) bagi perniagaan usahawan Madu Kelulut di Daerah Sik Kedah. Perusahaan madu kelulut di Daerah Sik mempunyai potensi besar namun memerlukan pengukuhan strategi formal dan transformasi digital (Strategi SO). Berdasarkan hasil dapatan juga mendapati usahawan Madu Kelulut tidak mempunyai perancangan jangka panjang perniagaan. Setiap usahawan harus membangunkan perancangan jangka pendek dan panjang, pengorganisasian, kawalan dan kepimpinan dalam menguruskan perniagaan. Implikasi teori memperkukuh penggunaan SWOT dalam konteks penternakan kelulut di luar bandar. Cadangan dasar termasuk pembentukan kluster atau koperasi madu kelulut.

Usahawan penternakan kelulut mempunyai potensi pasaran yang luas sekiranya mereka berdaya saing dan berdaya maju yang tinggi dalam menjalankan perniagaan. Usahawan ini harus meningkatkan kompetensi diri dan perniagaan serta sentiasa peka kepada arus perubahan dunia perniagaan yang mencabar. Justeru, usahawan kecil ini dapat bersaing sama ada di peringkat kebangsaan dan antarabangsa dengan jayanya.

### **Penghargaan**

Sekalung penghargaan kepada pihak SLCP dan RMC, Universiti Utara Malaysia atas penganugerahan dana penjanaan universiti kepada kumpulan penyelidik kod S/O 21602.

## Rujukan

- Ab. Aziz Yusof (2010). *Pengenalan kepada usahawan dan keusahawanan*, Kuala Lumpur: ScholarMind Publishing.
- Abidin, M. Z. bin Z., Firdaus, A., & Md Syed, M. A. (2021). *Komunikasi strategik dalam pengurusan komunikasi organisasi: Definisi, pendekatan dan pelaksanaan*. *Jurnal Pengajian Media Malaysia*, 23(1), 49–64.
- Abdullah, M.B., Harun, M., & Mohd Jali, M.R. (2017). Employment Generated by Government Spending on Education. *International Journal of Academic Research and Social Sciences*, 7(2), 738-742.
- Abu Bakar, A., & Abdullah, H. H. (2022). *Establishing competitive university: A strategic management perspective*. UUM Press.
- Ahmad Rabiul Zulkifli (2019). Pasaran madu kelulut merosot, harga turun, di akses di <https://www.bharian.com.my/berita/wilayah/2019/07/588693/pasaran-madu-lebah-kelulut-merosot-harga-turun-pelekat>, pada 15 Jun 2020.
- Azahari Ramli, Khairunnisak A. Shakir, Muhammad Shukri & Hasnizam Hasan, (2020). *Memahami Konsep Kreativiti dalam Dinamika Minda Baharu: Keusahawanan dan Kemanusiaan*, Universiti Malaysia Perlis: UMP Press.
- Bernamea (2020). *Industri madu kelulut berpotensi besar dalam pasaran dunia*, Utusan Borneo Utara online, dicapai di <https://www.utusanborneo.com.my/2020/02/24/>, pada 20 Ogos 2021.
- Cavana, R., Delahaya, B. & Sekaran, U. (2001). *Applied Business Research: Qualitative and Quantitative Methods*, Australia: John Wiley & Sons.
- Creswell, J. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches (2nd ed.)*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Frederick, H., O'Connor, A. & Kuratko, D.F. (2018). *Entrepreneurship: Theory, Process, and Practics Focus on Asia-Pacific*, Australia: Cengage Learning.
- Lynch, R., Barish, O., Chau, V. S., Thornton, C., & Warner, K. S. R. (2024). *Strategic management (10th ed.)*. SAGE Publications Ltd.
- Norasmah Othman (2021). *Pengurusan Enterprise Kecil dan Sederhana*, UUM Press.
- Selangor Kini (2019). *Industri lebah Kelulut Berdepan Lembah Cabaran*, Ogos 1, 2019, diakses di <https://selangorkini.my/2019/08/industri-lebah-kelulut-berdepan-cabaran/>, pada 15 Jun 2020.
- Shuhymee Ahmad, Syahrina Abdullah, Armanurah Mohamad, Azrain Nasyrah Mustapa, Azahari Ramli, Abdul Rahman Jaaffar, Norashidah Hashim, Maliani Mohamad, Lily Julienti Abu Bakar, Mohamad Yusop Mohd Jani, Muhammad Shukri Bakar, Norita Deraman, Mohd Sufli Yusof, Shahrina Othman, Sahadah Hj Abdullah, Shamsul Huda Abd. Rani, Mohd Syahrir Rahim & Zahari Mohamed. (2023). *Asas Keusahawanan: Teori, Praktis dan Kontemporari*, Sintok: UUM Press.
- SME Corporation Malaysia (2020). *Annual Report*, Kuala Lumpur: Official Website SME Corporation, diakses di [www.smecorp.gov.my](http://www.smecorp.gov.my), pada 25 Ogos 2021.
- Thukiman, K. (2017). *Perancangan dan pengurusan strategik organisasi: Suatu analisis*. *Jurnal Kemanusiaan*, 1(1).