

Analisis Faktor – Faktor Penentu Keberhasilan Budidaya Sarang Burung Walet Untuk Meningkatkan Nilai Jual

Oleh:

Feny Yuan Nurindrawati (202010200011)

Muhammad Yani, SE. MM selaku Dosen Pembimbing

Program Studi Manajemen

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Mei 2024



Pendahuluan

Sarang burung walet adalah cairan yang dikeluarkan dengan bercampur air liur yang telah mengering dihasilkan dari burung walet, namun hanya 4 jenis burung walet yang dapat menghasilkan sarang burung walet yang dapat dikonsumsi oleh manusia yaitu, *Collocalia fuchiphaga*, *Collocalia germanis*, *Collocalia maxima*, dan *Collocalia unicolor*. Burung walet jenis *Collocalia fuciphaga* adalah salah satu jenis walet yang banyak ditemui di daerah Indonesia, karena jenis ini memiliki sarang burung walet berwarna putih serta banyak disukai oleh banyak konsumen. Di Indonesia sarang burung walet telah menjadi salah satu komoditas ekspor tertinggi di mancanegara khususnya negara Cina..

Pengelolaan sarang burung walet pasti banyak kendala dari berbagai aspek saat melakukan pembudidayaan sehingga itu diperlukan pengetahuan terhadap faktor internal serta faktor eksternal pada saat membudidayakan sarang burung walet di Markas Walet. Untuk menunjang keberhasilan dalam budidaya sarang burung walet ada beberapa faktor penentu yang sangat krusial untuk meningkatkan nilai jual pada sarang burung walet. Mulai dari lokasi yang akan dijadikan tempat pembiakan burung walet meliputi iklim suatu wilayah, kondisi lingkungan yang mendukung, bentuk bangunan yang akan digunakan nantinya, sumber makanan burung walet serta teknik untuk memancing burung walet agar dapat menempati tempat atau bangunan yang sudah disediakan

Rumusan Masalah



Bagaimana faktor eksternal dan internal sebagai penentu keberhasilan budidaya?



Bagaimana cara untuk meningkatkan nilai jual sarang burung walet?

Metode Penelitian

Metode & Lokasi Penelitian

- Metode Kualitatif
- Petani walet daerah Palembang dan Banjarmasin serta Markas walet di Surabaya

Teknik Pengolahan Data

- Wawancara
- Analisis SWOT

Jenis & Sumber Data

- Data wawancara via handphone untuk petani walet dan data wawancara secara langsung untuk markas walet
- Sumber data primer

Fokus Penelitian

Analisis Faktor – Faktor Penentu Budidaya Sarang Burung Walet Untuk Meningkatkan Nilai Jual

Hasil dan Pembahasan

Identitas Responden

No	Nama	Keterangan	Lokasi
1.	M Fairuzzudin Zuhair	CEO Markaswalet	Surabaya
2.	Maulana Satria Aji	CBD Markaswalet	Surabaya
3.	Dany Ali Syafii	CPD Markaswalet	Surabaya
4.	Almuna	Petani Walet	Banjarmasin
5.	Hermanto	Petani Walet	Palembang
6.	Afrizal Candra	Petani Walet	Palembang
7.	Irfan Raufi	Petani Walet	Palembang
8.	Okby	Petani Walet	Palembang
9.	Muhammad Kunci	Petani Walet	Palembang
10	Muhammad Rifaat	Petani Walet	Banjarmasin

Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT Markas Walet

No	Faktor Internal	Kekuatan (Strenghts)	Kelemahan (Weaknesses)
1	Produk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk ada 2 macam untuk budidaya dan penjualan sarang 2. Memiliki berbagai macam varian seperti parfumwalet, suara walet, sarang walet sachet, minuman sarang walet dan sarang walet gift. 3. Menjadi salah satu sub eksportir di Indonesia 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi yang dikeluarkan lebih besar 2. Perizinan untuk BPOM, sertifikat NKV dan HACCP memerlukan banyak biaya untuk persyaratan 3. Sarang walet yang diekspor harus dari gedung yang bersertifikat dar balai karantina
2	Harga Produk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk bervariasi tergantung kriteria sarang 2. Harga sarang walet bersih 2 kali lipat dari sarang walet kotor 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang ditawarkan tergantung dari eksportir 2. Tenaga yang dibutuhkan lebih banyak
3	Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaringan pemasaran meliputi pasar ekspor, petani walet, dan konsumen 2. Media pemasaran melibatkan social media dan e-commerce 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membutuhkan modal yang besar 2. Membutuhkan biaya pengiklanan yang cukup besar
4	Fasilitas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengadakan seminar budidaya sarang walet 2. Menyediakan konsultasi seumur hidup 3. Memberikan garansi ketika akan membangun gedung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya untuk mengikuti seminar tinggi sebesar Rp. 5.000.000 2. Saran yang diberikan belum tentu berhasil ketika dilakukan 3. Adanya pembatasan waktu garansi

Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT Markas Walet

No	Faktor Eksternal	Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threads)
1	Persaingan Usaha	<ol style="list-style-type: none">1. Adanya hubungan kerja dengan petani walet2. Selalu melakukan inovasi terhadap produk yang dipasarkan	<ol style="list-style-type: none">1. Banyak kompetitor2. Modal yang dikeluarkan sangat besar
2	Ketersediaan Sarang	<ol style="list-style-type: none">1. Permintaan produk sarang walet tinggi ketika ada event atau hari besar cina2. Banyak yang menawarkan sarang	<ol style="list-style-type: none">1. Gagal panen sarang karena perubahan cuaca2. Sarang yang diterima hanya dari rumah walet saja bukan dari goa
3	Merek dagang	<ol style="list-style-type: none">1. Adanya banyak varian seperti Nestone sachet, Nestone RTD, Nestone Gift.2. Media pengiklanan dapat di iklankan lewat media social dan seminar	<ol style="list-style-type: none">1. Banyak merek dagang yang namanya lebih besar2. Biaya iklan yang besar

Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT Petani Walet

No	Faktor Internal	Kekuatan (Strenghts)	Kelemahan (Weaknesses)
1	Modal	<ol style="list-style-type: none">1. Hasil yang didapatkan lebih banyak2. Gedung yang akan digunakan lebih luas	<ol style="list-style-type: none">1. Modal yang dikeluarkan tinggi2. Biaya perawatan lebih mahal3. Biaya produksi yang tinggi
2	Lingkungan	<ol style="list-style-type: none">1. Lokasi yang digunakan banyak sumber pakan dan2. Banyak populasi burung walet	<ol style="list-style-type: none">1. Banyak gedung walet milik kompetitor2. Suara panggil yang ditimbulkan membuat bising
3	Pemasaran	<ol style="list-style-type: none">1. Jaringan pasar yang luas seperti ekspor2. Penjualan melalui pengepul setempat dan markaswalet	<ol style="list-style-type: none">1. Kurangnya infirmasi pasar yang diperoleh2. Adanya minimal pembelian dan kriteria penjualan
4	Produk Sarang Walet	<ol style="list-style-type: none">1. Memiliki berbagai macam bentuk dan tingkatan warna warna2. Harga jual tinggi	<ol style="list-style-type: none">1. Waktu yang dibutuhkan untuk panen cukup lama2. Rendahnya jumlah panen sarang

Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT Petani Walet

No	Faktor eksternal	Peluang (Oppurtunitiesses)	Ancaman (Threats)
1	Harga Sarang	<ol style="list-style-type: none">1. Adanya penggolongan harga sesuai bentuk dan kualitas sarang2. Adanya hari besar sehingga harga jual menjadi tinggi3. Tingginya permintaan ekspor	<ol style="list-style-type: none">1. Harga ditentukan oleh pihak eksportir2. Harga jual yang tinggi membuat konsumen berfikir dua kali untuk membeli3. Sulitnya perizinan untuk melakukan ekspor
2	Media Budidaya	<ol style="list-style-type: none">1. Menggunakan suara panggil tarik inap2. Menggunakan parfum walet3. Menggunakan sinar UV pada LMB (lubang masuk burung)	<ol style="list-style-type: none">1. Suara panggil membuat bising2. Harga parfum walet yang mahal 450.000 per 450 gram3. Teknologi yang digunakan cukup rumit untuk pemasangan maupun biaya pemasangan
3	Panen Sarang	<ol style="list-style-type: none">1. Bisnis yang menjanjikan2. Panen sarang dilakukan mulai pagi menjelang siang	<ol style="list-style-type: none">1. Tingkat kebersihan gedung berpengaruh pada kualitas sarang2. Banyak hama yang menyerang , seperti burung hantu dan tokek

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik IFE Markas Walet

1. Kekuatan

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Produk ada 2 macam untuk budidaya dan penjualan sarang	13	4	0,06	0,24
2	Memiliki berbagai macam varian seperti parfumwalet, suara walet, sarang walet sachet, minuman sarang walet dan sarang walet gift.	11	4	0,05	0,20
3	Menjadi salah satu sub eksportir di Indonesia	10	3	0,05	0,14
4	Harga produk bervariasi tergantung kriteria sarang	10	3	0,05	0,14
5	Harga sarang walet bersih 2 kali lipat dari sarang walet kotor	11	4	0,05	0,20
6	Jaringan pemasaran meliputi pasar ekspor, petani walet, dan konsumen	11	4	0,05	0,20
7	Media pemasaran melibatkan social media dan e-commerce	10	3	0,05	0,14
8	Mengadakan seminar budidaya sarang wallet	13	4	0,06	0,24
9	Menyediakan konsultasi seumur hidup	11	4	0,05	0,20
10	Memberikan garansi ketika akan membangun gedung	10	3	0,05	0,14
	Jumlah	110		0,50	1,83

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik IFE Markas Walet

2. Kelemahan

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Biaya produksi yang dikeluarkan lebih besar	10	3	0,05	0,14
2	Perizinan untuk BPOM, sertifikat NKV dan HACCP memerlukan banyak biaya untuk persyaratan	11	4	0,05	0,20
3	Sarang walet yang diekspor harus dari gedung yang bersertifikat dari balai karantina	10	3	0,05	0,14
4	Harga yang ditawarkan tergantung dari eksportir	10	3	0,05	0,14
5	Tenaga yang dibutuhkan lebih banyak	13	4	0,06	0,24
6	Mebutuhkan modal yang besar	11	4	0,05	0,20
7	Mebutuhkan biaya pengiklanan yang cukup besar	11	3	0,05	0,15
8	Biaya untuk mengikuti seminar tinggi sebesar Rp. 5.000.000	11	4	0,05	0,20
9	Saran yang diberikan belum tentu berhasil ketika dilakukan	10	3	0,05	0,14
10	Adanya pembatasan waktu garansi	11	4	0,05	0,20
	Jumlah	108		0,50	1,75
	Jumlah IFE	218		1	3,58

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik EFE Markas Walet

3. Peluang

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Adanya hubungan kerja dengan petani walet	11	4	0,08	0,32
2	Selalu melakukan inovasi terhadap produk yang dipasarkan	14	5	0,10	0,51
3	Permintaan produk sarang walet tinggi ketika ada event atau hari besar cina	9	3	0,07	0,20
4	Banyak yang menawarkan sarang	12	4	0,09	0,35
5	Adanya banyak varian seperti Nestone sachet, Nestone RTD, Nestone Gift.	13	4	0,09	0,38
6	Media pengiklanan dapat di iklankan lewat media social dan seminar	10	3	0,07	0,22
	Jumlah	69		0,50	1,98

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik EFE Markas Walet

4. Ancaman

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Banyak kompetitor	13	5	0,09	0,47
2	Modal yang dikeluarkan sangat besar	10	3	0,07	0,22
3	Gagal panen sarang karena perubahan cuaca	11	4	0,08	0,32
4	Sarang yang diterima hanya dari rumah walet saja bukan dari goa	12	4	0,09	0,35
5	Banyak merek dagang yang namanya lebih besar	11	4	0,08	0,32
6	Biaya iklan yang besar	11	3	0,08	0,24
	Jumlah	68		0,50	1,93
	Jumlah EFE	137		1	3,91

Hasil dan Pembahasan

Pada tabel 3.5 dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh markaswalet menembus pasar ekspor menjadi salah satu sub eksportir di Indonesia dengan skor 0,20 dikarenakan Indonesia memiliki 18 provinsi penghasil sarang burung walet dengan potensi lebih dari 800 rumah walet per provinsi [32]. Namun ekspor membutuhkan berbagai macam dokumen dan spesifikasi setiap gedung walet agar sarang walet yang dihasilkan memenuhi kriteria. Markas walet memiliki 2 macam target pasar yaitu untuk budidaya sarang walet dan produk sarang walet yang dijual dengan harga yang berbeda tergantung bentuk dan kualitas sarang dengan skor 0,14

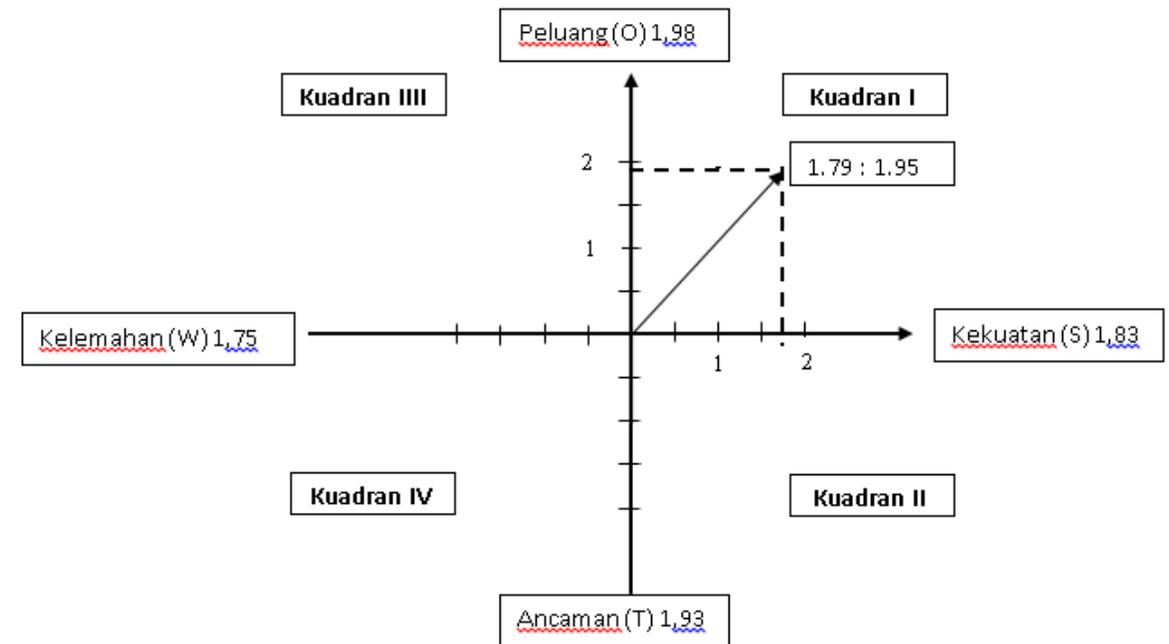
Sedangkan pada kelemahannya yaitu membutuhkan tenaga lebih banyak untuk proses pengolahan sarang walet sehingga modal yang dikeluarkan cukup besar dengan skor tertinggi 0,20. Pengurusan perizinan juga cenderung rumit seperti pengurusan BPOM, NKV dan HACCP juga memerlukan banyak biaya. Harga sarang walet mengikuti pihak eksportir dengan skor 0,14 karena tergantung permintaan sarang walet dari China

Peluang yang dimiliki oleh Markas Walet yaitu melakukan inovasi terhadap produk sarang walet seperti Nestone RTD (minuman sarang walet), Nestone Sachet (hancuran sarang walet) dan Nestone Gift (sarang walet hadiah) dengan skor 0,38 dan permintaan sarang walet tinggi pada hari besar imlek juga menjadi keuntungan tersendiri bagi markas walet untuk mempromosikan produknya dengan skor 0,20

Ancaman yang dihadapi oleh markas walet yaitu banyaknya kompetitor dalam usaha budidaya sarang walet maupun pemasaran sarang walet dengan skor 0,47. Konsumen dapat menemukan produk yang sama pada competitor dengan harga yang sama atau lebih murah [33]. Besar modal yang dikeluarkan juga cukup besar dalam segi pemasaran seperti biaya iklan dengan skor 0,22

Hasil dan Pembahasan

Hasil analisis menempatkan Markas Walet di Kuadran I pada diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan yang solid dan peluang yang menjanjikan. Kombinasi ini menciptakan landasan yang kokoh bagi Markas Walet untuk meraih kesuksesan yang berkelanjutan. Dengan kekuatan internal, seperti inovasi produk yang unggul, manajemen yang terampil, dan jaringan distribusi yang luas, ditambah dengan peluang eksternal yang berkembang, seperti permintaan yang tinggi di pasar lokal dan potensi ekspansi internasional yang menjanjikan, Markas Walet mampu mengambil langkah-langkah proaktif untuk memanfaatkan setiap kesempatan yang muncul di pasar. Dalam konteks ini, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya dengan bijak untuk mengembangkan dan memperluas pangsa pasar, baik secara lokal maupun melalui ekspor, sambil terus meningkatkan daya saingnya di pasar yang kompetitif. Dengan pendekatan strategis yang tepat, Markas Walet memiliki potensi untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisinya sebagai pemimpin pasar.



Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik IFE Petani Walet

1. Kekuatan

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Hasil yang didapatkan lebih banyak	23	3	0,07	0,21
2	Gedung yang akan digunakan lebih luas	19	4	0,06	0,23
3	Lokasi yang digunakan banyak sumber pakan dan	24	3	0,07	0,22
4	Banyak populasi burung walet	15	3	0,04	0,13
5	Jaringan pasar yang luas seperti ekspor	16	3	0,05	0,14
6	Penjualan melalui pengepul setempat dan markaswalet	19	3	0,06	0,17
7	Memiliki berbagai macam bentuk dan tingkatan warna	24	4	0,07	0,29
8	harga jual tinggi	22	4	0,07	0,26
	Jumlah	162		0,49	1,65

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik IFE Petani Walet

2. Kelemahan

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Modal yang dikeluarkan tinggi	22	4	0,07	0,26
2	Biaya perawatan lebih mahal	18	4	0,05	0,22
3	Biaya produksi yang tinggi	22	4	0,07	0,26
4	Banyak gedung walet milik kompetitor	17	4	0,05	0,20
5	Suara panggil yang ditimbulkan membuat bising	21	3	0,06	0,19
6	Kurangnya informasi pasar yang diperoleh	19	3	0,06	0,17
7	Adanya minimal pembelian dan kriteria penjualan	18	3	0,05	0,16
8	Waktu yang dibutuhkan untuk panen cukup lama	19	3	0,06	0,17
9	Rendahnya jumlah panen sarang	16	3	0,05	0,14
	Jumlah	172		0,51	1,78
	Jumlah IFE	334		1,00	3,43

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik EFE Petani Walet

3. Peluang

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Adanya penggolongan harga sesuai bentuk dan kualitas sarang	24	5	0,07	0,33
2	adanya hari besar seperti imlek membuat harga sarang tinggi	16	2	0,04	0,09
3	tingginya permintaan ekspor	18	2	0,05	0,10
4	Menggunakan suara panggil tarik inap	32	5	0,09	0,44
5	Menggunakan parfum walet	34	5	0,09	0,47
6	Menggunakan sinar UV pada LMB (lubang masuk burung)	23	3	0,06	0,19
7	Bisnis yang menjanjikan	31	4	0,09	0,34
8	Panen sarang dilakukan mulai pagi menjelang siang	21	4	0,06	0,23
	Jumlah	199		0,55	2,19

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan matrik EFE Petani Walet

4. Ancaman

No	Keterangan	Jumlah	Ratin g	Bobot	Skor
1	Harga ditentukan oleh pihak eksportir	18	2	0,05	0,10
2	harga jual yang tinggi membuat konsumen berfikit dua kali untuk membeli	22	4	0,06	0,24
3	Sulitnya perizinan untuk melakukan ekspor	18	2	0,05	0,10
4	Suara panggilan membuat bising	16	2	0,04	0,09
5	Harga parfum walet yang mahal 450.000 per 45 gram	15	2	0,04	0,08
6	Teknologi yang digunakan cukup rumit untuk pemasangan maupun biaya pemasangan	23	3	0,06	0,19
7	Tingkat keberhasilan gedung berpengaruh pada kualitas sarang	26	3	0,07	0,21
8	Banyak hama yang menyerang , seperti burung hantu dan tokek	26	4	0,07	0,29
	Jumlah	164	22	0,45	1,30
	Jumlah EFE	363		1,00	3,49

Hasil dan Pembahasan

Pada tabel 3.8 dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh petani walet yaitu dari bentuk sarang walet memperoleh skor tertinggi 0,29 karena bentuk sarang yang berbagai variasi membuat para pengepul atau markaswalet bebas memilih untuk membeli sarang walet tersebut. Dalam penelitian terdahulu, diketahui bahwa variasi warna dan bentuk sarang burung walet telah digolongkan berdasarkan harga [9] Burung walet disekitar gedung, tidak dapat diprediksi jumlah yang masuk kedalam rumah walet sehingga jumlah sarang yang dipanen tidak dapat dipastikan dengan skor 0,13

Kelemahan yang dimiliki oleh petani walet sebagian besar terkendala oleh modal yang dikeluarkan dengan skor 0,26. Modal digunakan untuk membangun gedung walet, untuk media pendukung seperti suara walet dan parfum walet. Rendahnya jumlah panen sarang dengan skor 0,14 membuat petani walet ekstra dengan mengambil langkah – langkah untuk menanggulangi hal tersebut

Besarnya peluang menggunakan parfum walet dengan skor 0,47 agar meningkatkan jumlah panen sarang karena parfum walet sebagai salah satu media penunjang keberhasilan budidaya sarang walet. Parfum walet digunakan sebagai pemikat agar burung walet mau tinggal kedalam rumah walet tersebut [34]. Petani walet mengalami kendala pada penjualan pasar ekspor dengan skor 0,10 karena banyak petani walet yang gedungnya belum tersertifikasi di balai karantina karena hal tersebut adalah salah satu persyaratan agar sarang walet bisa memasuki pasar ekspor

Ancaman yang dirasakan petani walet yaitu banyaknya hama yang menyerang burung walet dengan skor 0,29 mempengaruhi burung walet masuk ke gedung dan membuat sarang walet. Selanjutnya harga sarang walet tergantung pihak eksportir dengan skor 0,10 karena melihat jumlah permintaan sarang dari china

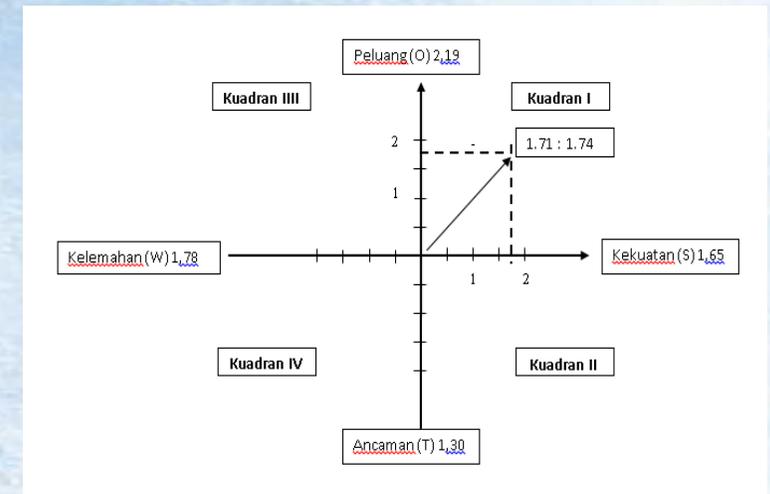
Hasil dan Pembahasan

Pada tabel 3.8 dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh petani walet yaitu dari bentuk sarang walet memperoleh skor tertinggi 0,29 karena bentuk sarang yang berbagai variasi membuat para pengepul atau markaswalet bebas memilih untuk membeli sarang walet tersebut. Dalam penelitian terdahulu, diketahui bahwa variasi warna dan bentuk sarang burung walet telah digolongkan berdasarkan harga [9] Burung walet disekitar gedung, tidak dapat diprediksi jumlah yang masuk kedalam rumah walet sehingga jumlah sarang yang dipanen tidak dapat dipastikan dengan skor 0,13

Kelemahan yang dimiliki oleh petani walet sebagian besar terkendala oleh modal yang dikeluarkan dengan skor 0,26. Modal digunakan untuk membangun gedung walet, untuk media pendukung seperti suara walet dan parfum walet. Rendahnya jumlah panen sarang dengan skor 0,14 membuat petani walet ekstra dengan mengambil langkah – langkah untuk menanggulangi hal tersebut

Besarnya peluang menggunakan parfum walet dengan skor 0,47 agar meningkatkan jumlah panen sarang karena parfum walet sebagai salah satu media penunjang keberhasilan budidaya sarang walet. Parfum walet digunakan sebagai pemikat agar burung walet mau tinggal kedalam rumah walet tersebut [34]. Petani walet mengalami kendala pada penjualan pasar ekspor dengan skor 0,10 karena banyak petani walet yang gedungnya belum tersertifikasi di balai karantina karena hal tersebut adalah salah satu persyaratan agar sarang walet bisa memasuki pasar ekspor

Ancaman yang dirasakan petani walet yaitu banyaknya hama yang menyerang burung walet dengan skor 0,29 mempengaruhi burung walet masuk ke gedung dan membuat sarang walet. Selanjutnya harga sarang walet tergantung pihak eksportir dengan skor 0,10 karena melihat jumlah permintaan sarang dari china



Hasil dan Pembahasan

Matriks SWOT Markas Walet

Strategi S – O	Strategi W – O	Strategi S – T	Strategi W – T
<ol style="list-style-type: none"> Melakukan edukasi dan pelatihan kepada petani walet agar meningkatkan pengetahuan dalam budidaya sarang walet Membangun kepercayaan konsumen terhadap merek dagang yang dimiliki sehingga konsumen dapat loyal terhadap produk Melakukan peningkatan kualitas produk sarang walet agar dapat mengembang pasar ekspor 	<ol style="list-style-type: none"> Mencari investor sebagai sumber daya modal untuk budidaya sarang walet Menjalin kerjasama dengan pemerintah setempat untuk mempermudah regulasi terhadap bisnis sarang walet Menjalin kerjasama dengan beberapa eksportir agar mendapatkan harga yang sesuai untuk pasar ekspor 	<ol style="list-style-type: none"> Melakukan inovasi produk sarang walet yang bertujuan untuk membedakan produk kita dengan kompetitor dan menarik minat beli konsumen Melakukan promosi melalui sosial media untuk mengenalkan produk sarang walet dengan menonjolkan manfaat sarang walet Melakukan manajemen resiko yang baik untuk mencegah terjadinya gagal panen sarang 	<ol style="list-style-type: none"> Mencari informasi mengenai persyaratan untuk mensertifikasikan rumah walet ke balai karantina agar memenuhi persyaratan ekspor dan mendapatkan beberapa fasilitas untuk menunjang budidaya sarang walet Melakukan pelatihan tenaga kerja untuk membersihkan sarang walet agar sarang walet bersih yang dihasilkan bernilai jual tinggi

Hasil dan Pembahasan

Matris SWOT Petani Walet

Strategi S – O	Strategi W – O	Strategi S – T	Strategi W – T
<ol style="list-style-type: none">Memilih lokasi yang tepat dekat dengan sumber pakan sebelum membangun rumah walet dengan cara cek lokasiMeningkatkan jumlah panen sarang dengan cara menambahkan media seperti suara dan parfum walet sebagai penunjang keberhasilan panen sarangMeningkatkan kualitas sarang agar harga jual sarang tinggi	<ol style="list-style-type: none">Menjalin kemitraan seperti investor dengan menerapkan sistem bagi hasil agar modal yang dikeluarkan tidak banyakMencari informasi mengenai pasar sarang walet agar mendapatkan harga jual sarang yang terbaikMemaksimalkan jumlah panen sarang mendekati hari besar seperti imlek agar mencukupi permintaan sarang walet	<ol style="list-style-type: none">Memilih lokasi yang tepat dekat dengan sumber pakan dengan memperhatikan okasi bebas hama seperti tokek dan burung hantuMenggunakan teknologi yang ada untuk mengetahui jumlah sarang yang dihasilkan dan memantau kondisi sarang walet secara real time	<ol style="list-style-type: none">Mengembangkan teknik budidaya sarang walet secara berkelanjutan agar jumlah panen sarang meningkatMempertahankan media pendukung seperti suara dan parfum walet agar burung walet mengenali tempat tinggalnya. Tidak sampai salah masuk ke gedung kompetitor

Hasil dan Pembahasan

Budidaya dan pemasaran sarang burung walet merupakan bisnis yang memiliki potensi besar namun juga menuntut pemahaman mendalam terhadap berbagai faktor eksternal dan internal yang memengaruhi keberhasilannya. Petani walet memiliki keunggulan dalam variasi bentuk sarang walet yang memperoleh skor 0,29. Tantangan besar yang dihadapi adalah modal yang diperlukan untuk membangun gedung walet dan memperoleh media pendukung seperti suara walet dan parfum walet, dengan skor kelemahan sebesar 0,26. Penggunaan parfum walet juga memiliki peluang besar untuk meningkatkan jumlah panen dengan skor 0,47. Namun, kendala dalam penjualan pasar ekspor juga menjadi hambatan besar, terutama karena banyak gedung walet yang belum tersertifikasi dengan skor 0,10. Ancaman lain yang dirasakan adalah harga sarang walet yang sangat bergantung pada permintaan dari eksportir, terutama China, dengan skor 0,10. Beberapa aspek yang perlu diperhatikan antara lain lokasi budidaya, kualitas produk, manajemen pengolahan, dan strategi pemasaran. Kepuasan pelanggan menjadi fokus utama dalam usaha ini, karena hal tersebut memengaruhi nilai jual dan daya saing produk.

Faktor keberhasilan dalam budidaya sarang burung walet meliputi lokasi yang tepat, kondisi lingkungan yang mendukung, teknik budidaya yang baik, serta pengelolaan manajemen yang efektif. Dalam artikel ini markas walet menjadi salah satu sub eskportir di Indonesia karena dibutuhkan dokumen agar nilai penjualan produk sarang walet dapat meningkat. Dalam ekspor, penting untuk memenuhi standar sertifikasi dan regulasi yang berlaku, serta menjalin kerjasama dengan eksportir untuk memastikan akses pasar yang luas dan harga yang kompetitif. Di sisi lain, kendala seperti hama, modal yang besar, dan kompleksitas perizinan juga perlu diatasi dengan langkah-langkah strategis. Selain itu, inovasi produk dan strategi pemasaran yang telah digunakan oleh markas walet juga dapat membantu meningkatkan pangsa pasar dan daya saing dalam industri ini.

