

# Artikel\_Feny Yuan Nurindrawati\_202010200011.d OCX

*by 5 Perpustakaan UMSIDA*

---

**Submission date:** 27-May-2024 08:10AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2388786212

**File name:** Artikel\_Feny Yuan Nurindrawati\_202010200011.docx (159.39K)

**Word count:** 8844

**Character count:** 53790

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

### Analysis Of Factors Determining The Success Of Cultivating Swallow's Nests To Increase Selling Value

Fen5 Yuan Nurindrawati<sup>1)</sup>, Muhammad Yani <sup>2)</sup>, Lilik Indayani<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3)</sup> Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Email Korespondensi : muhammad\_yani@umsida.ac.id

**Abstract.** *The use of swallow's nests for consumption, especially for health, has been discovered since the 17th century in China. . Indonesia is known as the world's largest supplier of swallow's nests and began cultivating swallow's nests from 1980 until now. We can find swallow houses in various regions in Indonesia where there are still many factors that can influence the results obtained by each swallow house. In this research, what are the factors that influence the results of house swallow cultivation and how to market processed products using the SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) analysis method in the Palembang, Banjarmasin and Surabaya areas, with Markaswalet as a distributor for product marketing . This SWOT analysis uses the IFE (Internal Factor Evaluation) matrix calculation containing various strength and threat factors, as well as the EFE (External Factor Evaluation) matrix which shows opportunity and threat factors. In this research, the weights of strengths, weaknesses, threats and opportunities were obtained, respectively for swiftlet headquarters and swiftlet farmers. For swallowtails, the strength is 0.50, the weakness is 0.50. Chance 0.50 , threat 0.50. For the IFE matrix, the total score was 1.79, while for the EFE matrix, the score was 1.95. For swiftlet farmers, the strength weights were 0.49, weaknesses 0.51, opportunities 0.55, threats 0.45. Meanwhile, the IFE obtained was 1.71 and the EFE score was 1.74. So from the results above, swallow headquarters is placed in quadrant 1 to effectively utilize available opportunities, both in the local and export markets, as well as to develop market share effectively. On the other hand, swiftlet farmers are placed in quadrant 1 also because swiftlet farmers can effectively optimize existing opportunities, both to increase nest production and the population of swiftlets in the building.*

**Keywords :** *Swallow's nest, Selling Value, Determinants of Success, SWOT Analysis*

**Abstrak.** *Pemanfaatan sarang burung walet untuk bahan konsumsi khususnya untuk kesehatan telah ditemukan sejak abad ke-17 di daerah China. Indonesia dikenal sebagai pemasok terbesar sarang burung walet dunia dan mulai membudidayakan sarang burung walet pada tahun 1980 sampai sekarang. Dapat kita jumpai di berbagai daerah Indonesia rumah burung walet yang mana masih banyak faktor yang dapat mempengaruhi hasil yang didapatkan setiap rumah walet. Dalam penelitian ini apa saja faktor – faktor yang memengaruhi hasil budidaya rumah walet serta bagaimana cara memasarkan produk olahan dengan menggunakan metode analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) di daerah Palembang, Banjarmasin, dan Surabaya, dengan Markaswalet sebagai distributor untuk pemasaran produk. Analisis SWOT ini menggunakan perhitungan matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dengan isi berbagai faktor kekuatan dan kelemahan, serta matriks EFE (Eksternal Factor Evaluation) yang mana menunjukkan faktor peluang dan ancaman. Dalam penelitian ini didapatkan skorkekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman masing – masing untuk markaswalet dan petani walet. Untuk markaswalet didapatkan kekuatan 0,50, kelemahan 0,50. Peluang 0,50 , ancaman 0,50. Pada nilai matriks IFE didapatkan total skor 1,79 , sedangkan untuk matriks EFE didapatkan skor 1,95. Untuk petani walet didapatkan skorkekuatan 0,49 , kelemahan 0,51 , peluang 0,55 , ancaman 0,45. Sedangkan total skor IFE yang didapatkan yaitu 1,71 dan total skor EFE didapatkan 1,74. Maka dari hasil di atas markas walet menempatkan pada kuadran 1 untuk secara efektif memanfaatkan peluang yang tersedia, baik dalam pasar lokal maupun ekspor, serta untuk mengembangkan pangsa pasar dengan efektif. Disisi lain petani walet menempatkan pada kuadran 1 juga karena petani walet dapat secara efektif mengoptimalkan peluang yang ada, baik untuk meningkatkan produksi sarang maupun populasi burung walet di dalam gedung .*

**Kata Kunci :** *Sarang walet, Nilai Jual, Penentu Keberhasilan, Analisis SWOT*

## I. 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*. [1] Burung walet jenis *Collocalia fuchiphaga* 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 sehingga berpengaruh pada permintaan barang yang mengharuskan kita meningkatkan kepuasan pelanggan (*Customer Satisfaction*).

*Customer Satisfaction* atau Kepuasan pelanggan adalah sebagai perasaan yang baik atau buruk seseorang dimana didapatkan dari perbedaan antara kesan terhadap kegunaan atau hasil dari suatu barang, serta keinginan-keinginan pelanggan. Untuk mendapatkan kepuasan pelanggan, Penjual harus dituntut ketelitiannya dalam mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan customer yang setiap saat pasti berubah. [2] *Customer satisfaction* sangat berpengaruh terhadap *customer value* dimana peningkatan citra merek dan jasa yang dijual sehingga dapat mencapai *customer value*.

*Customer value* juga harus diperhatikan dikarenakan proses pemasaran tetap harus mengedepankan kebutuhan dan keinginan pelanggan supaya dapat meningkatkan penjualan atau jasa yang ditawarkan untuk mencapai kepuasan pelanggan. Hal yang harus diperhatikan antara lain manfaat dan selisih biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan suatu produk. *Customer value* didapatkan dari berbagai faktor antara lain *product value* atau keuntungan yang didapatkan pelanggan terhadap suatu produk, *service value* atau pelayanan yang diberikan penjual, *image value* atau citra suatu produk yang di beli konsumen, serta *cost value* atau biaya yang dibayarkan pelanggan untuk memperoleh suatu produk atau nilai jual [3]

Nilai jual atau dalam kata lain harga jual yaitu nilai produk sebagai alat ukur untuk penukaran dengan harapan produk terjual dengan stabil dan akan dapat memperoleh laba secara maksimal dengan tetap melihat biaya yang dikeluarkan untuk produksi maupun penunjang lain untuk dipasarkan. Sehingga diharapkan nilai jual akan sebanding dengan usaha yang dikeluarkan namun tidak lepas untuk tetap mengutamakan kualitas produk tersebut. [4] Dalam menentukan harga dan nilai penjualan sarang burung walet telah ditetapkan dalam peraturan setiap daerah serta diatur oleh negara. [4] Nilai jual yang ditetapkan untuk sarang burung walet bisa dijumlah dari perkalian dengan harga pasaran umum yang berlaku di setiap daerah dengan volume sarang burung walet, dikarenakan tiap daerah berbeda penarikan pajak yang berlaku. Berdasarkan pajak yang paling besar yaitu 10%. Maka dapat diketahui nilai jual adalah perkalian antara harga pasaran sarang burung walet yang tertera di setiap daerah yang berkecimpung dengan penjualan sarang burung walet. [5]

Di Indonesia sarang burung walet telah menjadi salah satu komoditas ekspor tertinggi di mancanegara khususnya negara Cina. Dikarenakan jumlah konsumsi dari sarang burung walet sangat besar sekitar 75%. Produk sarang burung walet di Indonesia adalah pemasok sarang burung walet terbesar ke Cina. Tercatat oleh IQFAST Badan Karantina Pertanian (Barantan) selama Covid – 19 Indonesia telah mengekspor produk sarang burung sekitar 1.155 ton di tahun 2020 senilai Rp.28,9 triliun dan melonjak sebanyak 2,13% dari pencapaian di tahun 2019 yang hanya 1.131,2 ton dengan nilai Rp.28,3 triliun saja [6]. Adanya kenaikan harga dikarenakan menurunnya volume ekspor Di Indonesia malah menurun 5,95% menjadi 1.415,9 ton di tahun 2022. Pada tahun kemarin, ekspor dalam negeri mencapai 1.505,5 ton [7]. Menurunnya volume ekspor sarang burung walet karena tidak semua petani walet dapat mengekspor sarang walet mereka karena ada beberapa regulasi yang cukup rumit seperti wajib mendaftarkan rumah burung walet mereka ke balai karantina. Jika sudah terdaftar, mereka wajib membayar pajak sarang walet sehingga menambah biaya pengeluaran [8]. Hal tersebut mengakibatkan sarang walet mengalami penumpukan. Untuk menghindari hal tersebut, diharapkan petani walet dapat meningkatkan nilai jual sarang walet dengan cara melakukan pencucian dan pembersihan sarang dari kotoran atau bulu yang menempel agar sarang walet dapat dikonsumsi secara langsung oleh konsumen.

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. Dalam markas walet terdapat beberapa kesulitan dalam hal penentuan harga jual di pasaran, dikarenakan terbatasnya informasi harga dipasar. Masalah lain yang dijumpai dalam pemasaran terlebih dalam menyalurkan produk ke berbagai kalangan konsumen. Faktor internal penentu keberhasilan yaitu kualitas produk yang sesuai, adanya berbagai macam warna serta bentuk sarang burung walet, nilai jual yang tinggi, banyaknya populasi burung walet. Sedangkan faktor eksternal penentu keberhasilan yaitu pengelompokan harga jual didasarkan warna dan bentuk sarang burung walet, permintaan pasar ekspor yang besar, adanya kemajuan dalam bidang imtek dalam segi pemasaran. [9]

Dalam garis besar faktor keberhasilan dapat diartikan sebagai pengelolaan manajemen dari orang itu sendiri, dimana dia harus mempunyai kepribadian yang selektif terhadap kemajuan perkembangan teknologi dibidang pemasaran yang kian tahun kian berkembang. Serta pengambilan keputusan terhadap peluang dan resiko yang akan dihadapi, dikarenakan faktor tenaga kerja, modal, dan lingkungan sangat mempengaruhi keberhasilan dalam memulai usaha. Faktor keberhasilan juga bisa didapatkan melalui pendidikan seperti mengikuti seminar atau pelatihan khusus dan dibangun sekolah sehingga dengan hal ini keberhasilan dapat dicapai. [10]

Di Indonesia yang beriklim tropis sangat cocok untuk dijadikan tempat pembiakan atau budidaya sarang burung walet, yang mana sarang burung walet di Indonesia merupakan salah satu penyumbang 80% sarang burung walet dan diketahui sebagai negara penghasil sarang burung walet [11]. Produk sarang burung walet dengan kualitas yang bagus di Indonesia bertempat di daerah Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi [12], dimana pulau Jawa sebenarnya produk sarang waletnya tidak kalah bagus dengan pulau – pulau lainya namun dikarenakan jumlah populasi manusia yang semakin bertambah dan habitat asli dari burung walet banyak yang dirusak mengakibatkan turunya jumlah produksi sarang burung walet. Indonesia memasok sejumlah 75% keperluan sarang burung walet dunia, dan sisanya diproduksi oleh negara Vietnam, Thailand, Malaysia, Myanmar, Cina Selatan, dan Filipina.[13]

Untuk menunjang keberhasilan dalam budidaya sarang burung walet ada beberapa faktor penentu yang sangat krusial untuk meningkatkan nilai jual pada sarang burung walet[14]. 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 [15]. Faktor – faktor tersebut sangat berpengaruh besar pada peningkatan nilai jual, yang mana dapat diartikan bahwa lokasi budidaya merupakan faktor penunjang utama dimana jenis burung walet dengan jenis tertentu yang memiliki jenis air liur yang berkualitas tinggi. Seluruh aspek tersebut sangat berpengaruh terhadap kesuksesan budidaya sarang burung walet. Dimana rumah burung walet dibuat semirip mungkin dengan keadaan lingkungan gua karena itu adalah habitat asli burung walet.[16]

Sarang burung walet di Jawa Timur banyak dibudidayakan di daerah yang tidak terlalu banyak industri dan sedikit polusi, dikarenakan jumlah populasi burung berpengaruh dalam berkembang biakan burung walet. Burung walet banyak ditemukan di daerah pesisir pantai seperti Madura, Blitar dan Banyuwangi sehingga banyak meningkatkan prospek budidaya di daerah tersebut. Penentuan lokasi yang sesuai merupakan faktor keberhasilan untuk budidaya sarang burung walet didaerah sampang yang mampu memberikan kontribusi positif bagi perekonomian daerah. Faktor keberhasilan diantara lain penentuan lokasi yang tepat, seperti adanya unsur air, hunian, jalur terbang dan dataran rendah [17]

Markaswalet merupakan startup pengolahan, pencucian, dan budidaya sarang burung walet yang didukung oleh peran teknologi tepat guna. Perseroan yang menjadi naungan Markaswalet adalah PT Lentera Alam Nusantara. Markas Walet saat ini berfokus pada ekspansi pasar diluar Indonesia, yakni pasar ekspor. Markas Walet memiliki manufaktur pencucian sarang burung walet yang mengolah sarang walet end to end. Harga sarang walet sangat bervariasi tergantung dengan bentuk dan warnanya. Golongan C atau sudut harga Rp. 10.000.000, Golongan B mangkok Rp. 13.000.000. Selain itu ada juga sarang walet bersih yang dijual dengan harga Rp. 25.830.000/kg untuk bentuk mangkok, Rp. 24.600.000/kg untuk bentuk sudut, Rp. 23.370.000/kg untuk patahan kecil dan Rp. 12.915.000/kg untuk kakian. [18]

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [15] Sarang burung walet menjadi komoditas penting bagi keberlangsungan perekonomian Desa Takkalala, Kecamatan Malangke, Kabupaten Luwu Utara. Yang berpatokan pada pengembangan bangunan dari sarang burung walet, agar burung walet dapat beradaptasi seperti di lingkungan aslinya. Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh [18] Membangun gedung walet harus sesuai dengan habitat asli burung walet dengan menambahkan suara panggilan agar burung walet datang ke gedung walet tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [19] Dalam strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT disimpulkan bahwa pemasaran sarang burung walet menghasilkan 4 strategi yaitu meningkatkan kualitas, mendirikan umkm, memfasilitasi program pasca panen, serta menambah ikatan relasi antara petani pedagang dan pemerintah. Berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh [20] Lebih berfokus pada pelatihan kepada para petani burung walet serta lebih berfokus pada strategi untuk meningkatkan kualitas seperti lingkungan gedung, biaya perawatan, dan tenaga kerja yang dibutuhkan.

Maka tujuan penelitian ini untuk melakukan penelitian mengenai faktor – faktor baik eksternal dan internal pada usaha sarang burung walet agar dapat membuat strategi yang tepat untuk perkembangan usaha sarang burung walet yang mempengaruhi tingkat produksi sarang burung walet sehingga dapat menaikkan nilai jual. Jadi judul artikel ini adalah Analisis Faktor Faktor Penentu Keberhasilan Budidaya Sarang Burung Walet untuk Meningkatkan Nilai Jual.

Rumusan Masalah	: Bagaimana faktor eksternal dan internal sebagai penentu keberhasilan budidaya? Bagaimana cara untuk meningkatkan nilai jual sarang burung walet?
Pertanyaan Penelitian	: Apakah faktor – faktor penentu keberhasilan budidaya sarang walet dapat meningkatkan nilai jual?
Tujuan Penelitian	: Untuk mengetahui faktor eksternal dan internal pada usaha budidaya walet untuk meningkatkan nilai jual sarang walet.
Kategori SDGs	: Sesuai kategori SDGs ke -8 dalam rangka peningkatan nilai tambah ekonomi mencakup

penciptaan pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi adalah: (1) Penguatan kewirausahaan, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan koperasi; dan (2) Peningkatan nilai tambah, lapangan kerja, dan investasi di sektor riil, dan industrialisasi.

## LITERATUR RIVIEW

### A. Faktor keberhasilan budidaya

1. Analisis faktor internal usaha budidaya sarang burung walet [9].
  - a. Faktor kekuatan (*strengths*), yaitu variabel kekuatan yang ada pada usaha budidaya sarang walet
    1. Banyaknya populasi burung walet : banyaknya populasi burung walet disebabkan lokasi dekat dengan perkebunan, sungai atau pantai karena banyaknya pakan.
    2. Nilai jual sarang walet tinggi : Sarang burung walet memiliki nilai jual tinggi. Harga sarang walet gedungan dan sarang walet goa berbeda karena sarang walet gedungan lebih bersih dan warnanya lebih putih daripada sarang walet goa.
    3. Memiliki banyak manfaat : kandungan gizi pada sarang walet termasuk tinggi protein dan karbohidrat yang diperlukan tubuh manusia. Selain itu, sarang walet juga kaya akan lemak, kalsium dan fosfor.
    4. Jaringan pemasaran : petani walet yang memasuki masa panen bias menjual sarangnya ke pengepul untuk dijual kembali.
    5. Adanya berbagai macam bentuk dan tingkatan warna : warna dan bentuk sarang walet mempengaruhi harga, ada yang berbentuk mangkok, sudut dan patahan. Sarang walet tergolong dalam beberapa warna seperti putih beras dan kuning
    6. Adanya kerjasama ASPERUWA (Asosiasi Pengelola Rumah Walet): didalam organisasi ini ASPERUWA membantu memberikan informasi harga dan sistem penjualan kepada petani walet
  - b. Faktor kelemahan (*weaknesses*), yaitu variabel kelemahan yang ada pada usaha budidaya sarang walet
    1. Tingginya biaya produksi : Tingginya biaya produksi sarang burung walet seperti upah tenaga kerja untuk perawatan dan pemeliharaan sampai proses memanen karena membutuhkan waktu yang lama.
    2. Besarnya modal yang dikeluarkan : Modal yang dikeluarkan tergolong besar yang terdiri dari dari pembangunan gedung walet, izin usaha, biaya peralatan yang membutuhkan dana sekitar Rp.50.000.000 – 2Milyar
    3. Kurangnya informasi pasar : Informasi untuk penjualan sarang walet sangat terbatas dan masih belum terbuka untuk masyarakat umum, sehingga petani walet yang akan menjual sarangnya, hanya bias mendapatkan informasi dari mulut ke mulut
    4. Rendahnya jumlah produksi : Rendahnya jumlah produksi dikarenakan sulitnya budidaya sarang walet.
2. Faktor – faktor eksternal budidaya sarang walet
  - a. Faktor peluang (*opportunities*), yaitu variabel peluang yang ada pada usaha budidaya sarang walet
    1. Adanya penggolong harga : Penggolongan harga terjadi karena banyaknya variasi bentuk maupun warna. Hal tersebut dimaksudkan untuk menentukan besarnya nilai jual dari sarang yang dihasilkan
    2. Adanya permintaan ekspor yang besar : Indonesia merupakan salah satu pengekspor sarang walet karena banyak lokasi yang cocok digunakan untuk budidaya sarang walet
    3. Kemajuan dibidang teknologi : Kemajuan dibidang teknologi mengakibatkan semakin mudahnya budidaya sarang walet seperti adanya alat pemanggil burung walet agar burung mau menginap ke gedung walet seperti flashdisk dan VCD
    4. Adanya event tertentu : Sarang burung walet lebih pesat permintaan pada saat event tertentu seperti perayaan imlek dan akhir taun karena mayoritas yang menghadiri acara tersebut adalah etnis tionghoa yang sudah familiar dengan sarang walet.
  - b. Faktor ancaman (*threats*), yaitu variabel ancaman yang ada pada usaha budidaya sarang walet
    1. Tingginya nilai jual tanah : Lokasi yang cocok untuk budidaya sarang walet yaitu di pegunungan, pantai dan perkebunan karena banyaknya bahan makanan.
    2. Tingginya biaya bangun gedung walet : Semakin banyak pembangunan gedung walet, semakin tinggi juga biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku
    3. Adanya hambatan perdagangan : Hambatan perdagangan ini berlaku baik perdagangan secara nasional maupun internasional
    4. Adanya penyakit burung : Adanya wabah penyakit juga mempengaruhi kuantitas burung walet
    5. Nilai tukar yang berubah – ubah : Harga sarang walet untuk diekspor sering berubah ubah tergantung Kurs USD

6. Dampak lingkungan : Dampak lingkungan dari budidaya sarang walet adalah bisingsuara yang digunakan untuk memanggil burung walet agar masuk ke dalam gedung walet, timbulnya bau tidak sedap akibat kotoran dari burung walet

#### B. Nilai jual

Nilai jual atau dalam kata lain harga jual yaitu nilai produk sebagai alat ukur untuk penukaran dengan harapan produk terjual dengan stabil dan akan dapat memperoleh laba secara maksimal dengan tetap melihat biaya yang dikeluarkan untuk produksi maupun penunjang lain untuk dipasarkan. Sehingga diharapkan nilai jual akan sebanding dengan usaha yang dikeluarkan namun tidak lepas untuk tetap mengutamakan kualitas produk tersebut. [21]

Nilai jual sarang burung walet dapat dihitung dengan mengalikan harga pasar umum dengan volume sarang burung walet yang dimiliki. dikarenakan tiap daerah berbeda-beda penarikan pajak yang berlaku. Berdasarkan pajak yang paling besar yaitu 10%. Rumus untuk menghitung nilai jual sarang burung walet dapat dinyatakan sebagai perkalian antara harga pasaran umum sarang burung walet di suatu daerah dengan volume sarang yang dihasilkan [5]

Berikut faktor – faktor yang menunjang terbentuknya nilai jual [22] :

1. Biaya bahan baku  
Merupakan bahan yang diolah menjadi produk jadi, sehingga biaya bahan baku dapat diartikan sebagai penunjang terciptanya suatu produk.
2. Biaya transportasi  
Biaya yang dikeluarkan untuk menunjang produk untuk dapat dipasarkan di beberapa lokasi tertentu sehingga dapat meningkatkan penjualan.
3. Biaya tenaga kerja  
Biaya yang dikeluarkan untuk tenaga karyawan atau penggajian dengan jumlah produk yang dihasilkan sesuai jam kerja, yang mana akan meningkatkan kualitas produk tersebut.
4. Biaya *Overhead* pabrik  
Biaya yang dikeluarkan secara tiba tiba atau dalam kata lain biaya tidak terencana. Seperti bahan baku tidak langsung, biaya tenaga tidak langsung, dan biaya produksi tidak langsung lainnya.

Hal hal yang mempengaruhi nilai jual sarang walet :

1. Bentuk sarang walet [23]  
Sarang walet terbagi menjadi beberapa bentuk yaitu :
  - a. Mangkok : Sarang walet jenis mangkok adalah sarang walet dengan kualitas terbaik dan dengan harga termahal. Sarang ini berbentuk mangkok yang terbelah dengan bentuk sempurna, utuh dan tidak pecah
  - b. Sudut : Sarang walet jenis sudut adalah sarang walet yang terjadi akibat burung walet membuat sarang di sudut gedung walet
  - c. Patahan : Sarang walet jenis ini adalah sarang walet yang tidak utuh, sarang walet patahan bentuknya tidak sempurna dan akhirnya sarang waletnya dipipihkan
  - d. Hancuran : Sarang walet jenis ini adalah sarang walet hasil dari retakan sarang lain
2. Warna [24]
  - a. Putih kapas : Warna putih kapas didapatkan dengan cara panen rampas. Cara ini dinilai ilegal karena belum memasuki waktu panen. Harga sarang walet dengan warna seperti ini yang paling tinggi
  - b. Putih beras : Warna putih beras adalah warna yang banyak dijumpai di kalangan masyarakat. Sarang walet ini kebanyakan berasal dari gedung walet dan dibudidayakan. Harga sarang walet jenis ini cenderung tinggi karena paling banyak diminati oleh masyarakat
  - c. Kuning : Warna kuning dihasilkan akibat lamanya waktu panen sehingga sarang walet banyak terkontaminasi oleh ammonia dari burung walet itu sendiri yang menguap mencemari sarang sehingga berwarna kuning. Sarang walet jenis ini banyak dijumpai di goa karena kurangnya perawatan.
3. Jenis sarang walet [4]
  - a. Sarang walet kotor : adalah sarang walet yang masih mengandung kotoran dan bulu. Sarang walet jenis ini memiliki nilai jual rendah. Sarang walet kotor kebanyakan diekspor di wilayah china. Sarang walet kotor memiliki harga yang bervariasi tergantung bentuknya. Bentuk mangkok sekitar 13.000.000 – 15.000.000 , sudut Rp 7.000.000 – 12.000.000 dan patahan Rp2.000.000 – 5.000.000
  - b. Sarang walet bersih : adalah sarang walet yang telah melalui proses pencucian atau pembersihan dari bulu maupun kotoran yang menempel pada sarang walet tersebut. Sarang walet jenis ini mempunyai nilai yang cukup tinggi karena masyarakat yang ingin mengkonsumsi tidak perlu untuk membersihkan sarang terlebih dahulu. Melainkan langsung bisa mengolah untuk campuran makanan maupun minuman. Sarang walet bersih dijual dengan berbagai macam harga tergantung bentuknya. Harga Rp.

25.830.000/kg untuk bentuk mangkok, Rp. 24.600.000/kg untuk bentuk sudut, Rp. 23.370.000/kg untuk patahan kecil dan Rp. 12.915.000/kg untuk kakian.

## II. METODE

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis data deskriptif, yang melibatkan pengamatan dan wawancara, merupakan metode penelitian yang umum digunakan untuk memahami dan menjelaskan fenomena dengan mendalam. Jenis penelitian kualitatif ini menggunakan prosedur penelitian yang menghasilkan data data berupa kata tertulis yang merupakan deskripsi dari hal tersebut. Untuk memperoleh data, penulis melakukan riset secara langsung kepada narasumber terhadap faktor penentu keberhasilan budidaya sarang walet. Jika sudah berhasil, maka peneliti menganalisis hal hal yang membuat harga sarang walet menjadi tinggi.

Lokasi penelitian dilakukan di daerah Jawa, Sumatera dan Kalimantan. Tepatnya di daerah Surabaya, Palembang dan Banjarmasin. Para petani walet melakukan budidaya sarang walet di daerah Palembang yang kemudian hasil panen sarang walet akan dikirimkan ke markaswalet yang berlokasi di Surabaya untuk dilakukan pencucian dan pengolahan guna menaikkan nilai jual sarang walet.

Data dikumpulkan kemudian di analisis melalui empat tahapan yaitu pertama dikumpulkan semua data, reduksi data, data kemudian disajikan dan terakhir ditarik kesimpulannya. Dalam pengujian data sah atau tidaknya ditentukan dengan teknik triangulasi. Yaitu usaha pengecekan data dari macam – macam sumber atau narasumber untuk menguatkan informasi yang didapatkan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti [25]:

- a. Pengumpulan data  
Data yang dikumpulkan adalah data primer, untuk mendapatkannya diperlukan metode wawancara yang dilakukan dengan narasumber dari petani walet dari Palembang dan Banjarmasin juga markaswalet maupun markasvitron sebagai konsultan budidaya sarang walet.
- b. Reduksi Data  
Reduksi data merupakan suatu proses analisis yang bertujuan untuk menyederhanakan dan mengelola jumlah data yang ada agar lebih mudah dipahami dan diinterpretasikan.
- c. Triangulasi  
Triangulasi adalah suatu pendekatan metodologi penelitian yang melibatkan penggunaan beberapa metode atau sumber data untuk menguji keabsahan atau keandalan suatu temuan. Dalam konteks yang Anda sebutkan, triangulasi dilakukan dengan menggunakan tiga teknik berbeda: wawancara, observasi, dan dokumen.
- d. Menarik kesimpulan  
Penganalisis kualitatif memiliki peran penting dalam menggali maksud dari sesuatu yang diamati. Prosesnya melibatkan langkah sistematis seperti mengidentifikasi pola, penjelasan alur sebab akibat. [26]. Kesimpulan final bergantung kepada catatan lapangan, kode dan penyimpanan dan metode pencarian ulang, dan terakhir memberikan kesimpulan.

Selain itu teknik analisis data juga diperiksa menggunakan analisis SWOT. Peneliti mengumpulkan data atau informasi tentang faktor penentu keberhasilan budidaya sarang walet untuk meningkatkan nilai jual, memilah data yang relevan, kemudian menarik kesimpulan dan menyajikan hasil penelitian tentang produk sarang walet. [27]

Data dan informasi yang terkait dengan aspek internal dan eksternal lingkungan akan disekat dengan Analisis SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*), sebuah evaluasi yang berfokus pada memaksimalkan kekuatan dan peluang, sambil mengurangi kelemahan dan potensi ancaman terhadap kemajuan budidaya sarang walet. [28].

Berikut penjelasan tentang SWOT menurut David yaitu:

- a. Kekuatan (*Strengths*)  
Kekuatan merupakan faktor internal dalam organisasi, seperti sumber daya, keterampilan, atau keunggulan yang terkait dengan pesaing dan kebutuhan pasar yang bisa diberikan oleh perusahaan. Ini juga merujuk pada keunggulan khusus yang bisa memberikan keuntungan kompetitif.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan adalah batasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas perusahaan yang menghambat kinerja secara efektif. Ini meliputi keterbatasan fasilitas, sumber daya finansial, kemampuan manajemen, dan keterampilan pemasaran yang menjadi titik lemah perusahaan.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang merupakan situasi yang menguntungkan bagi perusahaan dan sering berasal dari luar perusahaan, seperti perubahan teknologi atau peningkatan hubungan dengan pelanggan atau pemasok.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan bagi lingkungan perusahaan, seperti faktor yang dapat mengganggu stabilitas bisnis, seperti perubahan dalam peraturan pemerintah yang bisa mengancam kesuksesan perusahaan [29].

Data yang terhimpun dari lapangan selanjutnya dikategorikan dan dijalani proses analisis menggunakan metode evaluasi yang dikenal sebagai Analisis SWOT [30]. Berikut adalah langkah-langkah yang direncanakan:

1. Persiapan untuk sesi Analisis SWOT.
2. Pengenalan faktor-faktor Internal (kekuatan dan kelemahan).
3. Pengenalan faktor-faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman).
4. Penilaian atau penghitungan bobot pada faktor-faktor Internal dan Eksternal menggunakan Tabel Matriks IFE dan EFE.
5. Penetapan posisi perusahaan dengan menggunakan kuadran Analisis SWOT.
6. Penciptaan visual interaksi antara faktor-faktor Internal dan Eksternal yang menghasilkan isu-isu strategis melalui matriks SWOT.
7. Seleksi serta implementasi strategi yang dipilih.

Tabel 2.1 Data Informan

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



### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Analisis SWOT A. Markas walet

Tabel 3.1 Faktor Internal Markas walet

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

Tabel 3.2 Faktor Eksternal Markas walet

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

## B. Petani Walet

Tabel 3.3 Faktor Internal Petani Walet

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

Tabel 3.4 Faktor Eksternal Petani Walet

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

## 2. Analisis Matriks IFE dan EFE

Matriks IFE digunakan untuk mengevaluasi peran faktor internal dalam suatu perusahaan dengan memperlihatkan kekuatan dan kelemahan internal yang diukur berdasarkan rating dan bobot. Di sisi lain, Matriks EFE digunakan untuk menilai dampak faktor eksternal terhadap perusahaan dengan menggambarkan peluang dan ancaman yang diukur berdasarkan rating dan bobot[31].

## A. Markas Walet

**3**  
Tabel 3.5  
IFE (*Internal Factor Evaluation*)

## 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 <i>e-commerce</i>	10	3	0,05	0,14
8	Mengadakan seminar budidaya sarang walet	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
	<b>Jumlah</b>	<b>110</b>		<b>0,50</b>	<b>1,83</b>

## 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	Membutuhkan modal yang besar	11	4	0,05	0,20
7	Membutuhkan 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
	<b>Jumlah</b>	<b>108</b>		<b>0,50</b>	<b>1,75</b>
	<b>Jumlah IFE</b>	<b>218</b>		<b>1</b>	<b>3,58</b>

Tabel 3.6  
EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

## 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
	<b>Jumlah</b>	<b>69</b>		<b>0,50</b>	<b>1,98</b>

## 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
	<b>Jumlah</b>	<b>68</b>		<b>0,50</b>	<b>1,93</b>
	<b>Jumlah EFE</b>	<b>137</b>		<b>1</b>	<b>3,91</b>

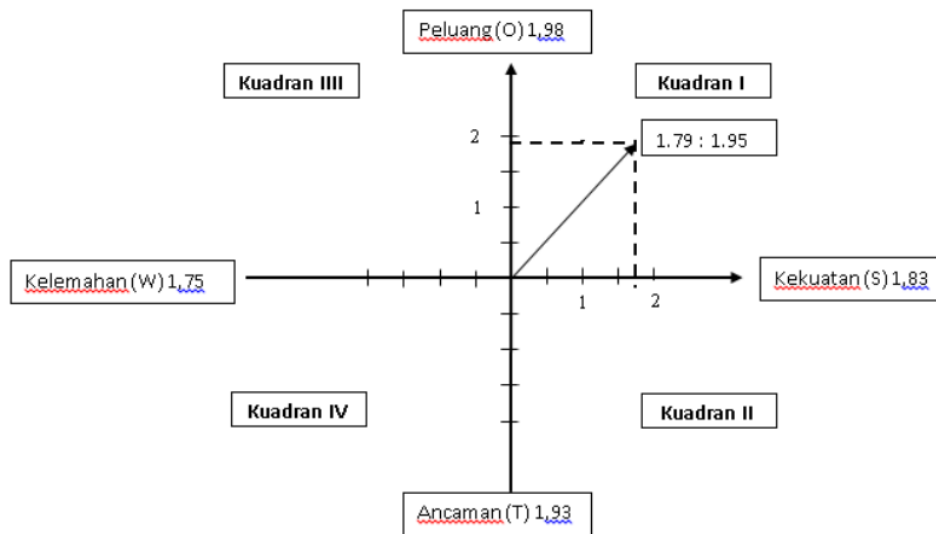
Pada tabel 3.5 dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh markaswalet menembus pasar ekspor menjadi salah satu sub eksportir di Indonesia dengan skor 0,20 dikarenakan Indonesia memiliki 18 provinsi penghasil sarang burung walet dengan potensi lebih dari 800 rumah walet per provinsi [32]. Namun 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 kompetitor 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

Gambar 31 Diagram Kuadran Analisis SWOT Markas Walet



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.

## B. Petani Walet

Tabel 37  
IFE (*Internal Factor Evaluation*)

## 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
	<b>Jumlah</b>	<b>162</b>		<b>0,49</b>	<b>1,65</b>

## 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
	<b>Jumlah</b>	<b>172</b>		<b>0,51</b>	<b>1,78</b>
	<b>Jumlah IFE</b>	<b>334</b>		<b>1,00</b>	<b>3,43</b>

Tabel 3.8  
EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

## 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
	<b>Jumlah</b>	<b>199</b>		<b>0,55</b>	<b>2,19</b>

## Ancaman

No	Keterangan	Jumlah	Rating	Bobot	Skor
1	Harga ditentukan oleh pihak eksportir	18	2	0,05	0,10
2	harga jual yang tinggi membuat konsumen berfikir dua kali untuk membeli	22	4	0,06	0,24
3	Sulitnya perizinan untuk melakukan ekspor	18	2	0,05	0,10
4	Suara panggil 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
	<b>Jumlah</b>	<b>164</b>	<b>22</b>	<b>0,45</b>	<b>1,30</b>
	<b>Jumlah EFE</b>	<b>363</b>		<b>1,00</b>	<b>3,49</b>

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

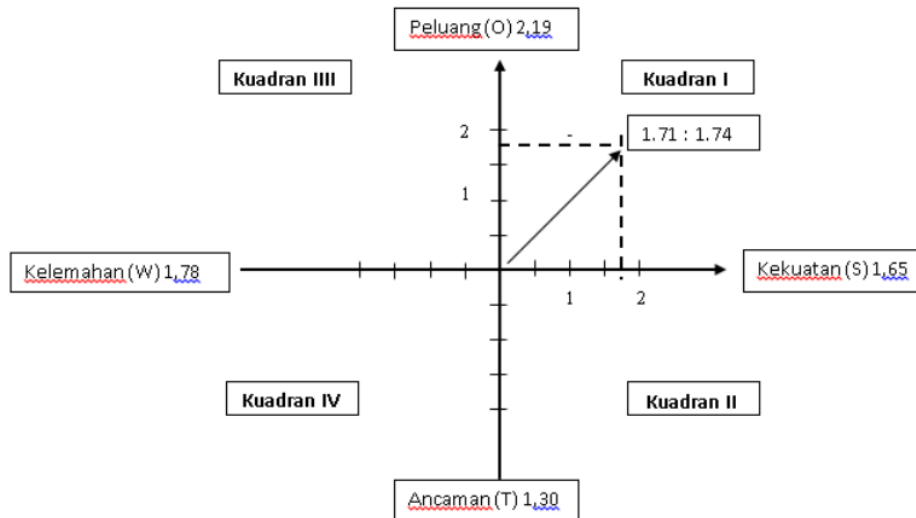
Kelemahan yang dimiliki oleh petani walet sebagian besar terkendala oleh modal yang dikeluarkan dengan skor 0,26. Modal digunakan untuk membangun gedung walet, untuk media pendukung seperti suara walet dan parfum walet. Rendahnya jumlah panen sarang dengan skor 0,14 membuat petani walet ekstra dengan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

Gambar 3.2 Diagram Kuadran Analisis SWOT Petani Walet



Hasil analisis yang menempatkan Petani Walet di Kuadran I dalam diagram analisis SWOT menegaskan bahwa mereka memiliki kekuatan yang solid dan peluang yang signifikan. Dengan demikian, Petani Walet memiliki landasan yang kuat untuk memanfaatkan potensi yang ada dengan efektif. Dengan kekuatan internal yang mencakup pengetahuan mendalam tentang praktik budidaya yang efisien, keterampilan dalam manajemen sarang walet, dan akses ke teknologi modern, serta peluang eksternal yang terbuka, seperti permintaan yang terus meningkat untuk produk sarang walet berkualitas tinggi, serta keinginan pasar yang berkembang untuk menyediakan habitat yang ramah bagi burung walet, Petani Walet dapat mengoptimalkan peluang tersebut.

Dengan mengambil langkah-langkah strategis yang tepat, mereka dapat meningkatkan produksi sarang walet dan populasi burung walet di dalam gedung secara berkelanjutan. Ini bisa mencakup penggunaan metode budidaya yang inovatif, peningkatan infrastruktur di gedung-gedung walet, dan peningkatan pemahaman tentang perilaku serta kebutuhan burung walet. Dengan demikian, Petani Walet tidak hanya dapat memenuhi permintaan pasar yang ada, tetapi juga dapat berkontribusi pada pelestarian burung walet dan lingkungan mereka.

Dengan pendekatan yang berkelanjutan dan proaktif terhadap pengembangan industri ini, Petani Walet memiliki potensi untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan serta memperkuat posisi mereka sebagai pelaku utama dalam industri sarang walet.



## 3. Matriks SWOT

Tabel 3.9  
Matriks SWOT Markas Walet

Strategi S – O	Strategi W – O	Strategi S – T	Strategi W – T
1. Melakukan edukasi dan pelatihan kepada petani walet agar meningkatkan pengetahuan dalam budidaya sarang walet 2. Membangun kepercayaan konsumen terhadap merek dagang yang dimiliki sehingga konsumen dapat loyal terhadap produk 3. Melakukan peningkatan kualitas produk sarang walet agar dapat mengembang pasar ekspor	1. Mencari investor sebagai sumber daya modal untuk budidaya sarang walet 2. Menjalin kerjasama dengan pemerintah setempat untuk mempermudah regulasi terhadap bisnis sarang walet 3. Menjalin kerjasama dengan beberapa eksportir agar mendapatkan harga yang sesuai untuk pasar ekspor	1. Melakukan inovasi produk sarang walet yang bertujuan untuk membedakan produk kita dengan kompetitor dan menarik minat beli konsumen 2. Melakukan promosi melalui sosial media untuk mengenalkan produk sarang walet dengan menonjolkan manfaat sarang walet 3. Melakukan manajemen resiko yang baik untuk mencegah terjadinya gagal panen sarang	1. Mencari informasi mengenai persyaratan untuk mensertifikasikan rumah walet ke balai karantina agar memenuhi persyaratan ekspor dan mendapatkan beberapa fasilitas untuk menunjang budidaya sarang walet 2. Melakukan pelatihan tenaga kerja untuk membersihkan sarang walet agar sarang walet bersih yang dihasilkan bernilai jual tinggi

## 1. Analisis matriks SWOT untuk strategi SO

Melalui edukasi dan pelatihan yang diberikan kepada petani walet membuat pengetahuan mereka dalam budidaya sarang walet dapat ditingkatkan secara signifikan. Hal ini tidak hanya membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, tetapi juga membuka peluang untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap merek dagang yang dimiliki. Dengan kualitas yang terjamin, konsumen akan cenderung lebih loyal terhadap produk, dan dapat memperluas pasar baik secara lokal maupun internasional. Dengan demikian, langkah-langkah ini secara keseluruhan akan mendukung pertumbuhan industri sarang walet dan memperkuat posisi pasar dalam skala global.

## 2. Analisis matriks SWOT untuk strategi WO

Mencari investor sebagai sumber daya modal merupakan langkah penting dalam mengembangkan bisnis budidaya sarang walet, yang dapat membantu meningkatkan skala produksi dan infrastruktur. Selain itu, menjalin kerjasama dengan pemerintah setempat untuk mempermudah regulasi terhadap bisnis sarang walet akan membantu mengurangi hambatan administratif dan menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Kolaborasi dengan beberapa eksportir juga penting untuk memastikan harga yang kompetitif dan akses pasar yang luas dalam skenario ekspor. Dengan demikian, langkah-langkah ini secara bersama-sama dapat meningkatkan potensi pertumbuhan bisnis sarang walet secara signifikan baik di pasar domestik maupun internasional.

## 3. Analisis matriks SWOT untuk strategi ST

Melalui inovasi produk yang berfokus pada diferensiasi dari kompetitor serta menarik minat beli konsumen pada bisnis sarang walet dapat memperkuat posisinya di pasar. Promosi melalui media sosial menjadi sarana efektif untuk mengenalkan produk sarang walet, dengan penekanan pada manfaat yang ditawarkan. Selain itu, manajemen risiko yang cermat juga menjadi kunci untuk mencegah potensi kegagalan panen sarang walet, sehingga menjaga kelangsungan produksi dan keuntungan. Dengan strategi ini, bisnis sarang walet dapat mengoptimalkan pangsa pasar dan memperkuat daya saingnya dalam industri.

## 4. Analisis matriks SWOT untuk strategi WT

Mencari informasi tentang persyaratan sertifikasi rumah walet ke balai karantina merupakan langkah strategis untuk memastikan bahwa budidaya sarang walet memenuhi standar ekspor yang diperlukan serta dapat memperoleh fasilitas tambahan yang mendukung produksi. Selain itu, pelatihan tenaga kerja untuk membersihkan sarang walet menjadi penting untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memiliki nilai jual yang tinggi, dengan kebersihan dan kualitas yang terjamin. Melalui upaya ini, bisnis sarang walet dapat mengoptimalkan potensi pasar ekspor dan meningkatkan daya saingnya di pasar lokal dan internasional.

Tabel 3.10  
Matriks SWOT Petani Walet

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

1. Analisis matriks SWOT untuk strategi SO

Memilih lokasi yang strategis dekat dengan sumber pakan sebelum membangun rumah walet melalui pengecekan lokasi merupakan langkah awal untuk menjamin kesuksesan budidaya. Selanjutnya, strategi untuk meningkatkan jumlah panen sarang dengan menambahkan media seperti suara dan parfum walet membuktikan pentingnya inovasi dalam meningkatkan produktivitas. Tak kalah pentingnya adalah upaya untuk meningkatkan kualitas sarang, karena hal ini akan membantu menaikkan harga jual produk. Dengan menggabungkan ketiga langkah tersebut, bisnis budidaya sarang walet dapat memberikan hasil yang optimal, baik dari segi kuantitas maupun kualitas, yang pada akhirnya akan memperkuat daya saing di pasar.

2. Analisis matriks SWOT untuk strategi ST

Mengambil langkah untuk menjalin kemitraan dengan investor melalui sistem bagi hasil merupakan strategi cerdas untuk mengurangi beban modal yang diperlukan dalam bisnis budidaya sarang walet. Selanjutnya, mencari informasi yang akurat mengenai pasar sarang walet menjadi kunci untuk memastikan bahwa harga jual produk mencapai tingkat yang optimal. Selanjutnya, memaksimalkan jumlah panen sarang menjelang hari-hari besar seperti Imlek adalah salah satu untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat pada saat itu

3. Analisis matriks SWOT untuk strategi WO

Memilih lokasi yang tepat dekat dengan sumber pakan dengan memperhatikan keberadaan hama seperti tokek dan burung hantu merupakan langkah penting dalam budidaya sarang walet, karena hal ini dapat mengoptimalkan kondisi lingkungan dan kesejahteraan sarang walet. Di sisi lain, penggunaan teknologi yang tersedia untuk memantau jumlah sarang yang dihasilkan dan kondisi sarang secara real-time memberikan keuntungan dalam manajemen produksi yang efisien dan responsif terhadap perubahan kondisi lingkungan. Dengan mengintegrasikan kedua aspek ini, bisnis budidaya sarang walet dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi risiko, dan memperkuat keberlanjutan operasionalnya.

4. Analisis matriks SWOT untuk strategi WT

Mengembangkan teknik budidaya sarang walet secara berkelanjutan adalah kunci untuk meningkatkan jumlah panen sarang secara signifikan. Selain itu, mempertahankan media pendukung seperti suara dan parfum walet menjadi penting untuk memastikan bahwa burung walet dapat mengenali dan tetap setia pada tempat tinggalnya, sehingga mencegah kemungkinan kesalahan masuk ke gedung kompetitor. Dengan menggabungkan kedua aspek ini, bisnis budidaya sarang walet dapat mencapai hasil panen yang lebih konsisten dan meminimalkan risiko terhadap gangguan atau kehilangan populasi burung walet.

#### IV .SIMPULAN

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 eksportir 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.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT, dan berterima kasih sebanyak-banyaknya kepada pihak Markas Walet dan juga petani walet daerah Banjarmasin dan Palembang binaan markas walet, kedua orangtua, keluarga, teman-teman serta pihak-pihak yang telah banyak membantu selama dalam proses penyusunan artikel ini yang tentu tidak dapat saya sebutkan semuanya. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen, yang senantiasa membimbing serta mengarahkan saya hingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini dan membantu dalam penelitian ini.

#### REFERENSI

- [1] M. E. Dewi, "Benefits Of Edible Bird Nest Consumption," *J. Kedokt. Ibnu Nafis*, Vol. 9, No. 1, Pp. 12–16, 2020.
- [2] A. Ghassani, "Ghassani," Pp. 11–40, 2018.
- [3] Tjiptono And Diana, "Determinan Customer Experience, Value, Trust, Satisfaction And Loyalty Produk Body Care Vaseline," Vol. 12, Pp. 6–25, 2020.
- [4] B. W. Warisman, W. Ilham, And Asyasyifa, "Pelaihari Kabupaten Tanah Laut Analysis Of Lack And Advantage Of The Business Of Swift ' S Nest In Kelurahan Angsau Subdistrict Pelaihari Districts Tanah Laut," Vol. 03, No. 4, Pp. 594–601, 2020.
- [5] Bupati Kayong Utara, "Perbup No 25 Tahun 2015 Tentang Penetapan Harga Pasaran Umum Sarang Burung Walet Sebagai Dasar Pengenaan Pajak Sarang Burung Walet," Vol. 01, Pp. 1–23, 2015.
- [6] Hadiyanto, "Kajian Desain Kebijakan Pajak Sarang Burung Walet," <https://Opini.Kemenkeu.Go.Id/Article/Read/Kajian-Desain-Kebijakan-Pajak-Sarang-Burung-Walet->, 2022.
- [7] Ridhwan Mustajab, "Data Negara Tujuan Ekspor Sarang Burung Walet Ri Pada 2022." 2023.
- [8] D. Barantan, D. Barantan, D. Barantan, And R. R. Walet, "Persyaratan Dan Tahapan Ekspor Sarang Burung Walet Ke Cina - Tiongkok," No. 1, Pp. 1–5, 2018.
- [9] D. Kurniati And E. Dolorosa, "Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Usaha Agribisnis Sarang Burung Walet Di Kota Pontianak," *J. Iprekas - Ilmu Pengetah. Rekayasa*, No. 3, Pp. 1–6, 2021.
- [10] M. P. Drs. R.B. Suharta, "Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha," *Clim. Change*, Vol. 9, No. 6, Pp. 123–128, 2020.
- [11] A. Harapuspa And D. Fitriani, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Sarang Burung Di Indonesia," *J. Fokus Manaj. Bisnis*, Vol. 8, No. 2, P. 150, 2020, Doi: 10.12928/Fokus.V8i2.1587.
- [12] B. Caesar And B. Nuswantara, "Kelayakan Finansial Budi Daya Sarang Burung Walet Di Kecamatan Malinau Barat Kabupaten Malinau," *J. Agristan*, Vol. 2, No. 2, Pp. 102–108, 2020, Doi: 10.37058/Ja.V2i2.2354.
- [13] S. Muntofingah, *Perdagangan Sarang Burung Walet Di Kabupaten Kebumen Tahun 1990-2012*, Vol. 01, 2020.
- [14] Mellyta Wandha Chayaning And Isa Anshori, "Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet Di Lamongan Melalui Karakteristik Kerja," *J. Bisnis Terap.*, Vol. 6, No. 1, Pp. 53–62, 2022, Doi: 10.24123/Jbt.V6i1.4821.
- [15] Muliati And B. Dawiya, "Studi Usaha Sarang Burung Walet Dalam Meningkatkan Pendapatan Desa," *J. Mirai Manag.*, Vol. 7, No. 1, Pp. 182–199, 2022.

- [16] Daniel Vincent Delaney, "Budidaya Sarang Burung Walet Di Jawatimur," Vol. 01, Pp. 1–23, 2020.
- [17] J. Mulyono, "Kajian Tentang Usaha Sarang Burung Walet Di Kabupaten Sampang (Tinjauan Ekonomis)," *Pertanian*, 2019.
- [18] D. R. Sholihin, "Menciptakan Budidaya Burung Walet Yang Baik Building Good Swiftlet Farming," *Conf. Business, Soc. Sci. Innov. Technol.*, Vol. 1, No. 1, Pp. 269–277, 2020.
- [19] C. Prihantini, H. Syahrir, And Masitah, "Marketing Strategy In The Swallow 'S Nest Business In," *Mimb. Agribisnis J. Pemikir. Masy. Ilm. Berwawasan Agribisnis*, Vol. 9, No. 2, Pp. 3152–3162, 2023.
- [20] M. Mashuri, E. Eryana, And E. Ezril, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis," *Iqtishaduna J. Ilm. Ekon. Kita*, Vol. 8, No. 1, Pp. 138–154, 2019, Doi: 10.46367/Iqtishaduna.V8i1.158.
- [21] S. R. Pratama, "Analisis Efisiensi Pengelolaan Usaha Sarang Burung Walet Di Desa Nanga Mentatai Kecamatan Serawai Kabupaten Sintang (Perspektif Ekonomi Islam)," *J. Muamalat Indones. - Jmi*, Vol. 3, No. 2, Pp. 339–362, 2023, Doi: 10.26418/Jmi.V3i2.64892.
- [22] Yulinda, "Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada Pt. Mestika Mandiri Medan," *Univ. Muhammadiyah Sumatera Utara M E D A N*, Pp. 9–19, 2019.
- [23] R. I. Bureni, "Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet Rumahan (Collocalia Fuciphaga) (Studi Kasus Di Desa Pagaluyon Kecamatan Sembakung Atulai Kabupaten Nunukan)," P. 242, 2015, [Online]. Available: <https://Repository.Ubt.Ac.Id/Repository/Ubt09-06-2022-074756.Pdf>
- [24] P. Widiyanti *Et Al.*, "Acta Veterinaria Indonesiana Analisis Kadar Nitrit Pada Sarang Burung Walet Asal Pulau Sumatera Menggunakan Metode Kromameter (The Analysis Of Nitrite Concentration In Edible Bird Nest From Sumatera Island Using Chromameter Methods)," Vol. 11, No. 2, Pp. 148–155, 2023.
- [25] S. R. Salmiyah, Emy Rahmawati, "Analisis Lingkungan Bisnis Dan Harga Jual Terhadap Minat Pengusaha Budidaya Sarang Burung Walet Di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah," *J. Bisnis Dan Pembang.*, Vol. 8, No. 2, Pp. 48–54, 2019.
- [26] A. Rijali, "Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali Uin Antasari Banjarmasin," Vol. 17, No. 33, Pp. 81–95, 2018.
- [27] A. Hambali And S. Andarini, "Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Dan Swot Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya," *J. Appl. Bus. Adm.*, Vol. 5, No. 2, Pp. 131–142, 2021, Doi: 10.30871/Jaba.V5i2.2969.
- [28] A. Subekti, R. A. Rauf, And L. Damayanti, "Strategi Pengembangan Usahatani Kopi Di Desa Tombiano Kecamatan Tojo Barat Kabupaten Tojo Una Una," *Agror. J. Ilmu-Ilmu Pertan.*, Vol. 26, No. 3, Pp. 230–240, 2019.
- [29] W. Djufri And S. Lukman, "Strategi Pengembangan Workshop Pt Semen Padang (Pendekatan Analisis Swot Dan Model Bisnis Kanvas)," *Menara Ilmu*, Vol. Xiv, No. 02, Pp. 158–164, 2020, [Online]. Available: <https://Jurnal.Umsb.Ac.Id/Index.Php/Menarailmu/Article/View/1892>
- [30] Y. Subaktilah, N. Kuswardani, And S. Yuwanti, "Analisis Swot: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus Di Ukm Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso)," *J. Agroteknologi*, Vol. 12, No. 02, P. 107, 2018, Doi: 10.19184/J-Agt.V12i02.9276.
- [31] A. M. I. Astuti And S. Ratnawati, "Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Di Kantor Pos Kota Magelang 56100)," *J. Ilmu Manaj.*, Vol. 17, No. 2, Pp. 58–70, 2020.
- [32] R. Rakhmadi And A. All, "Potensi Ekspor Sarang Burung Walet Provinsi Lampung," *J. Hub. Int. Indones.*, Vol. 4, No. 1, Pp. 91–100, 2022, [Online]. Available: <http://Repository.Lppm.Unila.Ac.Id/Id/Eprint/45530%0ahttp://Repository.Lppm.Unila.Ac.Id/45530/1/12-Article-Text-60-1-10-20220920.Pdf>
- [33] Wahidmurni, "No Title No Title No Title," Pp. 2588–2593, 2017.
- [34] P. Da S. Finamore *Et Al.*, "No Title," *J. Chem. Inf. Model.*, Vol. 53, No. February, P. 2021, 2021, [Online]. Available: <https://Doi.Org/10.1080/09638288.2019.1595750%0ahttps://Doi.Org/10.1080/17518423.2017.1368728%0ahttp://Dx.Doi.Org/10.1080/17518423.2017.1368728%0ahttps://Doi.Org/10.1016/J.Ridd.2020.103766%0ahttps://Doi.Org/10.1080/02640414.2019.1689076%0ahttps://Doi.Org/>

**Conflict of Interest Statement:**

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

# Artikel\_Feny Yuan Nurindrawati\_202010200011.docx

## ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX

3%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	wargasekitarmmxi.wordpress.com Internet Source	1%
2	kohesi.sciencemakarioz.org Internet Source	1%
3	ejurnal.ung.ac.id Internet Source	1%
4	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	1%
5	Submitted to Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Student Paper	1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On