

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARANG BURUNG WALET DI
KECAMATAN KUBU KABUPATEN ROKAN HILIR**

SKRIPSI

Oleh :

**WAHYU DANA SYAHPUTRA
1604300073
AGRIBISNIS**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARANG BURUNG WALET DI
KECAMATAN KUBU KABUPATEN ROKAN HILIR**

SKRIPSI

Oleh:

**WAHYU DANA SYAHPUTRA
1604300073
AGRIBISNIS**

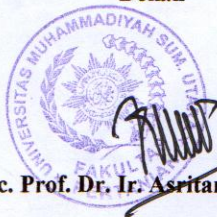
**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

Komisi Pembimbing

**Assoc. Prof. Ir. Gustina Siregar, M.Si.
Ketua**

**Muhammad Thamrin S.P., M.Si.
Anggota**

**Disahkan Oleh:
Dekan**



Assoc. Prof. Dr. Ir. Asritanarni Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 23 April 2021

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Wahyu Dana Syahputra

NPM : 1604300073

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Mei 2021

Yang menyatakan



Wahyu Dana Syahputra

RINGKASAN

Wahyu Dana Syahputra 1604300073 “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan sarang burung walet yang digunakan, meliputi analisa kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha serta strategi yang digunakan oleh peternak dalam pengembangan sarang burung walet, dan mengetahui pendapatan peternak.

Lokasi penelitian ini di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir yang berada di Provinsi Riau. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja, pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner dengan cara wawancara dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dan menerapkan analisis SWOT.

Faktor lingkungan internal dalam usaha sarang burung walet yaitu kekuatan (lokasi strategis, tingginya khasiat sarang burung walet, potensi burung walet dan pemeliharaan dan perawatan burung walet cukup mudah). Kelemahan (pemasaran masih terfokus di satu tempat, sulitnya mendatangkan burung walet dan dibutuhkan modal yang besar). Faktor lingkungan eksternal dalam usaha sarang burung walet yaitu Peluang (kebutuhan konsumsi sarang burung walet yang tinggi, kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar, produksi masih dapat ditingkatkan dan harga jual dipasaran yang tinggi). Ancaman (nilai tukar dolar yang berubah-ubah, serangan hama dan perubahan musim). Pengembangan usaha sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir, strategi yang dilakukan adalah strategi SO, yaitu (1) pemilihan lokasi usaha yang strategis. (2) memenuhi kebutuhan pasar secara maksimal. (3) membangun bangunan rumah walet yang baru dengan pengelolaan yang baik. (4) Saluran pemasaran lebih ditingkatkan. Produksi rata-rata peternak sebesar 3 Kg dengan harga jual Rp. 12.000.000 dan peternak menerima uang sebesar Rp. 36.000.000.

RIWAYAT HIDUP

Wahyu Dana Syahputra lahir di Jl. Utan Larangan, Desa Pasiran, Kecamatan Pasiran, Kabupaten Asahan pada tanggal 02 Oktober 1998 sebagai anak kesatu dari tiga bersudara dari ayahanda Roni dan Ibunda Rodiyah Ningsih.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis :

1. Sekolah Dasar di SDN 025 Sungai Tunggak, Kecamatan Kubu, Kabupaten Rokan Hilir (2004-2010).
2. Sekolah Menengah Pertama di SMPN 4, Kecamatan Kubu, Kabupaten Rokan Hilir (2010-2013).
3. Sekolah Menengah Atas di SMKS Sempena, Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir (2013-2016).
4. Tahun 2016 Melanjutkan Pendidikan Strata 1 (S1) Pada Program Studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjadi Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara antara lain :

1. Mengikuti Masa Penyambutan Mahasiswa Baru (MPMB).
2. Mengikuti Masa Ta'aruf (MASTA) Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Pertanian UMSU 2016.
3. Mengikuti Seminar di Fakultas Pertanian di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Melaksanakan Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Gelombang 1, di Desa Tanah Merah, Kecamatan Galang, Kabupaten Deli Serdang pada tanggal 05-15 Agustus 2019.

5. Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Langkat Nusantara Kepong (PT. LNK) tanggal 02 September – 02 Oktober 2019.
6. Mengikuti Organisasi Jurusan Agribisnis Himpunan Mahasiswa Agribisnis (HIMAGRI).
7. Tahun 2020 telah menyelesaikan Skripsi dengan Judul “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu kabupaten Rokan Hilir”.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji serta syukur penulis ucapkan kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Tidak lupa penulis haturkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Adapun judul penelitian ini, “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu, Kabupaten Rokan Hilir.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Roni dan Ibunda Rodyah Ningsih yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta doa tulus sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini hingga selesai.
2. Ibu Assoc. Prof. Ir. Gustina Siregar, M.Si., Selaku Ketua Dosen Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si., Sebagai Wakil Dekan III dan selaku anggota komisi Pembimbing yang telah membimbing memberi kritik dan saran kepada penulis.
4. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si selaku Wakil dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Khairunisa Rangkuti, S.P., M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
7. Para dosen yang ada di Fakultas Pertanian terkhusus Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.

8. Kepada seluruh Pegawai Biro Faklutas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi selama proses perkuliahan.
9. Seluruh teman-teman stambuk 16 seperjuangan jurusan Agribisnis umumnya Khususnya Agribisnis 2 yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas bantuan dan dukungannya serta memberikaan semangat dalam penyelesaian skripsi.
10. Kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan penelitian ini, penulis mengucapkan terimakasih.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis.

Akhir kata penulis mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Medan, Mei 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN.....	i
RINGKASAN	ii
RIWAYAT HIDUP.....	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	5
Tujuan Penelitian	6
Manfaat Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA.....	8
Burung Walet.....	8
Strategi Pengembangan	9
Analisis SWOT	11
Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	14
Penelitian Terdahulu.....	14
Kerangka Pemikiran	16
METODE PENELITIAN.....	19
Metode Penelitian	19
Metode Penentuan Lokasi	19
Metode Penarikan Sampel	19
Metode Pengumpulan Data	20
Metode Analisis Data	20

Matriks SWOT	20
Metode Perbandingan Berpasangan	23
Definisi dan Batasan Operasional.....	25
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	27
Letak Geografis Kecamatan Kubu	27
Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin	27
Luas Wilayah	28
Sarana dan Prasarana Umum	39
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
Analisis Keuntungan Usaha Sarang Burung Walet	30
Biaya	30
Penerimaan.....	30
Keuntungan	31
Analisis Lingkungan Internal.....	33
Analisis Lingkungan Eksternal	35
Analisis SWOT	38
Faktor Internal.....	39
Faktor Eksternal	41
Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal.....	42
Formulasi Startegi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet	45
Pengambilan Keputusan.....	48
KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
Kesimpulan	51
Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN.....	55

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Volume dan Nilai Ekspor Sarang Walet di Indonesia	3
2.	Volume Pembangunan Gedung Walet di Kecamatan Kubu	5
3.	Matriks SWOT	22
4.	Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal dan Internal	24
5.	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	27
6.	Luas Wilayah Kecamatan Kubu.....	28
7.	Jumlah Sarana dan Prasarana Umum.....	29
8.	Penerimaan Peternak Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu	32
9.	Matriks Faktor Internal dan Eksternal “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir”	43
10.	Matriks SWOT Usaha Sarang Burung Walet	46
11.	Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT	13
2.	Skema Kerangka Pemikiran.....	18
3.	Diagram Analisis SWOT Usaha Sarang Burung Walet.....	44

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karateristik Responden	57
2.	Penerimaan Bobot Strategi Internal dan Eksternal SWOT.....	58
3.	Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet (Kekuatan)	61
4.	Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet (Kelemahan)	62
5.	Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet (Peluang).....	63
6.	Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet (Ancaman)	64
7.	Perhitungan Awal Pendapatan Usaha Sarang Burung Walet.....	65
8.	Data Perhitungan Keuntungan Usaha Sarang Burung walet.....	69
9.	Kuisisioner	71

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia dikenal dengan paru-paru dunia yang mana luas hutan tropisnya menduduki posisi ketiga terbesar di dunia pada tahun 2018 merupakan tempat yang nyaman bagi 30 juta jenis flora dan fauna. Kelebihan yang lainnya adalah Indonesia memiliki letak geografis yang sangat strategis bagi berkembangnya berbagai jenis burung, tidak terkecuali burung walet (*cholloccalia vestita*). Burung walet yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi adalah burung walet jenis walet sarang putih (*cholloccalia fuchipaga*). Produk hasil burung walet yang nilai tinggi untuk perekonomian adalah sarangnya, atau yang lebih dikenal dengan Sarang Burung Walet (SBW). SBW ini terbuat dari kelenjar ludah (*glandula salivaris*) yang dipercaya memiliki berbagai manfaat bagi kesehatan tubuh manusia, sehingga banyak masyarakat di Indonesia pada saat ini membudidayakan burung walet untuk di konsumsi maupun di jual sarangnya.

Pada dasarnya burung walet dapat dibudidayakan di seluruh wilayah yang ada di Indonesia. Daerah penyebaran burung ini mulai dari Sumatera sampai Irian, tetapi lebih tersebar merata di Sumatera, Jawa, Kalimantan dan Bali dibandingkan di Pulau lainnya. Oleh karena itu, pemilihan dan penentuan lokasi pengembangan yang cocok merupakan satu bagian penting untuk keberhasilan peternak walet. Meskipun daerah penyebarannya cukup luas, tetapi ada daerah yang ekstrim sangat optimal dan ada pula daerah yang ekstrim tidak cocok. Di daerah yang tidak cocok bukan berarti tidak ada walet tetapi burung walet ini tidak bisa berkembang dengan baik.

Sarang burung walet sebenarnya hanyalah air liur burung jenis *Spesies collocalia* yang digunakan oleh burung walet untuk meletakkan telur-telurnya. Namun orang berharap menjadi kaya dari air liur burung kecil itu karena harga sarang burung walet bisa mencapai belasan juta rupiah perkilogram. Pada umumnya, hasil yang dikonsumsi dalam budidaya ternak adalah daging dan telurnya. Namun, dalam budidaya burung walet sarangnya adalah yang justru dikonsumsi. Sarang burung walet telah dianggap makanan eksklusif dan diyakini mempunyai manfaat bagi kesehatan. Sarang burung walet sebagai makanan dan obat-obatan yang dapat menyembuhkan beberapa penyakit, menambah vitalitas tubuh dan memperpanjang usia. Dengan khasiat yang terkandung didalam sarang burung walet tersebut maka banyak permintaan terhadap sarang burung walet untuk dikonsumsi dan menjadi obat bagi tubuh manusia sehingga membuat harganya bernilai tinggi dipasaran internasional.

Indonesia merupakan produsen sarang walet terbesar di dunia. Mencapai lebih dari 75% sarang walet yang beredar di dunia berasal dari Indonesia. Sarang walet rumahan asal Indonesia menguasai hampir 98% pasokan pasar dunia karena bentuknya yang lebih bersih, lebih putih dan tidak terlalu tebal. Sementara pasar sarang walet hitam dipegang oleh Malaysia karena kualitasnya lebih baik dari pada sarang hitam yang di ekspor oleh negara produsen lain. Sarang walet banyak diminta oleh importir terbesar saat ini yaitu Hongkong dan Amerika Serikat. Jangkauan pemasaran sarang walet asal Indonesia adalah Hongkong, China, Taiwan, Singapura, dan Kanada. Sekitar 80% pasar sarang walet Asia dipasok oleh produsen asal Indonesia. Sarang walet memiliki harga yang berfluktuasi. Ditingkat eksportir harga sarang walet hitam gua mencapai Rp

3.500.000,00/kg, sarang rumput/seriti harganya sekitar Rp 2.500.000,00/kg, harga sarang walet gua warna putih bisa mencapai Rp 12.000.000,00/kg sedangkan sarang walet rumahan warna putih mencapai Rp 17.000.000,00/kg. Harga sarang walet dapat berubah setiap waktu tergantung hasil negosiasi dan kesepakatan (Trubus, 2005).

Harga sarang burung walet yang pernah mencapai Rp 17.500.000,00/kg membuat para investor berlomba-lomba untuk membangun gedung walet dan membudidayakan burung walet tersebut. Padahal untuk membangun gedung walet diperlukan pengetahuan dan pengalaman yang cukup agar investasi atau modal yang telah dikeluarkan tidak sia-sia (Iswanto, 2002).

Berikut data ekspor sarang burung walet dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Volume dan Nilai Ekspor Sarang Walet di Indonesia

No	Tahun	Volume (ton)	Nilai (US\$ ribu)
1.	2013	536	153.230
2.	2014	636	128.038
3.	2015	761	99.819
4.	2016	992	192.495
5.	2017	1.286	280.284
6.	2018	1.291	290.559

Periode Januari-September 2018

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) RI Tahun 2018

Dari data ekspor tersebut dapat diketahui produksi sarang burung walet setiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan yang artinya potensi burung walet yang ada di Indonesia masih cukup banyak, sehingga masih ada

peluang yang sangat besar untuk membudidayakan burung walet untuk diambil sarangnya tetapi sebelum terjun membudidayakan burung walet, harus memahami terlebih dahulu cara membudidayakan burung walet dan lokasi yang tepat serta memiliki potensi adanya burung walet untuk dibudidayakan.

Provinsi Riau merupakan daerah yang memiliki populasi burung walet yang banyak sehingga banyak pengusaha walet untuk membuat gedung sarang walet sebagai salah satu investasi mereka. Penyebaran bangunan gedung sarang walet di Provinsi Riau antara lain wilayah Kabupaten Rokan Hilir, Siak, Kampar, Rokan Hulu, Pelelawan, Bengkalis, Kota Dumai dan Pekanbaru hampir setiap daerah tersebut dapat mendirikan bangunan walet di karenakan lokasi-lokasi tersebut yang dekat dengan pesisir serta sungai yang ada di Provisinsi Riau yang memiliki sumber makanan yang banyak bagi burung walet serta memiliki tingkat suhu dan kelembaban sesuai dengan habitat yang disukai oleh burung walet.

Berdasarkan observasi peneliti, salah satu daerah yang masih mengalami perkembangan jumlah rumah walet di Riau adalah Kabupaten Rokan Hilir tepatnya di Kecamatan Kubu. Banyaknya rumah walet di Riau menyebabkan meningkatnya jumlah populasi burung walet sarang putih. Peningkatan jumlah populasi burung walet sarang putih menyebabkan semakin tinggi keragaman genetik dari burung walet sarang putih di Riau. Lokasi gedung sarang walet yang paling menonjol terdapat di Kecamatan Kubu, gedung sarang walet banyak dijumpai di permukiman warga. Bangunan gedung sarang walet ini dapat berupa bangunan tersendiri yang berada di sekitar pemukiman warga maupun di lantai atas dari rumah warga serta bangunan toko dan gedung-gedung yang dibuat

tersendiri khusus bangunan walet. Penulis mengambil tempat penelitian di Kecamatan Kubu karena di daerah tersebut didukung oleh masih luasnya persawahan, pepohonan dan dekat dengan pesisir pantai dimana burung walet dapat mencari makan untuk berkembang biak di daerah tersebut sehingga banyaknya gedung sarang burung walet di Kecamatan Kubu karena populasi burung walet yang masih banyak dan potensi sumber makanannya juga banyak. Banyaknya populasi burung walet di daerah penelitian, mengalami peningkatan volume pembangunan sarang burung walet selama beberapa tahun terakhir. Dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2. Volume Pembangunan Gedung Walet di Kecamatan Kubu

No	Tahun	Jumlah Bangunan
1.	2014	1
2.	2015	3
3.	2016	3
4.	2017	4
5.	2018	5
Jumlah		16

Sumber : Data Primer diolah, 2020

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pembangunan gedung burung walet di Kecamatan Kubu mengalami peningkatan untuk setiap tahunnya dan kemungkinan besar akan bertambah untuk tahun kedepannya melihat populasi burung walet yang begitu banyak serta alam yang masih terjaga sehingga banyak orang membudidayakan burung walet di Kecamatan Kubu sebagai pendapatan mereka.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Seberapa besar pendapatan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir ?
2. Apa faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan usaha sarang burung walet untuk menentukan strategi ?
3. Strategi apa yang dilakukan untuk pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir ?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui pendapatan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir.
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dalam menyusun strategi pengembangan usaha sarang burung walet.
3. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan dalam pengembangan usaha sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk :

1. Bagi pengusaha, sebagai bahan informasi untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat hasil produksi budidaya burung walet.

2. Bagi pemerintah, sebagai bahan informasi, sumbangan pemikiran, dan bahan pertimbangan penyusunan suatu kebijakan mengenai konsumsi pangan dan non pangan.
3. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan, serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bagi pihak lain, sebagai bahan referensi dan informasi di bidang pengetahuan.

TINJAUAN PUSTAKA

Burung Walet

Walet adalah burung pemakan serangga yang bermigrasi dari Samudra Hindia melalui Asia Tenggara dan Australia Utara hingga ke Samudra Pasifik. Burung penghasil sarang yang harganya sangat mahal ini terbentuk dari air liur walet. Untuk mendapatkan sarang walet bernilai jual tinggi, perlu diketahui jenis walet yang dapat menghasilkan sarang yang berkualitas baik.

Sistematika biologi walet adalah sebagai berikut :

Kingdom : *Animalia*

Filum : *Chordata*

Subfilum : *Vertebrata*

Class : *Aves*

Ordo : *Apodiformes*

Famili : *Apodidae*

Genus : *Collocalia*

Species : *Collocalia fuciphagus* (walet sarang putih)

Walet sarang putih (*Collocalia fuciphagus*). Walet putih disebut demikian karena menghasilkan sarang berwarna putih, bulu walet ini berwarna coklat kehitam-hitaman dengan bulu bagian bawah keabu-abuan atau coklat, bulu ekor sedikit bercelah, suaranya melengking tinggi. Walet putih termasuk walet berukuran sedang dengan panjang tubuh sekitar 12 cm, mata berwarna coklat gelap, paruh hitam dan kaki hitam, dan sayap walet putih lebih kaku dan

terbangnya juga lebih kuat. Bila walet ini mencari makanan jarang berputar-putar di tempat yang rendah. Walet sarang putih lebih suka mencari makanan dekat pohon tinggi yang banyak serangga-serangga kecil, walet jenis ini juga sering terlihat meluncur ke dalam air untuk mandi dan minum, kemudian terbang lagi di alam, sarangnya terletak di celah-celah batu dan langit-langit gedung. Sarang tersebut seluruhnya terbuat dari air liur sehingga harganya mahal, telurnya berwarna putih dan berbentuk memanjang, biasanya walet putih hanya bertelur dua butir, walet sarang putih bersarang secara musiman dan tergantung pada tempat bersarang yang dipilihnya (Budiman, 2005).

Dari pengalaman beberapa orang yang telah mengonsumsi sarang walet, ternyata khasiat sarang walet cukup banyak, sarang walet dapat menyembuhkan penderita kanker dan sejenis penyakit radikal lainnya. Sarang walet mempunyai kandungan protein dan kalsium yang tinggi dengan kandungan lemak sangat rendah (Abeng, 2004).

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004). Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk

manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger and Wheelen, 2003). Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David, 2004).

Strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu :

1. Strategi manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya strategi pengembangan produk. Strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

2. Strategi investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

3. Strategi bisnis

Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2014).

Menurut David dalam Novianto 2017, berikut adalah penjelasan dari analisis SWOT :

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut meliputi fasilitas, sumberdaya keuangan, kemampuan manajemen, dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan penting seperti perubahan teknologi dan meningkatkannya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan bagi perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi yang diinginkan oleh perusahaan.

Tujuan dari Analisis SWOT yaitu mengetahui kelemahan perusahaan dan membuat kelemahan itu menjadi satu kekuatan, serta mencoba dan menghilangkan ancaman untuk dijadikan suatu peluang. Maka perlu diidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan dalam merumuskan strategi serta mewujudkan visi dan misinya. Jika perusahaan melakukan analisis SWOT untuk menyelesaikan masalah yang ada, maka hal tersebut bias dijadikan dasar dalam membuat keputusan atau jawaban agar permasalahan dapat berjalan dengan baik (Jazuli, 2016).



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth orientted strategy*).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi deversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi lain pihak ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

Kuadran 4: Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

Analisis lingkungan internal merupakan input yang sangat penting dalam merumuskan strategi yang mengarah kepada kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*) yang terdapat dalam perusahaan. Perubahan pada lingkungan internal yang terjadi di dalam perusahaan dapat diawasi dikarenakan masih berada di dalam lingkungan perusahaan. Analisis lingkungan internal meliputi beberapa fungsi yang mendukung kelancaran aktivitas perusahaan, fungsi tersebut diantaranya produksi atau operasi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen sebagai suatu kekuatan dan kelemahan.

Analisis lingkungan eksternal merupakan input yang sangat penting dalam merumuskan strategi yang mengarah pada peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Treats*) produksi operasi yang berada di luar perusahaan. Lingkungan eksternal seperti persaingan, ekonomi, teknologi, informasi, politik, tuntutan konsumen, gangguan suplai, regulasi pemerintah, suku bunga, perubahan nilai tukar, budaya dan juga kondisi sosial yang dapat mempengaruhi operasi perusahaan. Lingkungan eksternal harus lebih dicermati karena merupakan keadaan yang sulit diprediksi (Khair, 2016).

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahuluoleh Nuraidya, (2019) yang berjudul Analisis QSPM Peternak Burung Walet di Kabupaten Situbondo (Studi Kasus pada UD. Sakinah) yang memiliki 2 gedung sarang burung walet. Jenis data yang digunakan adalah

data primer dan sekunder. Dimana metode yang digunakan adalah nonprobability sampling.

Obyek dalam penelitian ini adalah penganalisaan lingkungan eksternal dan internal dari peternak burung walet UD. Sakinah yang kemudian akan diformulasikan melalui matriks EFE, IFE, SWOT, analisis portofolio matriks Internal-eksternal, dan QSPM. Matriks IE menunjukkan bahwa usaha peternakan walet UD. Sakinah berada di kuadran V yang artinya strategi yang cocok adalah menjaga dan mempertahankan yaitu strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Penelitian terdahulu oleh Eka Sasmita (2018) yang berjudul Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet di Desa Muara Telake Kecamatan Longkali Kabupaten Paser. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan skunder. Dimana metode yang digunakan adalah ialah observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian analisis matriks SWOT, alternatif strategi pemasaran yang tepat digunakan dalam penelitian ini yaitu hubungan baik dengan pembudidaya akan membawa keuntungan pengepul. Sebaiknya memanfaatkan pangsa pasar dan hendaknya juga memanfaatkan kemajuan, komunikasi yaitu telepon atau handphone serta media internet dalam membantu serta memperlancar kegiatan pemasaran terutama memberikan informasi pasar agar pengusaha bisa menembus pasar internasional tanpa melalui perantara.

Penelitian terdahulu oleh Muhammad Aidhil (2017) yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Burung Walet di Kelurahan Macege Kecamatan Tanete

Riattang Barat Kabupaten Bone. Jenis data yang digunakan oleh peneliti yaitu data primer dan sekunder. Metode yang diambil oleh peneliti yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Faktor lingkungan internal dalam usaha burung walet yaitu kekuatan (populasi walet meingkat, sumber makanan melimpah, menggunakan teknologi moder, harga sarang walet tinggi, khasiat tinggi pemasaran lancar, kualitas yang baik, pemeliharaan cukup mudah). Kelemahan (modal tinggi, tidak adanya peran pemerintah, tidak ada izin usaha, kurangnya informasi pasar dan asosiasi tidak berjalan). Faktor lingkungan eksternal usaha burung walet yaitu peluang (harga sarang berbeda, besarnya permintaan pasar, kemajuan teknologi, informasi komunikasi dan transportasi, keuntungan menjanjikan dan lokasi yang cocok untuk pengembangan usaha). Ancaman (harga tanah mahal, harga bahan bangunan tinggi, banyak pesaing, keasrian lingkungan terganggu dan terjadinya serangan hama).

Kerangka Pemikiran

Usaha sarang burung walet merupakan salah satu usaha yang banyak diminati masyarakat terbukti dengan banyaknya muncul usaha sarang burung walet. Meningkatnya permintaan pasar luar negeri akan sarang burung walet, maka usaha sarang burung walet mulai dilakukan secara Semi Aktif yaitu mengundang burung walet dengan cara meletakkan tape recorder di dalam gedung walet, untuk menarik perhatian walet sehingga burung walet akan datang adalah dengan teknik suara.

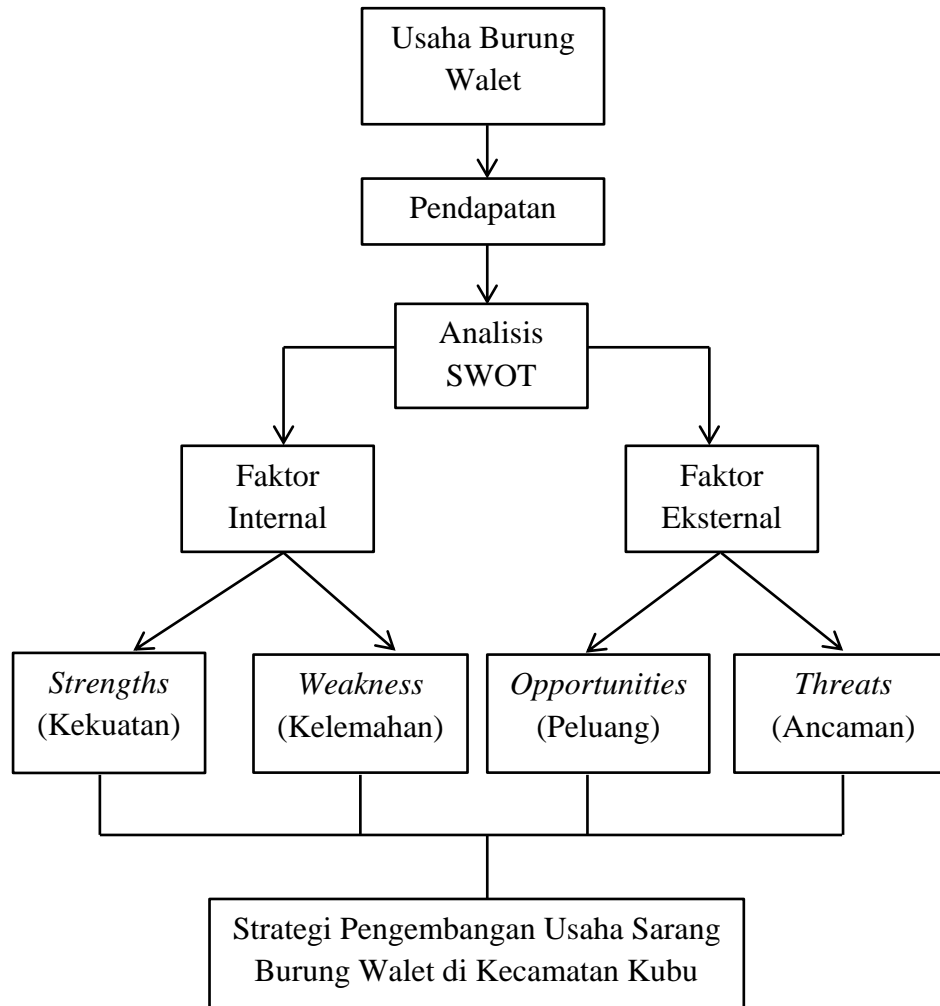
Dalam teknik ini kita mempergunakan sejumlah perangkat yang memang dirancang khusus untuk menarik perhatian burung walet, memilih suara yang digunakan untuk keperluan menarik perhatian walet perlu diperhatikan seperti memperhatikan kejernihan suara tersebut dan seperti apa kualitas suara yang baik sehingga dapat menarik perhatian burung walet masuk dalam gedung.

Selanjutnya diharapkan dengan adanya rekaman suara tersebut akan mampu menarik perhatian burung walet yakni dengan menempatkan media player dalam posisi yang strategis yang sudah dirancang sehingga walet akan masuk kedalam rumah atau gedung dan pada akhirnya burung walet betah tinggal di dalam rumah atau gedung karena suara tersebut.

Dalam memikat walet yang perlu diketahui adalah mengerti seperti apa habitat asli tempat hidup walet, memahami kebiasaan burung walet dalam bersarang, lingkungan seperti apa yang disukai burung walet dan perencanaan yang matang disertai perawatan berkala yang memadai untuk menjaga perkembangan rumah atau gedung walet yang dibangun, agar dapat memproduksi sarang yang dihasilkan dari air liur burung walet sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar.

Untuk menghasilkan produksi yang tinggi dan berkualitas diperlukan suatu penanganan atau manajemen pemeliharaan yang baik dari semua aspek pemeliharaan. Pembuatan atau pembangunan gedung yang nyaman bagi burung walet merata, seimbang dan merangsang burung walet untuk memproduksi lebih banyak lagi dan pengembangan usaha burung walet lebih meningkat (Hendri, 2017).

Untuk lebih memperjelas mengenai strategi pengembangan usaha sarang burung walet, maka dapat kita lihat pada gambar di bawah ini :



Keterangan :

= **Menyatakan Hubungan**

= **Menyatakan Memiliki**

Gambar 2 : Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan yaitu usaha sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau penelitian yang dilakukan terfokus pada suatu kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis secara cermat terhadap berbagai faktor yang terkait dengan kasus sehingga akhirnya diperoleh kesimpulan yang akurat. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat khas dari kasus atau status individual, yang kemudian sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Metode Penentuan Lokasi

Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive* yaitu sampel yang ditentukan secara sengaja di Kecamatan Kubu terhadap usaha sarang burung walet rumahan atau gedung.

Metode Penarikan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh pengusaha sarang burung walet yang berada di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir. Menurut Sugiyono (2017). Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek

yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa teknik penarikan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *nonprobability sampling* atau istilah lain yang disebut sampel jenuh, menurut Sugiyono (2017). Sampel jenuh yaitu menjadikan seluruh anggota populasi untuk dijadikan sampel penelitian berjumlah 16 orang.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer dilakukan dari wawancara serta observasi langsung pada peternak sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal, maupun internet atau sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Permasalahan penelitian dianalisis secara deskriptif untuk menjelaskan potensi dan strategi pengembangan Usaha Sarang Burung Walet. Kemudian melakukan analisis SWOT dan analisis QSPM untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dengan menggunakan Matrik SWOT.

Matriks SWOT

Matrik SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para pembuat keputusan untuk mengembangkan empat jenis strategi yaitu strategi SO (Kekuatan-Peluang), Strategi WO (Kelemahan-Peluang),

Strategi ST (Kekuatan-Ancaman) dan Strategi WT (Kelemahan-Ancaman). Identifikasi faktor-faktor eksternal dan internal dilakukan secara interaktif antara responden dan penelitian. Sehingga faktor-faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam matriks SWOT berdasarkan hasil kajian dari peneliti yang sudah didiskusikan dengan responden yang dalam hal ini adalah Peternak Sarang Burung Walet.

Matrik SWOT digunakan untuk menyusun strategi perusahaan. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi SO, strategi WO, strategi WT, dan strategi ST. Langkah-langkah menyusun matrik SWOT adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi peluang eksternal perusahaan
2. Mengidentifikasi ancaman eksternal perusahaan
3. Mengidentifikasi kekuatan internal perusahaan
4. Mengidentifikasi kelemahan internal perusahaan
5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi SO dalam sel yang tepat.
6. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi WO dalam sel yang tepat.
7. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi ST dalam sel yang tepat.
8. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman.

Tabel 3. Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH H-S Faktor-Faktor Kekuatan Internal Perusahaan	WEAKNES S-W Kelemahan Internal Perusahaan
OPPORTUNITIE S-O Peluang Faktor Eksternal Perusahaan	STRATEGI S-O Ciptakan Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREAT S-T Ancaman Faktor Eksternal Perusahaan	STRATEGI S-T Ciptakan Strategi yang menggunakan kekuatan untuk menguasai ancaman	STRATEGI S-O Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2014.

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan tersebut untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Hasil dari matrik SWOT ini sendiri diharapkan dapat memberikan beberapa alternatif strategi pemasaran yang dapat dipilih oleh pihak manajemen

perusahaan agar tujuan awal dari organisasi tercapai dan kegiatan perusahaan dapat memberikan hasil yang maksimal. Dalam perumusan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan diperlukan diskusi lebih mendalam dengan pihak perusahaan sehingga dilakukan tanya jawab secara *iterative*. Diskusi yang dilakukan dengan perusahaan bertujuan agar dalam penelitian ini dapat merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Pertimbangan perusahaan dan hasil analisis akan menjadi acuan utama dalam pembuatan matriks SWOT ini.

Metode Perbandingan Berpasangan

Metode ini digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu internal dan eksternal dengan membandingkan setiap variable pada baris (horizontal) dengan variable pada kolom (vertikal). Untuk menentukan bobot setiap faktor penentu internal dan eksternal.

Tahap-tahap untuk melakukan metode perbandingan berpasangan untuk melakukan pembobotan adalah sebagai berikut :

- 1) Langkah awal yang dilakukan adalah mengidentifikasi daftar faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting untuk aspek internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan. Identifikasi faktor internal dengan mendaftarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki organisasi, dalam penyajiannya, daftar kekuatan terlebih dahulu ditulis, kemudian daftar kelemahan. Daftar harus spesifikasi menggunakan persentase, rasio atau angka perbandingan. Data bersifat eksternal berasal dari wawancara atau kuesioner dengan pihak yang mengetahui keadaan perusahaan. Identifikasi faktor eksternal

dilakukan dengan mendaftarkan peluang dan ancaman yang dimiliki. Hasil kedua identifikasi fakto-faktor tersebut sebagai faktor penentu eksternal dan internal yang akan diberikan bobot.

2) Penentuan bobot dilakukan dengan jalan mengajukan idenfikasi faktor strategis internal dan eksternal kepada pihak manajemen perusahaan dengan menggunakan metode *paired comparison* atau metode perbandingan berpasangan (Masta, 2006).

Untuk menentukan bobot setiap variable digunakan skala 1, 2 dan 3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah :

1. Jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal.
2. Jika indiator horizontal sama penting dibandingkan indikator vertikal.
3. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan indikator vertikal.

Tabel 4. Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal dan Internal

Faktor Penentu	A	B	C	D	Total	Bobot
A							
B							
C							
D							
....							
Total							

Sumber : Dewi (2018)

Bobot setiap faktor diperoleh dengan menentukan nilai setiap faktor terhadap jumlah nilai keseluruhan faktor. Bobot yang diberikan pada setiap faktor berada pada kisaran 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (paling penting). Faktor-faktor yang dianggap mempunyai pengaruh terbesar pada prestasi perusahaan diberi bobot tertinggi, tanpa memperdulikan apakah faktor tersebut kunci kekuatan dan

kelemahan serta peluang dan ancaman. Bobot setiap variable diperoleh dengan menentukan nilai setiap variable terhadap jumlah nilai keseluruhan variable

dengan menggunakan rumus : $A_i = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$

Dimana : A_i = bobot variable ke-i

n = jumlah variable

$I = 1, 2, 3, \dots, n$

X_i = nilai variable ke-i

Total bobot yang diberikan sama dengan 1,0

Definisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam pembahasan hasil penelitian, maka dibuatlah beberapa definisi dan batasan operasional sebagai berikut :

1. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam waktu tertentu.
2. Lingkungan internal adalah semua sumber daya manusia dan fisik yang mempengaruhi organisasi.
3. Lingkungan eksternal adalah semua elemen diluar organisasi yang relevan untuk operasi.
4. *Strength* (Kekuatan) adalah segala hal yang dibutuhkan organisasi yang sifatnya internal supaya kegiatan oarganisasi berjalan maksimal.

5. *Weaknesses* (Kelemahan) adalah terdapatnya kekurangan pada kondisi internal organisasi, akibatnya kegiatan organisasi belum maksimal terlaksana.
6. *Opportunities* (Peluang) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang positif dan sesuai dengan tujuan organisasi sehingga organisasi dapat terarahkan.
7. *Threats* (Ancaman) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang mampu menghambat pergerakan organisasi.
8. Tempat penelitian ini adalah di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir.
9. Penelitian ini dilakukan terhitung dari bulan mei 2020 s/d selesai.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Geografis Kecamatan Kubu

Kecamatan Kubu merupakan bagian dari wilayah Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Secara geografis Kecamatan Kubu merupakan daerah yang memiliki dataran rendah hanya 6-10 m di atas permukaan laut. Dengan luas wilayah 384,68 Km². secara administratif, Kecamatan Kubu berbatasan dengan wilayah sebagai berikut :

Sebelah Utara	: Selat Malaka
Sebelah Selatan	: Kubu Babussalam
Sebelah Barat	: Pasir Limau Kapas
Sebelah Timur	: Pekaitan

Jarak lokasi Penelitian dengan Kota Medan ialah 424 Km, lokasi penelitian cukup jauh dari Kota Medan sehingga membutuhkan waktu yang lama dan tenaga yang maksimal untuk bisa sampai ke tempat penelitian.

Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan data BPS Kecamatan Kubu Dalam Angka 2019, jumlah penduduk di Kecamatan Kubu dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-laki	13.709	51,12%
Perempuan	13.110	48,88%
Jumlah	26.819	100

Sumber : Data Sekunder BPS, 2019

Dari tabel jumlah penduduk dapat diketahui bahwa jumlah penduduk Kecamatan Kubu adalah 26.819 jiwa yang terbagi menurut jenis kelamin antara lain Laki-laki sebanyak 13.709 jiwa dengan persentase 51,12% dan Perempuan sebanyak 13.110 jiwa dengan persentase 48,88%.

Luas Wilayah

Berdasarkan data BPS Kecamatan Kubu Dalam Angka 2019, luas wilayah Kecamatan Kubu dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6. Luas wilayah Kecamatan Kubu

Desa/Kelurahan	Luas (Km ²)	Persentase (%)
Teluk Merbau	27,25	7,08
Rantau Panjang Kanan	11,47	2,98
Sungai Kubu	8,79	2,29
Sungai Kubu Hulu	8,60	2,24
Tanjung Leban	14,93	3,88
Sungai Segajah	51,60	13,41
Teluk Piyai	76,12	19,79
Teluk Piyai Pesisir	83,00	21,58
Sungai Segajah Makmur	53,17	13,82
Sungai Segajah Jaya	49,75	12,93
Jumlah	384,68 Km ²	100%

Sumber : Data Sekunder BPS, 2019.

Dari tabel luas wilayah di Kecamatan Kubu dapat dilihat bahwa luas wilayah di Kecamatan Kubu adalah 384,68 Km² yang terbagi atas 10 Desa, dan Desa yang paling terluas di Kecamatan Kubu adalah Desa Teluk Piyai Pesisir dengan luas wilayah mencapai 83,00 Km² dengan persentase 21,58%, dan Desa yang paling terkecil di Kecamatan Kubu ialah Desa Sungai Kubu Hulu yang memiliki luas wilayah 8,60 Km² dengan persentase 2,24%.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan Prasarana Umum Mempunyai peranan sebagai fasilitas yang dibutuhkan masyarakat umum untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari maupun kebutuhan sekunder masyarakat, sarana dan prasarana menjadi ukuran tingkat kesejahteraan masyarakat.

Tabel 7. Jumlah Sarana dan Prasarana Umum

Saran dan Prasana	Jumlah
Sekolah	55
Puskesmas	1
Polindes	7
Posyandu	22
Masjid	32
Mushola	54
Gereja	1
Total	172

Sumber : Data Skunder BPS, 2019

Dari tabel diatas bahwa jumlah sarana dan prasarana di Kecamatan Kubu dominan yang terbanyak adalah Sekolah dengan jumlah 55 unit, sedangkan sarana dan prasarana yang paling sedikit ialah Gereja dengan jumlah 1 unit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Keuntungan Usaha Sarang Burung Walet

Biaya

Biaya merupakan semua pengorbanan yang harus ditanggung untuk penyediaan barang yang siap untuk dipakai oleh konsumen. Biaya pemasaran merupakan jumlah pengeluaran perusahaan untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya dari jumlah pengeluaran oleh lembaga pemasaran dan laba yang diterima oleh badan yang bersangkutan (Hanafiah dan Saifuddin, 1986).

Biaya dibedakan atas dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap adalah biaya yang bersifat tidak terpengaruh oleh besar kecilnya produk yang dihasilkan. Biaya tidak tetap adalah biaya yang sifatnya tergantung oleh besar kecilnya produk yang dihasilkan.

Pada peternakan usaha sarang burung walet ini diperoleh hasil biaya tetap sebesar Rp. 5.867.900 jumlah ini diperoleh dari perhitungan penyusutan bangunan, penyusutan penunjang, penyusutan peralatan, pajak SPTT, Pajak PBB dan dijumlahkan keseluruhannya. Sedangkan jumlah total dari biaya yang tidak tetap sebesar Rp. 45.000 jumlah tersebut diperoleh dari penjumlahan dari obat serangga dan racun tikus.

Penerimaan

Penerimaan adalah nilai yang diperoleh dari penjualan hasil produksi (Boediono, 1988). Jumlah penerimaan yang akan diperoleh dari suatu proses produksi dengan harga produk bersangkutan pada saat itu. Pada peternak sarang

burung walet rata-rata pada peternak dalam satu kali periode pemanenan mendapatkan 3 Kg dan sarang dijual tidak berdasarkan kategori melainkan dijual secara keseluruhan, harga jual sarang rata-rata Rp. 12.000.000 dan dapat berubah karena mengikuti nilai tukar dolar. Jika peternak mendapatkan sarang sebanyak 3 Kg dalam satu kali pemanenan dikalikan dengan harga jual maka peternak menerima uang sebesar Rp. 36.000.000.

Keuntungan

Keuntungan adalah penerimaan total yang dicapai setelah dikurangi biaya produksi. Keuntungan di dapat dari selisih antara penerimaan dengan biaya produksi baik sebelum dan sesudah pajak (Winardi, 1986). Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan biaya pengeluaran. Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain : skala usaha, efisiensi penggunaan tenaga kerja, produksi yang dihasilkan, modal, pemasaran hasil dan tingkat pengetahuan peternak.

Pemasaran merupakan pelaksanaan semua aktifitas yang berguna untuk menciptakan, memajukan dan mendistribusikan barang yang dihasilkan sesuai dengan permintaan sekarang atau permintaan calon pembeli dan kemampuan peternakan untuk menghasilkan (Anonymus, 1987).

Pada pelaku usaha sarang burung walet ini rata-rata para peternak memperoleh keuntungan sebesar Rp. 36.000.000/periode keuntungan ini didapatkan dari jumlah penerimaan total (TR) dikurangi jumlah biaya total (TC).Rp. 5.912.900 Jadi dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh peternak setiap periode pemanenan adalah Rp. 30.087.100/periode.

Berikut data penerimaan peternak sarang burung walet di Kecamatan Kubu dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 8. Penerimaan Peternak Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu

Responden	Hasil Produksi (Kg)	Harga Jual	Penerimaan
Musarowadi	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Midun	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Jumari	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Sugeng	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Kahat	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Sisu	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Warsono	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Sukiman	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Karianto	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Roni	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Amat	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Kacung	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Widodo	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Rahmat	2	Rp. 12.000.000	Rp. 24.000.000
Anto	4	Rp. 12.000.000	Rp. 48.000.000
Riadi	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000
Total	41	Rp. 192.000.000	Rp. 492.000.000
Rata-rata	3	Rp. 12.000.000	Rp. 36.000.000

Sumber : Data Primer diolah, 2020.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata petenak memperoleh hasil produksi sebanyak 3 Kg, sedangkan harga jual sarang walet perkilogram adalah Rp. 12.000.000, para peternak hanya menjual hasil produksi mereka dengan satu

ekportir yang mereka percaya sehingga harga jualnya menjadi sama satu sama lain, dari hasil produksi sarang burung walet rata-rata peternak menerima uang sebesar Rp. 36.000.000.

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal berkaitan dengan faktor internal peternakan yang mempengaruhi peternakan dari dalam.

1. Produksi

Peternakan burung walet di daerah penelitian rata-rata memiliki skala produksi yang cukup besar yaitu memproduksi sebanyak 3 Kg setiap periode pemanenan dan dapat dikatakan produksi sarang burung walet ini memiliki skala produksi tingkat tinggi. Hal ini yang menjadi salah satu kekuatan peternak burung walet, selain itu juga kualitas sarang yang dihasilkan sebagian besar adalah sarang yang berkualitas baik, sehingga para eksportir yang bekerja sama dengan peternak dalam pemasaran sarang burung walet ini.

2. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Peternak tidak memiliki struktur organisasi tetapi orang yang terlibat didalamnya adalah orang yang telah berpengalaman, seperti para peternak sendiri adalah orang yang telah berpengalaman mengelola rumah walet lebih dari lima tahun, sehingga peternakan burung walet dapat berkembang dengan pesat hingga menghasilkan sarang walet yang cukup banyak. Para eksportir memiliki pengalaman dalam menjual dan mengeksport sarang sehingga kerjasama dengan para peternak sarang burung walet terjalin sangat baik, hal ini yang membuat para

peternak mempercayai para eksportir dalam menentukan harga dan dalam kerjasama selanjutnya.

3. Faktor Keuangan

Dalam membangun peternakan burung walet membutuhkan modal yang sangat besar, yaitu sekitar Rp. 210.480.000 (lampiran) atau lebih, tergantung pada luas bangunan yang akan didirikan dan seberapa tinggi bangunan yang diinginkan. Hal ini yang menjadi salah satu kekuatan internal dalam usaha sarang burung walet karena dalam mengembangkan usaha burung walet ini tidak hanya membutuhkan modal yang besar tetapi juga harus memiliki mental yang kuat agar memperoleh hasil yang maksimal.

4. Faktor Pemasaran

Pemasaran sarang burung walet yang tertutup dan hanya bermodal kepercayaan antara peternak dan pedagang perantara membuat sistem pemasaran sarang burung walet ini tidak mudah untuk ditembus, dengan sistem pemasaran langsung kepada eksportir, peternak mendapatkan keuntungan yang jauh jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pengecer. Hubungan dengan para eksportir terjalin sangat baik, sehingga pemasaran sarang burung walet dapat dilakukan secara maksimal. Hal ini pula yang menjadi salah satu kekuatan internal dalam usaha peternakan burung walet.

5. Faktor Pengelolaan Bangunan Rumah Walet

Salah satu faktor yang menjadi kekuatan pada peternakan burung walet adalah bangunan rumah walet yang bagus, sehingga keberhasilan dapat dicapai

secara maksimal. Bangunan rumah burung walet yang dibangun oleh peternak hampir keseluruhannya berhasil dan memiliki produksi maksimal karena pengelolaan bangunan yang baguslah yang membuat produksinya maksimal, pengelolaan yang baik pula yang membuat burung walet tidak berpindah ketempat lain.

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal berkaitan dengan faktor-faktor eksternal peternakan burung walet yang mempengaruhi peternakan dari luar. Faktor-faktor tersebut adalah lingkungan fisik, pesaing, pelanggan, sosial budaya, dan peran pemerintah.

1. Lingkungan Fisik

Lingkungan fisik yang dimaksud berkaitan dengan lokasi perusahaan dan peralatan yang dimiliki dan digunakan.

a. Lokasi Peternakan

Peternakan burung walet memiliki lokasi yang cukup bagus strategis dan cocok untuk mengembangkan usaha peternakan burung walet, dengan kelembapan dan suhu yang memadai membuat burung walet mau menempati bangunan yang telah disiapkan. Peternakan ini memiliki ketinggian 10 meter di atas permukaan laut dengan temperatur 26°C-30°C serta kelembapan udara sekitar 80 %. Hal inilah yang membuat burung walet mau bertelur dan membuat sarang di bangunan yang telah disiapkan. Selain itu populasi burung walet yang cukup banyak disekitar peternakan membuat peternak mudah memancing burung walet masuk kedalam bangunan.

b. Peralatan Pemanenan

Peralatan yang digunakan pada peternakan tidak terlalu berat, hanya terdiri dari beberapa peralatan, diantaranya tangga lipat, skrap dan kantong plastik untuk membantu proses pemanenan.

2. Pesaing

Pesaing dalam usaha peternakan burung walet sangat kompetitif, banyak peternakan yang baru memulai usahanya dengan menjaring atau memancing dari bangunan rumah yang telah ditempati. Hal ini dapat membuat populasi burung dalam bangunan berkurang dan berpindah pada tempat baru jika pengelolaan bangunan kurang bagus. Usaha peternakan memiliki pengelolaan bangunan yang bagus, maka peternak tidak takut akan adanya pesaing baru yang akan datang dan berusaha mengambil perhatian burung walet.

Untuk mengatasi persaingan dalam pasar dan pengembangbiakan burung walet, peternak mengelola bangunan secara maksimal, kemudian menjaga bangunan agar tetap menghasilkan sarang berkualitas bagus. Hal ini dapat membantu para eksportir bersemangat untuk membeli sarang pada peternak. Peternak juga menjaga hubungan baik dengan para eksportir, yang membuat para eksportir mau bekerjasama dengan peternak lagi.

Peternak memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola bangunan burung walet. Hal ini yang membuat peternak tidak takut terhadap pesaing ataupun kompetitor, bangunan yang didirikan oleh peternak lain belum tentu berhasil dalam pengelolaan maupun dalam mengundang burung walet untuk

datang, sedangkan peternak telah berulang kali berhasil mendatangkan burung walet setiap kali peternak membangun bangunan baru.

3. Konsumen

Sasaran yang menjadi target dalam pemasaran sarang burung walet adalah para eksportir, biasanya peternak menjual sarangnya pada para eksportir, sebenarnya peternak bias menjual sarang burung walet pada pedagang perantara lain, tetapi peternak berpendapat bahwa harga yang ditawarkan oleh pedagang pengecer tidak sebanding dengan harga yang ditawarkan oleh para eksportir, sehingga dapat dikatakan juga sasaran konsumen dalam pemasaran sarang burung walet adalah eksportir. Para eksportir biasanya membeli sarang dengan jumlah yang besar. Hal ini yang membuat peternak menjual keseluruhan sarangnya pada para eksportir.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan jika peternak memilih saluran pemasaran yang langsung kepada para eksportir. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dari harga yang ditawarkan oleh para eksportir.

4. Sosial Budaya

Kondisi sosial budaya peternak sarang burung walet ini berkaitan dengan tingkat kepercayaan pedagang pengecer dan para eksportir kepada peternak. Peternak sebagai pemasok sarang burung walet untuk para ekportir maupun pedagang pengecer bergantung kepada eksportir dan pedagang pengecer untuk pemasaran produknya sedangkan para eksportir dan pedagang perantara sebagai

pengumpul dan pemasar sarang burung walet sehingga terdapat hubungan yang erat antara peternak sarang burung walet dan para eksportir.

5. Peran Pemerintah

Peran pemerintah dalam dunia peternakan diperlukan untuk menyelenggarakan pembinaan dalam rangka mengembangkan prakarsa dan kreatifitas masyarakat. Hal ini sesuai dengan manfaat sarang burung walet sebagai salah satu asupan protein hewani yang penting bagi generasi penerus bangsa. Peran yang diperlukan dalam usaha peternakan burung walet ini antara lain dengan mengembangkan peternakan burung walet secara maksimal, mensosialisasikan sarang burung walet ini kedalam negeri. Mengingat bahwa sarang burung walet ini sebageian besar masih diekspor, sedangkan konsumsi untuk dalam negeri sendiri dirasa masih sangat kurang.

Disamping itu usaha pemerintah untuk mengenalkan sarang burung walet ini kepada masyarakat dirasa masih sangat kurang, padahal sarang burung walet ini memiliki manfaat yang tidak kalah penting dari komoditi peternakan lainnya. Selama ini banyak masyarakat yang hanya mendengar sarang burung walet memiliki manfaat yang besar tetapi mereka tidak mengetahui bentuk dari sarang burung walet itu sendiri. Sudah saatnya pemerintah mencoba mengenalkan dan mensosialisasikan sarang burung walet ini pada masyarakat, agar masyarakat lebih mengenal hasil peternakan burung walet.

Analisis SWOT

Dari kondisi yang ada dalam lingkungan peternakan burung walet ini, terdapat beberapa permasalahan baik dari faktor internal maupun eksternal. Faktor

internal meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam peternakan burung walet itu sendiri, sedangkan dari faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan luar peternakan burung walet.

Faktor Internal

Kekuatan (Strenght)

1. Lokasi Strategis

Lokasi untuk mendirikan bangunan sarang burung walet pada penelitian ini sangat cukup strategis karena jarak menuju laut tidak terlalu jauh dan masih banyaknya persawahan sebagai tempat mencari makan burung walet, serta belum adanya kegiatan perindustrian sehingga kelestarian alam di sana masih terjaga dengan baik.

2. Tingginya Khasiat Sarang Walet

Kandungan gizi sarang walet paling tinggi adalah protein, selain protein sarang walet juga mengandung sejumlah zat gizi yang diperlukan oleh tubuh manusia, seperti karbohidrat dan lemak.

3. Potensi Burung Walet

Potensi burung walet di daerah penelitian yang masih cukup banyak, karena potensi alam yang masih terjaga serta tidak padat penduduk, dan membuat para peternak tidak ragu untuk menambah bangunan rumah walet mereka lebih dari satu bangunan.

4. Pemeliharaan dan Perawatan Burung Walet Cukup Mudah

Dalam pemeliharaan dan perawatan burung walet cukup mudah karena tidak menyediakan pakan, burung walet dapat mencari makanan

sendiri dan untuk perawatan membersihkan kotoran yang dihasilkan oleh burung walet, menyediakan air dalam gedung dan membasmi hama yang mengganggu burung walet seperti semut, tikus dan cicak.

Kelemahan (*Weakness*)

1. Pemasaran Masih Terfokus di Satu Tempat

Para peternak hanya memasarkan sarang burung walet pada eksportir yang mereka percaya saja sehingga rantai pemasaran hanya sebatas peternak dan eksportir.

2. Sulitnya Mendatangkan Burung Walet

Meski potensi burung walet di daerah penelitian masih banyak tetapi burung walet terkadang tidak mudah datang dan bersarang ke bangunan yang telah disiapkan, maka dari itu para peternak memancing burung walet dengan menggunakan rekaman suara burung walet agar burung walet datang dan bersarang, selain itu keberuntungan juga menjadi faktor dari keberhasilan suatu usaha peternakan sarang burung walet.

3. Dibutuhkan Modal yang Besar

Peternakan burung walet membutuhkan modal yang besar, mulai dari pembangunan bangunan sebagai tempat burung walet serta kebutuhan untuk memancing datangnya burung walet, sehingga hanya orang-orang yang memiliki modal yang besar bisa terjun ke peternakan ini, jika modal yang dibutuhkan seperti peternakan lain mungkin banyak peternak yang mencoba mengembangkan peternakan ini, sehingga sarang burung walet bisa dinikmati masyarakat luas.

Faktor Eksternal

Peluang (Opportunities)

1. Kebutuhan Konsumsi Sarang Burung Walet yang Tinggi

Permintaan ekspor sarang burung walet ini yang masih sangat tinggi, hal ini menunjukkan kebutuhan pasar dan konsumsi akan sarang burung walet juga tinggi sehingga masih terbuka lebar peluang untuk peternak lain yang ingin mengembangkan peternakan burung walet.

2. Kompetitor yang Terbatas dan Permintaan Pasar yang Besar

Kompetitor yang masih sangat terbatas dan permintaan pasar yang besar, hal ini menjadi peluang besar untuk peternak sehingga peternak dapat melakukan diversifikasi usaha, dengan memaksimalkan produksi sarang burung walet yang belum dikembangkan secara maksimal.

3. Produksi yang Masih dapat Ditingkatkan

Produksi sarang burung walet yang masih dapat ditingkatkan, dengan cara memaksimalkan produksi sarang burung walet pada bangunan yang telah ada, sehingga permintaan pasar dapat terpenuhi.

4. Harga Jual Dipasaran yang Tinggi

Melihat banyaknya peminat akan sarang burung walet untuk dikonsumsi namun sedikitnya ketersediaan barang yang diinginkan membuat harga sarang burung walet menjadi mahal, karena sarang burung walet memiliki manfaat yang luar biasa bila dikonsumsi oleh tubuh manusia sehingga banyak orang berlomba-lomba untuk mengkonsumsi sarang burung walet.

Ancaman (*Threats*)

1. Nilai Tukar Dolar yang Berubah-ubah

Pemasaran sarang burung walet masih terfokus pada pasar ekspor, sehingga harga pasar mengikuti harga dolar. Jika harga dolar rendah, maka harga sarang burung walet dapat dipastikan juga mengalami penurunan, begitu sebaliknya jika harga dolar sedang tinggi maka harga sarang burung waletpun ikut tinggi.

2. Serangan Hama

Bangunan rumah burung walet tidak terlepas dari serangan hama, jika hama seperti kecoa, semut, rayap, dan tikus menyerang maka produksi sarang burung walet dapat menurun.

3. Perubahan Musim

Peralihan musim dari musim panas ke musim hujan dapat mempengaruhi kualitas sarang, begitu juga ketika peralihan dari musim hujan ke musim panas akan mempengaruhi kualitas sarang, jika suhu tinggi akan banyak bulu-bulu halus dari burung walet yang menempel pada sarang, sehingga harga sarang akan turun.

Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal yang meliputi beberapa faktor strategi internal dan eksternal diatas, maka dapat dibuat table IFAS dan EFAS dari usaha sarang burung walet sebagai berikut :

Tabel 9. Matriks Faktor Internal dan Eksternal “Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir”.

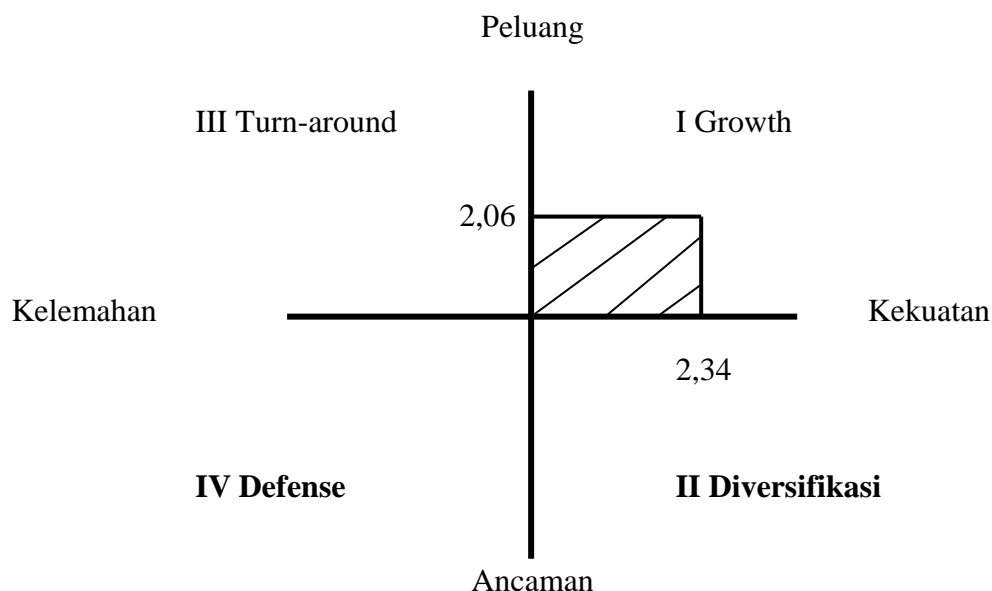
Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan :			
Lokasi strategis	0,19	4,00	0,76
Tingginya khasiat sarang burung walet	0,17	3,69	0,68
Potensi burung walet	0,17	3,63	0,68
Pemeliharaan dan perawatan burung walet cukup mudah	0,18	3,75	0,72
Subtotal	0,71		2,84
Kelemahan :			
Pemasaran masih terfokus di satu tempat	0,09	1,88	0,17
Sulitnya mendatangkan burung walet	0,09	2,00	0,18
Dibutuhkan modal yang besar	0,08	1,87	0,15
Subtotal	0,26		0,50
TOTAL	1		3,18
Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang :			
Kebutuhan konsumsi sarang burung walet yang tinggi	0,18	3,68	0,66
Kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar	0,18	3,75	0,68
Produksi yang masih dapat ditingkatkan	0,17	3,57	0,61
Harga jual dipasaran yang tinggi	0,17	3,56	0,61
Subtotal	0,7		2,55
Ancaman :			
Nilai tukar dolar yang berubah-ubah	0,08	1,87	0,15
Serangan hama	0,09	2,00	0,18
Perubahan musim	0,09	1,81	0,16
Subtotal	0,26		0,49
TOTAL	1		3,04

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Dari tabel 8 dapat dilihat bahwa faktor internal dan eksternal yang telah tersusun dapat menghasilkan skor pada masing-masing faktor. Nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut :

- a. Faktor Kekuatan (Strength) : 2,84
- b. Faktor Kelemahan (Weakness) : 0,50
- c. Faktor Peluang (Opportunity) : 2,55
- d. Faktor Ancaman (Threat) : 0,49

Hasil dari Analisis Faktor Internal dan Eksternal di atas menunjukkan nilai *Strength* lebih tinggi dari nilai *Weakness*, yaitu dengan selisih (+) 2,34. Sedangkan nilai *Opportunity* lebih tinggi dari nilai *Threat*, yaitu dengan selisih (+) 2,06. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT. Berikut gambar diagram strategi pengembangan usaha sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Usaha Sarang Burung Walet.

Dari gambar 3 diagram analisis SWOT dapat dilihat dengan jelas menunjukkan bahwa Usaha Sarang Burung walet telah berada di kuadran I (Growth) dan menguntungkan. Maka rekomendasi strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran sarang burung walet adalah strategi SO (*Strenght* dan *Opportunities*). Strategi ini memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk meraih peluang yang ada pada lingkungan eksternal, guna memperoleh keuntungan bagi perusahaan serta mengatasi ancaman

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet

Berdasarkan dari hasil identifikasi kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman, maka dapat disusun matriks SWOT. Formulasi matriks SWOT akan memberikan berbagai alternatif strategi diantaranya strategi S-O, Strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T. Dalam perumusan matriks SWOT yang dilakukan untuk Usaha Sarang Burung Walet juga harus dapat merumuskan strategi yang dapat diterapkan kedalam Usaha Sarang Burung Walet. Analisis strategi pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi Usaha Sarang Burung Walet dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Dalam analisis SWOT yang dibuat ini terdapat beberapa strategi yang efektif untuk dijalankan yang belum pernah dilakukan oleh Usaha Sarang Burung Walet. Perumusan alternatif strategi dibuat berdasarkan persetujuan dan wawancara dengan Pengusaha Sarang Burung Walet, sehingga alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi usaha saat ini. Formulasi strategi dengan menggunakan matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 10 berikut ini :

Tabel 10. Matriks SWOT Usaha Sarang Burung Walet

IFAS EFAS	Strengths (S) <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi Strategis • Tingginya khasiat sarang burung walet • Potensi burung walet • Pemeliharaan dan perawatan burung walet yang cukup mudah 	Weaknesses (W) <ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran masih terfokus disatu tempat • Sulitnya mendatangkan burung walet • Dibutuhkan modal yang besar
Opportunities (O) <ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan konsumsi sarang burung walet yang tinggi • Kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar • Produksi yang masih dapat ditingkatkan • Harga jual dipasaran yang tinggi 	Strategi SO <ul style="list-style-type: none"> • Pemilihan lokasi usaha yang strategis • Memenuhi kebutuhan pasar secara maksimal • Membangun bangunan rumah walet yang baru dengan pengelolaan yang baik 	Strategi WO <ul style="list-style-type: none"> • Memperluas pemasaran sarang burung walet hingga keseluruh Indonesia • Menjaga kualitas sarang burung walet • Menjaga stabilitas permintaan pasar
Threats (T) <ul style="list-style-type: none"> • Nilai tukar dolar yang berubah-ubah • Serangan hama • Perubahan musim 	Strategi ST <ul style="list-style-type: none"> • Memantau situasi kurs dolar • Tetap menjaga kualitas sarang agar tidak mengecewakan eksportir • Lebih memperhatikan bangunan rumah walet terhadap serangan hama 	Strategi WT <ul style="list-style-type: none"> • Menjaga kualitas sarang agar tetap memiliki kualitas bagus • Menekan biaya pembangunan • Menjaga bangunan rumah walet dan sarang burung walet dari serangan hama

Sumber : Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan hasil analisis Tabel 10 menunjukkan strategi pengembangan usaha sarang burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut sebagaimana dijelaskan dalam hasil matriks SWOT berikut ini :

1. Strategi SO (Mendukung Strategi *Growth*)

Strategi ini dibuat dengan cara memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang digunakan dalam strategi pengembangan usaha sarang burung walet yaitu :

- a. Pemilihan lokasi usaha yang strategis
- b. Memenuhi kebutuhan pasar secara maksimal
- c. Membangun bangunan rumah walet yang baru dengan pengelolaan yang baik
- d. Saluran pemasaran lebih di tingkatkan

2. Strategi ST (Mendukung Strategi *Diversifikasi*)

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman. Strategi ST yang digunakan dalam pengembangan usaha sarang burung walet yaitu :

- a. Memantau situasi kurs dolar
- b. Tetap menjaga kualitas sarang agar tidak mengecewakan eksportir
- c. Lebih memperhatikan bangunan rumah walet terhadap serangan hama

3. Strategi WO (Mendukung Strategi *Turn-Around*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO yang digunakan dalam pengembangan usaha sarang burung walet yaitu :

- a. Memperluas pemasaran sarang burung walet hingga keseluruh Indonesia
- b. Menjaga kualitas sarang burung walet
- c. Meningkatkan produksi secara maksimal
- d. Menjaga stabilitas permintaan pasar

4. Strategi WT (Mendukung Strategi *Defensif*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *Defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT yang digunakan dalam pengembangan usaha sarang burung walet yaitu :

- a. Menjaga kualitas sarang agar tetap memiliki kualitas bagus
- b. Menekan biaya pembangunan
- c. Menjaga kesehatan lingkungan
- d. Menjaga bangunan rumah walet dan sarang burung walet dari serangan hama

Pengambilan Keputusan

Dari rumusan Matriks SWOT selanjutnya dilakukan Analisis model kuantitatif perumusan strategi. Mendasari pada jumlah nilai skor pada masing-masing faktor yang digambarkan model kuantitatif rumusan strategi berikut :

Tabel 11. Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif

IFAS EFAS	<i>Strengths (S) / Kekuatan</i>	<i>Weakness (W) / Kelemahan</i>
<i>Opportunities (O) (Peluang)</i>	Strategi SO, Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang = 5,39	Strategi WO, Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang = 3,05
<i>Treaths (T) (Ancaman)</i>	Strategi ST, Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman = 3,33	Strategi WT, Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman = 0,99

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Tabel 11 diatas menunjukkan bahwa strategi SO yang mempunyai nilai skor tertinggi yaitu 5,39. Strategi ini diambil atas dasar hasil dari analisis matriks SWOT dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi yang akan digunakan dalam pengembangan usaha sarang burung walet di

Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir yaitu strategi SO dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebagai berikut :

1. Pemilihan lokasi usaha yang strategis

Lokasi usaha burung walet sangat perlu diperhatikan diantaranya daerah yang dekat dengan sumber makanan burung walet, burung walet akan senang dan betah tinggal di gedung atau rumah jika berada dekat dengan sumber makanan walet. Daerah lintasan walet yang seringkali dilewati oleh kawanan burung walet juga cocok untuk mendirikan bangunan burung walet.

2. Memenuhi kebutuhan pasar secara maksimal

Melihat permintaan akan sarang burung walet yang tinggi sebaiknya peternak harus bisa menyesuaikan permintaan pasar akan sarang burung walet ini, jika sarang burung walet yang ada di bangunan rumah walet di panen secara keseluruhan, maka regenerasi burung walet akan habis karena tidak adanya tempat burung walet untuk bertelur. Oleh sebab itu peternak harus memanen sarang burung walet yang tidak lagi dihuni oleh burung walet, sehingga populasi burung walet tetap terjaga. Untuk memenuhi kebutuhan pasar para peternak harus memanen sarang secara tepat waktu dan tidak memanen sarang walet dengan sistem rampas.

3. Membangun bangunan rumah walet yang baru dengan pengelolaan yang baik

Jika hasil produksi sarang burung walet mengalami peningkatan yang cukup signifikan maka sebaiknya para peternak hendakla menambah gedung burung walet jika tidak maka akan dipastikan burung walet akan bersarang di gedung pesaing usaha sarang burung walet. Jika penambahan gedung burung walet yang

baru harus di kelola dengan maksimal agar mendapat hasil produksi yang memiliki kualitas yang baik sehingga harga jual dapat meningkat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha burung walet memiliki kekuatan yang dapat dipakai pada strategi tertentu serta memanfaatkan peluang yang tepat dan secara bersamaan meminimalkan atau menghindari kelemahan dan ancaman yang ada. Posisi ini sangat menguntungkan bagi para pengusaha dengan memperbaiki kemampuan dan pengalaman yang dimiliki untuk meningkatkan kualitas sehingga mampu bersaing dalam menghadapi persaingan dari berbagai daerah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa :

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diperoleh maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil produksi sarang burung walet peternak sebanyak 3 Kg dengan harga jual rata-rata Rp. 12.000.000 maka di dapat oleh peternak sebesar Rp. 36.000.000 biaya yang harus dikeluarkan oleh peternak sebesar Rp. 5.912.900 dan keuntungan yang diperoleh peternak sebesar Rp. 30.087.100.
2. Faktor lingkungan internal dalam usaha burung walet yaitu kekuatan (lokasi strategis, harga sarang yang mahal, potensi burung walet, persaingan yang sedikit). Kelemahan (pemasaran masih terfokus di satu tempat, sulitnya mendatangkan burung walet, dibutuhkan modal yang besar). Sedangkan Faktor lingkungan eksternal dalam usaha burung walet yaitu peluang (kebutuhan konsumsi akan sarang burung walet yang tinggi, kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar, produksi yang masih dapat ditingkatkan, harga jual dipasaran yang tinggi). Ancaman (nilai tukar dolar yang berubah-ubah, serangan hama dan perubahan musim).
3. Dalam strategi pengembangan usaha burung walet di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir. Yang dilakukan adalah strategi SO yaitu :(1) Pemilihan lokasi usaha yang strategis. (2) Memenuhi kebutuhan pasar secara maksimal. (3) Membangun bangunan rumah walet yang baru dengan pengelolaan yang baik. (4) Saluran pemasaran lebih ditingkatkan.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, disarankan bagi usaha sarang burung walet agar :

1. Setiap peternak sarang burung walet hendaknya saling bekerjasama dalam melakukan penjualan sarang burung walet, sehingga sarang burung walet yang dijual nantinya dapat dipilih sesuai dengan kualitas sehingga harga jual yang didapatkan akan jauh lebih mahal dibandingkan dengan harga jual tidak menentukan kualitas ataudijual keseluruhan.
2. Sebaiknya pemerintah daerah juga ikut berperan penting dalam memberikan suatu ide-ide untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha burungwalet.

DAFTAR PUSTAKA

- Abeng, K., 2004. *Memancing Walet dengan Sarang Kertas*. Penebar Swadaya Depok.
- Anonymus, 2002. *Budidaya Walet*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Assauri, 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Aidhil, 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet di Kelurahan Macege Kecamatan Tanete Riattang Barat Kabupaten Bone*. (Skripsi). Makasar : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Volume dan Nilai Ekspor Sarang Walet Di Indonesia*.
- Boediono. 1998. *Memproduksi Sarang Walet Kualitas atas*. Penebar Swadaya Jakarta.
- Budiman, A., 2002. *Menetaskan Burung Walet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Budiman, A., 2005. *Budidaya dan Bisnis Sarang Walet*. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Budiman, A., 2008. *Memproduksi Sarang Walet Kualitas atas*. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- David, FR. 2010. *Manajemen Strategis : Konsep*. Edisi Keduabelas. Jakarta: salemba Empat.
- Dewi, A.T., 2018. *Analisis Strategi Pemasaran Bouquet Bunga* (Skripsi). Medan: Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Eka, S., 2018. *Strategi Pemasaran Burung Walet di Desa Muara Telake Kecamatan Longkali Kabupaten Paser*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 6, Nomor 2, 2018. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
- Hanifah, H. M dan A. M. Saefuddin. 1986. *Tata Niaga Hasil Perikanan* Universitas Indonesia.
- Iswanto, H., 2002. *Walet : Budidaya dan Aspek Bisnisnya*. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Nazaruddin dan Widodo, A., 2000. *Sukses Merumahkan Walet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Novianthi, Vita. 2011. *Analisis Strategi Pemasaran pada Wid Florist Bogor* (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Nuradiya, 2019. *Analisis QSPM Peternakan Burung Walet di Kabupaten Situbondo*. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. ISSN :2477-3166. 2019. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri Kediri.

- Prawirokusumo, S. 1990. Ilmu Usaha Tani. BPFE. Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2014. Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building.
- Riyanto, B. 1993. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yayasan Badan Penerbit. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Taslim, H. 2002, *Trading Sarang Walet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Teken, I, B dan Asnawi, S. 1997. Teori Ekonomi Mikro. Departemen Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Peternakan Institusi Pertanian Bogor. Bogor.
- Trubus. 2005. *Panduan Lengkap Walet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Trubus, H. 2009. *Budidaya Walet Pengalaman Langsung Para Pakar dan Praktisi*.Seri 2. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Wibowo, A. 2009. *Panduan Lengkap Walet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Winardi. 1992. Harga dan Penetapan Harga dalam Bidang Pemasaran (Marketing). PT Citra Aditiya Bhakti. Bandung.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Responden.

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan	Status	Jumlah Tanggungan
1	Musarowadi	51	SD	Menikah	3
2	Midun	47	SD	Menikah	3
3	Jumari	54	SMA	Menikah	2
4	Sugeng	48	SMA	Menikah	2
5	Kahat	56	SMP	Menikah	5
6	Sisu	43	SMA	Menikah	4
7	Warsono	39	SMP	Menikah	5
8	Sukiman	45	SMP	Menikah	2
9	Karianto	41	SMA	Menikah	3
10	Roni	38	SMA	Menikah	3
11	Amat	52	SD	Menikah	5
12	Kacung	46	SD	Menikah	3
13	Widodo	55	SMA	Menikah	4
14	Rahmat	44	SMP	Menikah	3
15	Anto	49	SMA	Menikah	3
16	Riadi	50	SD	Menikah	4
Total		758	16	16	54
Rataan		47	SMA	Menikah	3

Sumber : Data Primer diolah, 2020

Lampiran 2. Penerimaan Bobot Strategi Internal dan Eksternal SWOT

Cara membaca perbandingan dimulai dari variable pada baris 1 (huruf cetak miring) terhadap kolom 1 (huruf cetak tegak), lalu variable pada baris 2 terhadap kolom 1, dan seterusnya secara konsisten. Untuk menentukan bobot setiap variable digunakan skala 1, 2 dan 3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah :

- 1 : jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal
- 2 : jika indikator horizontal sama penting dibandingkan indikator vertikal
- 3 : jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan indikator vertikal

Pembobotan geometris faktor internal Usaha Sarang Burung Walet

HASIL RATA-RATA PERHITUNGAN NILAI GEOMETRIS IFAS							
	A	B	C	D	E	F	G
A		0,95	1,53	1,34	2,73	4,50	5,64
B	5,65		5,40	3,99	5,52	3,95	2,55
C	3,98	0,71		2,86	4,07	5,82	5,22
D	4,72	2,46	2,62		4,97	5,21	4,43
E	3,20	0,90	2,10	1,14		1,64	0,92
F	1,72	2,09	0,62	1,44	1,06		0,93
G	0,95	2,91	1,29	1,27	1,84	1,99	
TOTAL	21,21	11,01	14,55	13,04	21,20	24,11	20,69

- A. Lokasi Strategis
- B. Harga Sarang yang Mahal
- C. Potensi Burung Walet
- D. Persaingan yang Sedikit
- E. Pemasaran Masih Terfokus di Satu Tempat
- F. Sulitnya Mendatangkan Burung Walet
- G. Dibutuhkan Modal yang Besar

Pembobotan Normaslisasi faktor internal Usaha Sarang Burung Walet

NORMALISASI FAKTOR INTERNAL IFAS								RATA-RATA
	A	B	C	D	E	F	G	
A	0,05	0,09	0,10	0,10	0,13	0,19	0,27	0,13
B	0,27	0,09	0,37	0,31	0,26	0,16	0,12	0,23
C	0,19	0,06	0,07	0,22	0,19	0,24	0,25	0,18
D	0,22	0,22	0,18	0,08	0,23	0,22	0,21	0,20
E	0,15	0,08	0,14	0,09	0,05	0,07	0,04	0,09
F	0,08	0,19	0,04	0,11	0,05	0,04	0,04	0,08
G	0,04	0,26	0,09	0,10	0,09	0,08	0,05	0,10
TOTAL	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Pembobotan geometris faktor eksternal Usaha Sarang Burung Walet

HASIL RATA-RATA PERHITUNGAN NILAI GEOMETRIS EFAS							
	A	B	C	D	E	F	G
A		1,78	2,53	4,31	2,47	5,30	3,69
B	4,20		4,18	5,10	4,13	5,15	4,43
C	4,18	1,87		4,01	4,73	4,48	3,28
D	1,86	1,13	1,50		5,16	4,80	6,69
E	3,65	2,65	2,35	1,49		1,93	1,07
F	2,42	1,12	1,63	0,85	1,28		1,16
G	1,72	2,29	3,38	2,40	1,86	1,89	
TOTAL	19,03	11,83	16,58	19,17	20,63	24,55	21,31

- A. Kebutuhan pasar akan sarang burung walet yang tinggi
- B. Kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar
- C. Produksi yang masih dapat ditingkatkan
- D. Harga jual dipasaran yang tinggi
- E. Nilai tukar dolar yang berubah-ubah
- F. Serangan hama
- G. Perubahan musim

**Lampiran 3. Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet
(Kekuatan)**

No	Nama	Faktor Internal (<i>Strenght</i>)			
		S1	S2	S3	S4
1	Musarowadi	4	4	4	3
2	Midun	4	4	4	4
3	Jumari	4	4	3	3
4	Sugeng	4	4	4	3
5	Kahat	4	3	4	4
6	Sisu	4	3	4	4
7	Warsono	4	4	4	4
8	Sukiman	4	4	3	4
9	Karianto	4	3	4	4
10	Roni	4	4	3	4
11	Amat	4	4	3	3
12	Kacung	4	3	3	4
13	Widodo	4	4	4	4
14	Rahmat	4	3	4	4
15	Anto	4	4	3	4
16	Riadi	4	4	4	4
Total		64	59	58	60
Rataan		4	3,687	3,625	3,75

Sumber: Data Primer diolah, 2020

**Lampiran 4. Kuisiener Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet
(Kelemahan)**

No	Nama	Faktor Internal (<i>Weakness</i>)		
		W1	W2	W3
1	Musarowadi	1	2	2
2	Midun	3	1	2
3	Jumari	2	1	1
4	Sugeng	2	2	3
5	Kahat	1	3	1
6	Sisu	2	2	3
7	Warsono	1	2	2
8	Sukiman	3	2	3
9	Karianto	3	3	2
10	Roni	1	2	1
11	Amat	2	2	1
12	Kacung	1	3	2
13	Widodo	3	1	1
14	Rahmat	2	3	2
15	Anto	1	1	2
16	Riadi	2	2	1
Total		30	32	29
Rataan		1.81	2	1.87

Sumber : Data Primer diolah, 2020

**Lampiran 5. Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet
(Peluang)**

No	Nama	Faktor Eksternal (<i>Opportunity</i>)			
		O1	O2	O3	O4
1	Musarowadi	4	3	4	4
2	Midun	4	4	4	3
3	Jumari	4	4	3	3
4	Sugeng	4	4	4	4
5	Kahat	3	4	4	3
6	Sisu	4	4	3	4
7	Warsono	3	3	3	4
8	Sukiman	3	3	4	3
9	Karianto	4	4	4	4
10	Roni	4	4	3	3
11	Amat	3	3	4	3
12	Kacung	4	4	3	4
13	Widodo	3	4	4	3
14	Rahmat	4	4	4	4
15	Anto	4	4	3	3
16	Riadi	4	4	3	4
Total		59	60	57	56
Rataan		3.68	3.75	3.5	3.56

Sumber : Data Primer diolah, 2020

**Lampiran 6. Kuisisioner Strategi Pengembangan Sarang Burung Walet
(Ancaman)**

No	Nama	Faktor Eksternal (<i>Threats</i>)		
		T1	T2	T3
1	Musarowadi	1	1	2
2	Midun	3	1	2
3	Jumari	1	1	3
4	Sugeng	2	2	2
5	Kahat	2	3	1
6	Sisu	1	3	3
7	Warsono	2	1	3
8	Sukiman	2	3	2
9	Kariantto	2	2	1
10	Roni	3	1	1
11	Amat	1	2	1
12	Kacung	2	2	3
13	Widodo	1	3	1
14	Rahmat	1	1	2
15	Anto	3	3	1
16	Riadi	2	3	2
Total		29	32	30
Rataan		1.87	2	1.81

Sumber : Data Primer diolah, 2020

Lampiran 7. Perhitungan Awal Pendapatan Peternak

Bangunan

- Batu bata
20.000 x Rp. 750 Rp. 15.000.000
- Pasir
36 Kubik x Rp. 300.000 Rp. 10.800.000
- Batu Koral
16 Kubik x Rp. 500.00 Rp. 8.000.000
- Semen
250 Sak x Rp. 60.000 Rp. 15.000.000
- Besi 10 mm
100 Batang x Rp. 75.000 Rp. 7.500.000
- Besi 6 mm
70 Batang x Rp. 20.000 Rp. 1.400.000
- Kawat Ikat
25 Kg x Rp. 23.000 Rp. 575.000
- Kayu Steger
400 Batang x Rp. 8.000 Rp. 3.200.000
- Papan
6 Kubik x Rp. 2.500.000 Rp. 15.000.000
- Pipa PVC 2 Inchi
12 Buah x Rp. 35. 000 Rp. 420.000
- Paku
25 Kg x Rp. 18.000 Rp. 450.000
- L BO 2 Inchi
120 Buah x Rp. 4.500 Rp 540.000
- Seng 6 Kaki
100 Keping x Rp.60.000 Rp. 6.000.000
- Kayu Kaso
1 Kubik x Rp. 2.500.000 Rp. 2.500.000
- Biaya Tukang
Rp. 500.000.000/m X 200 m² Rp. 100.000.000

• Biaya Tidak Terduga	Rp. 10.000.000
Total Bangunan	Rp. 196.358.000
Tanah	
• 200 m ² x Rp. 50.000/m	Rp. 10.000.000
Total Harga Tanah	Rp.10.000.000
Peralatan	
• Speaker 20 Buah x Rp. 25.000	Rp. 500.000
• Audio	Rp. 1000.000
• Kabel 200 m x Rp. 3000	Rp. 60.000
• Tangga Lipat	Rp. 150.000
• Skrap	Rp. 20.000
• Senter Kepala	Rp. 50.000
Total Peralatan	Rp. 1.750.000
Modal Kerja	
Racun hama	
• Obat serangga	Rp. 35.000
• Racun Tikus	Rp. 10.000
Total Racun Hama	Rp. 45.000
Pajak SPTT	
• 3 Bulan x Rp. 100.000	Rp. 300.000
Pajak PBB	Rp. 2.000.000

$$\frac{\text{Harga awal} - \text{Harga akhir} = \text{Rp. 50.000} - \text{Rp. 35.000}}{\text{Masa pakai} \quad \quad \quad 5}$$

$$= \text{Rp. 3.000/Tahun}$$

Total Penyusutan Peralatan = Rp. 9.000

Total Penyusutan

Bangunan	Rp. 3.567.900
Tangga Lipat	Rp. 5.000
Skrap	Rp. 1.000
Senter Kepala	Rp. 3.000

Total Jumlah Penyusutan Rp. 3.576.900

Lampiran 8. Data Perhitungan Keuntungan Usaha Sarang Burung Walet

Modal Tetap

- Bangunan	Rp. 196.358.000
- Tanah	Rp. 10.000.000
- Peralatan	Rp. 1.750.000

Total Modal Tetap **Rp. 208.135.000**

Modal Kerja

- Racun Hama	Rp. 45.000
- Pajak SPTT	Rp. 300.000
- Pajak PBB	Rp. 2.000.000

Total Modal Kerja **Rp. 2.345.000**

Total Modal Keseluruhan = Total Modal Tetap + Total Modal Kerja

= Rp. 208.135.000 + Rp. 2.345.000

= Rp. 210.480.000

Penerimaan (TR)

- Penjualan Sarang Walet	Rp. 36.000.000
--------------------------	----------------

Biaya Produksi

Biaya Tetap (Fixed Cost)

- Penyusutan Bangunan	Rp. 3.567.900
- Pajak SPT	Rp. 300.000
- Pajak PBB	Rp. 2.000.000

Total Biaya Tetap **Rp. 5.867.900**

Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost)

- Obat Serangga	Rp. 35.000
- Racun Tikus	Rp. 10.000
	<hr/>

Jumlah Biaya Tidak Tetap **Rp. 45.000**

Total Biaya Produksi (TC) = Biaya Tetap + Biaya Tidak Tetap

$$= \text{Rp. 5.867.900} + \text{Rp. 45.000}$$

$$= \text{Rp. 5.912.900}$$

Pendapatan Bersih Peternak Sarang Burung Walet

$$I = TR - TC$$

$$= \text{Rp. 36.000.000} - \text{Rp. 5.912.900}$$

$$= \text{Rp. 30.087.100}$$

Lampiran 9.Kuisisioner.**KUESIONER PENELITIAN****STRATEGI PENGEMBANGAN SARANG BURUNG WALET DI
KECAMATAN KUBU KABUPATEN ROKAN HILIR**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Wahyu Dana Syahputra

NPM : 1604300073

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Instansi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Kuesioner Penelitian

A. Karakteristik Responden

Nama :
 Alamat :
 Usia :
 Jenis Kelamin :
 Pendidikan :
 Pekerjaan :
 Status :
 Jumlah Tanggungan :

B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudra/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :

SS	: Sangat Setuju	(4)
S	: Setuju	(3)
TS	: Tidak Setuju	(2)
STS	: Sangat Tidak Setuju	(1)

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

TUJUAN KUESIONER PENELITIAN

1. Berapa hasil yang anda peroleh dalam satu kali panen (bulan/tahun) sarang burung walet?

Jawab :

.....

2. Berapa harga rata-rata sarang burung walet yang anda jual?

Jawab :

.....

3. Berapa besar biaya yang anda keluarkan dalam perawatan rumah walet dalam satu periode panen (bulan/tahun) sarang burung walet?

Jawab :

.....

4. Berapa biaya yang anda keluarkan dalam penggunaan arus listrik dalam satu periode (bulan/tahun) panen sarang burung walet?

Jawab :

.....

5. Berapa besar pengeluaran anda dalam mengendalikan hama burung walet?

Jawab :

6. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan dalam proses panen sarang burung walet?

Jawab :

Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
KEKUATAN(STRENGTH)					
1	Lokasi Strategis				
2	Harga Sarang yang Mahal				
3	Potensi Burung walet				
4	Persaingan yang Sedikit				
KELEMAHAN (WEAKNESS)					
1	Pemasaran masih terfokus di satu tempat				
2	Sulitnya mendatangkan burung walet				
3	Dibutuhkan modal yang besar				

Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
PELUANG (OPPORTUNITIES)					
1	Kebutuhan pasar akan sarang burung walet yang tinggi				
2	Kompetitor yang terbatas dan permintaan pasar yang besar				
3	Produksi yang masih dapat ditingkatkan				
4	Harga jual dipasaran yang tinggi				
ANCAMAN (THREATS)					
1	Nilai tukar dolar yang berubah-ubah				
2	Serangan hama				
3	Perubahan musim				

.....,.....2020

(.....)

Saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kerjasama dan partisipasi Bapak/Ibu dalam pengisian kuisioner penelitian ini. Semoga bermanfaat. Amin