

## **Analisis Lingkungan Bisnis dan Harga Jual terhadap Minat Pengusaha Budidaya Sarang Burung Walet di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah**

Salmiyah<sup>1</sup>, Emy Rahmawati<sup>2</sup>, Siti Rusidah<sup>2</sup>

1. Mahasiswa Megister Ilmu Administrasi Bisnis, Fisip Unlam Banjarmasin

2. Dosen Megister Ilmu Administrasi Bisnis, Fisip Unlam Banjarmasin

Jl. Brigjen H. Hasan Basry Banjarmasin 70123

Telp/Fax (0511) 3304595, 3304968 [salmiyah160981@gmail.com](mailto:salmiyah160981@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*Beriwit village is one of the few villages in Murung raya district which swallow nest population is very abundant. This study aims to determine and analyze the environment and selling price to the interests of swallow entrepreneurs in Beriwit Village.*

*The results of this study show that, SWOT matrix and quadrant shows the right strategy is to use SO strategy. If it is further elaborated, it can be obtained that the SO strategy produces several strategies that can be implemented to increase the productivity of the wallet nest so that entrepreneurs can optimize their profits in the future.*

*The conclusion from the research is that the cultivation of swallow nest in the area of Beriwit village is a very profitable business with a significant average production rate increase and the income obtained is fairly stable in 2015 until the year 2018.*

*Keywords: Environment, Selling Price, Interest.*

### **1. Latar Belakang**

Pertumbuhan dan perkembangan kota selalu berkaitan dengan perubahan fisik kota yang pada akhirnya akan mempengaruhi tata ruang kota. Dengan adanya pertumbuhan ekonomi, suatu kota cenderung untuk tumbuh, ukurannya bertambah dan strukturnya berubah. Bertambahnya keutuhan ruang sangat dibutuhkan akibat pesatnya laju aktifitas pembangunan diberbagai bidang.

Selama ini kegiatan usaha kecil hanya memanfaatkan keunggulan komparatif dengan mengandalkan kelimpahan sumberdaya yang dimiliki dan hasilnya tidak sesuai dengan harapan. Usaha kecil masih akrab dengan kemiskinan, karena tingkat pendapatan masih rendah.

Sejalan dengan upaya pengembangan agroindustri tersebut, maka pada subsistem perlu dilakukan diversifikasi jenis usaha yang mampu menangkap peluang pasar sekaligus mampu meminimalisir masalah yang ada pada kegiatan usaha, seperti keterbatasan lahan, aksesibilitas terhadap pasar, dan sebagainya. Salah satu komoditas agribisnis yang mempunyai peluang pasar besar terutama pasar ekspor dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi adalah sarang burung walet.

Di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Provinsi

Kalimantan Tengah usaha sarang burung walet merupakan hal yang tergolong masih baru sejak 5 (lima) tahun terakhir ini, karena sebelumnya para pengusaha sarang burung walet mengelola sarang burung walet yang hanya berada di Gua-gua yang ada didaerah Bahio wilayah Tumbang Olong Kecamatan Uut Murung dan Jojang Parit Wilayah Busang Kecamatan Seribu Riam, yang tingkat resikonya sangat tinggi dan tebing-tebing cadas dalam gua yang gelap gulita, baik gua di bukit kapur maupun gua di tebing yang curam, Burung walet yang hidup di alam bebas dan meletakkan sarangnya di dalam gua. Burung walet bersarang pada langit-langit gua yang lokasinya membahayakan dan sulit untuk dijangkau manusia.

Meskipun posisi sarang yang letaknya sangat sulit dijangkau hal itu tidak menyurutkan aksi para pencari atau pemburu sarang burung. Akibat dari campur tangan manusia burung walet merasa terganggu mengingat biasanya para pemburu melakukan pemetikan sarang secara terus menerus akibatnya sarang burung walet semakin lama semakin berkurang, dengan teknik membangun rumah sarang burung walet yang menyerupai gedung yang mana tingkat resikonya lebih rendah. Maka orang mulai mencoba untuk membudidayakan walet dengan cara membangun rumah walet. Banyaknya burung

walet yang terbang mengitari bangunan rumah dimanfaatkan oleh para peternak tersebut. Untuk memancing lebih banyak lagi biasanya peternak mengundang burung walet datang dengan memasang tape recorder yang berisi suara rekaman burung walet. Karena tingginya harga yang ditawarkan dan banyaknya permintaan, membuat menjamurnya usaha budidaya rumah sarang burung walet.

Harga sarang walet di pasaran dunia sangat tinggi untuk memenuhi permintaan pasar sehingga para pengusaha sarang burung walet mulai mengembangkan usaha rumahsarang burung walet. Pengembangan rumah sarang burung walet di Kelurahan Beriwit memiliki potensi yang sangat baik karena di dukung oleh kondisi alam yang terletak di pegunungan, perbukitan dan sungai. Kondisi topografi yang demikian antara lain menyebabkan udaranya terasa dingin dan agak lembab dengan curah hujan rata-rata sekitar 2.909 mm/tahun dan kelembaban nisbi (RH) sekitar 85%. Suhu pada siang hari rata-rata 26,5°C sedangkan pada malam hari rata-rata 23,2°C dengan hamparan hutan hujan tropis yang masih asli dengan keanekaragaman hayati yang tinggi. Terletak pada ketinggian 500-1.000 meter dari permukaan laut dan terletak pada tepi sungai barito serta memiliki sumber makanan yang melimpah merupakan tempat yang disukai burung walet. Untuk memulai usaha budidaya walet, ada beberapa faktor yang sangat penting untuk budidaya sarang burung walet, yaitu: "lokasi, iklim, kondisi lingkungan, bentuk bangunan, faktor makanan serta teknik memancing walet". Semua faktor ini sangat penting untuk keberhasilan budidaya sarang burung walet. Di samping itu, gedung burung walet harus seperti gua liar karena itulah habitat asli burung walet.

## **2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka ditarik rumusan masalah yaitu Bagaimana analisis lingkungan dan harga jual terhadap minat pengusaha budidaya sarang burung walet di kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah?

## **3. Tinjauan Pustaka/Kerangka Konseptual/Kerangka Teori**

Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok dalam suatu perusahaan untuk mempertahankan hidup dan untuk

mendapatkan laba/keuntungan. Kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen agar perusahaan tetap bisa berkembang, atau konsumen mempunyai pandangan baik terhadap perusahaan tersebut. Pengertian pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2008:6), merupakan proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.

Definisi yang paling luas yang dapat menerangkan secara jelas arti pentingnya pemasaran dikemukakan oleh Stanton (2000:4) Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Dari definisi di atas dapat diterangkan bahwa arti pemasaran jauh lebih luas dari arti penjualan. Pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen sampai dengan menentukan cara promosi dan penyaluran/penjualan produk tersebut. Jadi kegiatan pemasaran adalah kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan sistem. Saat ini, pemasaran harus dipahami tidak dalam pemahaman kunosebagai membuat penjualan "bercerita dengan menjual" tetapi dalam pemahaman modern yaitu memuaskan kebutuhan pelanggan. Menurut Kotler (2008:6), tujuan pemasaran adalah membuat penjualan tidak diperlakukan lagi. Penjualan dan iklan hanyalah bagian dari bauran pemasaran yang lebih besar seperangkat sarana pemasaran yang bekerja sama untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dan menciptakan hubungan dengan pelanggan.

Perusahaan yang sudah mulai mengenal dan memahami bahwa pemasaran merupakan faktor penting dalam mencapai kesuksesan perusahaan konsep pemasaran bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen. Menurut Kotler (1994:34), Konsep pemasaran adalah suatu orientasi terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan, didukung oleh suatu pemasaran secara terpadu yang ditujukan untuk membangkitkan kepuasan pelanggan sebagai kunci untuk memenuhi tujuan-tujuan

organisasi. Menurut Tjiptono (2008:22) konsep pemasaran (*marketing concept*) berpandangan bahwa kunci untuk mewujudkan tujuan organisasi terletak pada kemampuan organisasi dalam menciptakan, memberikan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan (*customer value*) kepada pasar sasaran secara lebih efektif dibandingkan pada pesaing. Tujuan akhir pemasaran adalah membantu organisasi mencapai tujuannya. Tujuan utama dalam perusahaan adalah mencari laba. Sedangkan tujuan lainnya adalah mendapatkan dana yang memadai untuk melakukan aktivitas-aktivitas sosial dan pelayanan publik.

Menurut Kotler (2008:5) mengungkapkan bahwa manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu untuk memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Sedangkan Enis dalam Buchari Alma (2009:130) mendefinisikan bahwa manajemen pemasaran ialah proses untuk meningkatkan efisiensi dan eektivitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau organisasi. Berdasarkan kedua definisi diatas maka manajemen pemasaran adalah ilmu dan seni yang mencakup analisis, perencanaan, implementasi, dan mengawasi segala kegiatan pemasaran dengan penekanan pada efektifitas dan efisiensi. Efektifitas mengandung arti memaksimalkan hasil yang hendak dicapai sesuai dengan rencana, sedangkan efisiensi adalah meminimumkan pengeluaran atau biaya yang harus dikeluarkan untuk mencapai hasil tersebut.

Lingkungan pemasaran adalah faktor-faktor dan kekuatan diluar bagian pemasaran yang memengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan sasaran. Lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan mikro dan lingkungan makro (Abdullah, 2016).

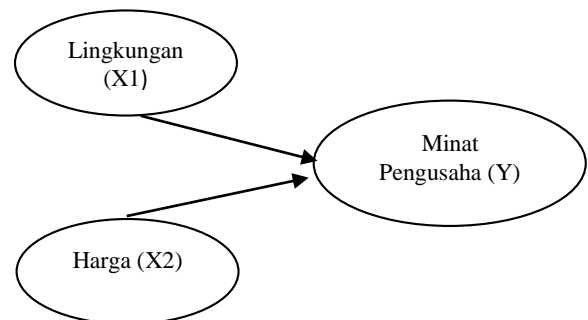
Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Menurut Guntur (2009:191) harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dan merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.

Menurut Alma (2007:169), harga adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan

produk lain, nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang, sekarang ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.

#### 4. Model Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan kajian pustaka yang telah dikemukakan sebelumnya maka model dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1.1 Model Penelitian  
Sumber: Data Diolah 2017

#### 5. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif serta dengan jenis deskriptif. Melalui pendekatan kualitatif maka penelitian ini ditujukan untuk menggambarkan keadaan yang sesungguhnya secara rinci dan aktual serta disesuaikan dengan masalah dan tujuan, penelitian ini digunakan dengan alasan bahwa fenomena yang diteliti memerlukan deskripsi dan analisa yang mendalam sehingga diharapkan dalam penelitian dapat ditemukan berbagai jawaban dan dapat mengungkapkan kejadian yang sesungguhnya di lapangan. Pendekatan kualitatif ini cocok dipakai untuk mengkaji fenomena sosial yang unik sebab pendekatan ini luwes dan tidak ketat sehingga banyak alternatif yang dapat digunakan untuk menjawab fenomena yang terjadi di lapangan.

Sesuai dengan fokus dan rumusan masalah penelitian maka penelitian yang dilakukan berlokasi di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah. Alasan penentuan lokasi penelitian di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah ini adalah karena maraknya pembudidayaan sarang burung wallet yang berkembang di

kelurahan ini, dan belum adanya penelitian yang dapat membantu pengembangan usaha ini agar mempunyai prospek agribisnis yang layak menjadi pilihan dengan pertimbangan dari berbagai faktor. Dengan waktu penelitian dari bulan Februari 2017 sampai dengan Agustus 2017.

Untuk mendapatkan data primer, dalam penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara. Wawancara dilakukan dengan narasumber yang merupakan pengusaha sarang burung walet di kelurahan Beriwit, Dinas Perijinan (untuk urusan perijinan mendirikan bangunan untuk sarang burung walet), warga sekitar tempat sarang burung walet didirikan.

Analisis data kualitatif dilakukan apabila data empiris yang diperoleh adalah data kualitatif berupa kumpulan berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka serta tidak dapat disusun dalam kategori-kategori/struktur klasifikasi. Data bias saja dikumpulkan dalam aneka macam cara (observasi, wawancara, inti sari dokumen, pita rekaman) dan biasanya diproses terlebih dahulu sebelum siap digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alat tulis), tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang biasanya disusun kedalam teks yang diperluas, dan tidak menggunakan perhitungan matematis atau statistika sebagai alat bantu analisis.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi. Dari hasil analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti:

a. Reduksi Data

Reduksi data bukanlah suatu hal yang terpisah dari analisis. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Kegiatan reduksi data berlangsung terus-menerus, terutama selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung atau selama pengumpulan data. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi, yaitu membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, dan menulis memo.

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan

mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Jadi dalam penelitian kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam melalui seleksi ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan dalam suatu pola yang lebih luas, dan sebagainya.

b. Triangulasi

Selain menggunakan reduksi data peneliti juga menggunakan teknik Triangulasi sebagai teknik untuk mengecek keabsahan data. Dimana dalam pengertiannya triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dalam membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2004:330)

Triangulasi dapat dilakukan dengan menggunakan teknik yang berbeda (Nasution, 2003:115) yaitu wawancara, observasi dan dokumen. Triangulasi ini selain digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data. Menurut Nasution, selain itu triangulasi juga dapat berguna untuk menyelidiki validitas tafsiran peneliti terhadap data, karena itu triangulasi bersifat reflektif.

Murti (2006) menyatakan bahwa tujuan umum dilakukan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, maupun *interpretative* dari sebuah riset. Dengan demikian triangulasi memiliki arti penting dalam menjembatani dikotomi riset kualitatif dan kuantitatif, sedangkan menurut Yin R.K, 2003 menyatakan bahwa pengumpulan data triangulasi (*triangulation*) melibatkan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penyajian data merupakan kegiatan terpenting yang kedua dalam penelitian kualitatif. Penyajian data yaitu sebagai sekumpulan informasi yang tersusun member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan (Ulber Silalahi, 2009: 340).

Penyajian data yang sering digunakan untuk data kualitatif pada masa yang lalu adalah dalam bentuk teks naratif dalam puluhan, ratusan, atau bahkan ribuan halaman. Akan tetapi, teks naratif dalam jumlah yang besar melebihi beban kemampuan manusia dalam memproses informasi. Manusia tidak cukup mampu memproses informasi yang besar jumlahnya kecenderungannya adalah

menyederhanakan informasi yang kompleks kedalam kesatuan bentuk yang disederhanakan dan selektif atau konfigurasi yang mudah dipahami.

Penyajian data dalam kualitatif sekarang ini juga dapat dilakukan dalam berbagai jenis matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Semuanya dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Jadi, penyajian data merupakan bagian dari analisis.

### c. Menarik Kesimpulan

Kegiatan analisis ketiga adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan-kesimpulan final akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan pemberi dana, tetapi sering kali kesimpulan itu telah sering dirumuskan sebelumnya sejak awal.

Dalam penelitian ini sampel adalah masyarakat dan para pengusaha sarang burung walet yang ada diwilayah Kelurahan Beriwit. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *stratified random sampling*. Umar (2003) mengatakan bahwa *stratified random sampling* merupakan metode pengambilan sampel dengan cara mengelompokkan suatu populasi yang dianggap heterogen menurut suatu karakteristik tertentu ke dalam beberapa subpopulasi sehingga tiap kelompok akan memiliki anggota sampel yang relatif homogen. Lalu tiap subpopulasi ini secara acak diambil anggota sampelnya. *Stratified random sampling* termasuk ke dalam kelompok pengambilan sampel probabilitas. Pengambilan sampel probabilitas/acak adalah suatu metode pemilihan sampel, di mana setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel. Dalam penelitian ini, setiap pengusaha atau masyarakat yang ada di Kelurahan Beriwit Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya memiliki peluang yang sama untuk dipilih menjadi sampel.

## 6. Analisis SWOT

Dalam penelitian tentang lingkungan dan harga terhadap minat pengusaha burung walet di kelurahan Beriwit, peneliti menggunakan pendekatan dengan teori Swot. SWOT adalah akronim untuk kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan eksternal perusahaan.

Menurut David (Fred R. David, 2008:8), Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis.

Kekuatan/kelemahan internal, digabungkan dengan peluang/ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.

Berikut ini merupakan penjelasan dari SWOT (David, Fred R., 2005:47) yaitu:

### 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 yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

### 2. Kelemahan (*Weakness*)

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

### 3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan-kecendrungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

### 4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan

pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

### **7. Keterbatasan Penelitian**

Didalam penelitian ini mungkin terdapat keterbatasan yang mungkin mempengaruhi hasil penelitian yang dilakukan, yaitu hasil analisis hanya melihat dari segi faktor lingkungan dan harga yang mempengaruhi para pengusaha untuk membudidayakan sarang burung walet. Selain itu juga, dari hasil wawancara dan observasi dilapangan masih banyak para pengusaha yang belum memperhatikan tentang kebersihan lingkungan sekitar rumah walet dan tidak menyadari akan halnya penyakit yang ditimbulkan oleh burung walet

### **8. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai pengaruh Lingkungan dan harga jual terhadap minat pengusaha budidaya sarang burung walet di Kelurahan Beriwit Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada usaha budidaya sarang walet di wilayah Kelurahan Beriwit merupakan usaha yang sangat menguntungkan dengan rata-rata produksi yang cukup signifikan tingkat kenaikannya dan pendapatan yang diperoleh terbilang stabil pada tahun 2015 sampai pada tahun 2018.
2. Usaha budidaya rumah sarang burung walet di wilayah Kelurahan Beriwit, merupakan wilayah yang cocok untuk rumah budidaya sarang burung walet. Populasi walet yang besar dan secara letak geografis sangat mendukung, didukung dengan banyaknya wilayah perkebunan, adanya sungai dan hutan

### **9. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang di ambil maka disarankan:

1. Bagi para pengusaha atau petani budidaya sarang burung walet, hendaknya memperdalam ilmu pengetahuan dengan mengikuti pelatihan-pelatihan dan membaca buku-buku tentang tatacara

budidaya sarang burung walet. Banyaknya kegagalan para pengusaha atau petani, diakibatkan kurangnya ilmu atau informasi tentang tatacara budidaya sarang burung walet.

2. Bagi pemerintah setempat, sudah seharusnya memberikan perhatian serius terkait banyaknya pengusaha atau petani budidaya sarang burung walet melakukan pembangunan rumah budidaya sarang burung walet, tanpa memahami aturan yang berlaku. Sehingga berdampak pada lingkungan sekitar, mengganggu kenyamanan bagi masyarakat lainnya. Karena, pembangunan rumah budidaya sarang burung walet di wilayah Kelurahan Beriwit, belum memiliki ijin mendirikan bangunan, ijin usaha dan ijin gangguan.
3. Bagi Pemerintah setempat, seharusnya melakukan pembinaan dan pelatihan terhadap pengusaha atau petani budidaya sarang burung walet. Baik dari segi tata cara pengelolaan hasil usaha, pengelolaan limbah dan pengelolaan keuangan. Sehingga nantinya, rumah budidaya sarang burung walet di wilayah Kelurahan Beriwit, bisa menjadi komoditi ekspor unggulan dan menjadi masukan atau pendapatan daerah dari sektor pajak.

### **Daftar Pustaka**

- Achmad, Zaenudin. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jilid 2. Cetakan Kedua. Jakarta: Penerbit Fajar.
- Boone, Louis E dan Kurtz, David L. (2002). *Pengantar Bisnis*. Jilid ke-1. Terjemahan Anwar Fadriansyah. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Buchori. (1991). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta. PT. Aksara Baru.
- Budiyuwono, Nugroho. 1995. *Pengantar Statistik dan Ekonomi Perusahaan*.
- Christina, S. 2012. *Kontribusi Pajak Sarang Burung Walet Terhadap Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Bangka Induk Daerah Tingkat II, Prediksi Pendapatan*
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategi. Buku 1*, Edisi kesepuluh. Jakarta :Salemba Empat.
- Delaney, Vincent, D. (2008). *Budidaya Sarang Burung Walet Di Jawa Timur*.
- Dewi Kurniati dan Ev Dolorosa. (2013). *Analisis Faktor Internal dan Eksternal Usaha Agribisnis Sarang Burung Walet Di Kota Pontianak*.

- di Kota Singkawang Tahun 2012.
- Ferrel, O.C and D, Harline. 2005. *Marketing Strategy*. Thomson Corporation, South Western.
- Gilarso, T. 2004. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, Yogyakarta: Kanisius. Grobogan. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Edisi Kedelapan.
- Kristsada, A. D. 2010. *Peningkatan Minat Membaca Pelajaran Bahasa Indonesia melalui Layanan Bimbingan Belajar dengan Teknik Diskusi Kelompok pada Siswa Kelas XI AP/AK SMK MARSUDI LUHUR 1 yogyakarta. Skripsi*. FIP-UNY
- Lestari, Wihelmina Shanti Eka, 2001. *Analisis Perkembangan Pendapatan Pajak*
- Mardiasmo. 2008. *Perpajakan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Maulana. A. 2012. *Analisis Potensi dan Upaya Pemungutan Pajak Sarang Walet*
- Mayani, Elli. 1996. *Analisis Perkembangan Pendapatan Pajak Daerah, Prediksi*
- Moleong, L. J. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosda karya.
- Mulyono, J. (2010). *Kajian Tentang Usaha Sarang Burung Walet Di Kabupaten Sampang*.
- Munizu, M. (2010). *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Di Sulawesi Selatan*.
- Murti, B., (2006), *Desain dan Ukuran Sampel Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif di Bidang Kesehatan*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta:123-125
- Nabila H, Zhafira., (2013), *The analisys of produck, price, place, promotion and service quality on custumers buying decision of convenience store: A survey of young adult in Bekasi, West Java, Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Bisnis*.
- Nanang. 2016. *Prediksi Pendapatan Usaha Sarang Burung Walet Di Sanggatta Kabupaten Kutai Timur*. Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945
- Nasution. 2003. *Metode Research*, Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Novitasari, R. (2012). *Pengaruh Faktor-Faktor Klimatik Terhadap Kelimpahan sarang Burung Walet (Aerodramus Fuciphagus) Di Kabupaten Kulon*
- Pasaribu. 1993. *Proses Belajar Mengajar*. Bandung : Tarsito.
- Pendapatan Pajak Daerah Serta Potensi Pendapatan Pajak Daerah. Progo.*
- Rangkuti, Fredd. 1997. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. Samarinda
- Samsul Arifin, M. (2011). *Distribusi Rumah Walet (Collocalia Sp) Di Kabupaten*
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung; PT. Refika Aditama.
- Singgih Santoso. 2006. *Pengaruh dan peningkatan minat pengusaha*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Tjiptono, Fandy. 2004. *Strategi Pemasaran*, Andi, Yogyakarta. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.