

DOI : <https://doi.org/10.24123/jbt.v6i1.4821>

STRATEGI PEMASARAN SARANG BURUNG WALET DI LAMONGAN MELALUI KARAKTERISTIK KERJA

Mellyta Wandha Chyaning¹, Isa Anshori²

¹Universitas Muhammadiyah Sidoarjo; Sidoarjo, Indonesia, ²Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya; Surabaya, Indonesia

Email : mellyta.wandha24@gmail.com¹, isaanshori67@gmail.com²

Abstract

The management is changing quite radically, which is the change from a traditional model to a Total Quality Management (TQM) or what is often referred to as a management strategy. A strategy like this could demand an advantage in the matter speed, agility, learning, and employee competence. The study is an evaluation of implementing a management strategy carried out by owners of businesses swallow's nest (Collacalia sp) in the Lamongan to enhance employee empowerment to create good job perception. Research on this swifts' nest factory, according to the measurement of how the employees performance is focused on the work characteristics, includes the agility of an employee in cleaning the swallow's nest it self, and maintrining the quality of the swallow's nest which will eventually be sent out of the city for people to eat. The results of this study conclude that according to the measuring of how imployees performance on indicators for knowing how and what work is assessed both by them selves and by co workers. For the indicators it is a joint operation of inter-section employees, as well as between employees and above.

Keywords: work characteristic, empowerment, employee competence

Pendahuluan

Burung walet (*Collacalia sp*) adalah suatu jenis burung yang dikenal pertama kali oleh masyarakat dikarenakan memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi. Nilai ekonomis yang dimaksud ini terletak pada permintaan konsumen yang tinggi serta harga yang tinggi terhadap sarang burung walet ini. Sarang burung walet seperti ini dipercaya oleh sebagian besar masyarakat mempunyai khasiat sebagai obat dari berbagai penyakit yang dialami setiap orang, obat awet muda serta sebagai obat kuat, selain itu juga memiliki rasa yang disukai oleh sebagian besar konsumen.

Burung walet ini mempunyai beberapa ciri khas yang tidak dimiliki oleh burung lainnya. Salah satu diantaranya yaitu dapat melakukan semua aktivitasnya di udara seperti makan dan bereproduksi, sehingga membuat burung walet ini sering disebut sebagai burung layang-layang. Selain ciri khas tersebut, terdapat juga ciri khas yang paling menonjol adalah mempunyai kemampuan dalam menghasilkan sarang yang berasal dari air liurnya yang digunakan oleh burung walet untuk meletakkan telur-telurnya. Sebagian

orang sangat berharap menjadi kaya dari air liur burung walet tersebut karena harga sarang burung walet mencapai belasan juta rupiah tiap kilogramnya. Indonesia sendiri adalah salah satu produsen sarang walet terbesar di dunia. Diketahui lebih dari 75% sarang walet yang tersebar di dunia berasal dari Indonesia. Sarang walet rumahan sendiri mencapai 98% menguasai pasokan pasar dunia karena bentuknya yang bersih, lebih putih dan tidak begitu tebal. Sementara di Malaysia memegang pasar sarang walet hitam karena kualitasnya jauh lebih baik dibandingkan dengan sarang burung walet hitam yang di ekspor dari negara lain.

Sarang burung walet ini banyak diminta oleh para pengimpor, negara terbesar saat ini yang meminati sarang walet yaitu salah satunya Hongkong dan Amerika Serikat. Sementara jangkauan pemasaran sarang walet asal Indonesia adalah Hongkong, China, Taiwan, Singapura, serta Kanada. Sekitar 80% pasar sarang walet dipasok oleh produsen asal Indonesia. Sarang burung walet ini mempunyai harga yang berbeda-beda. Untuk harga sarang walet hitam mencapai Rp 3.500.000,00/kg, harga sarang walet warna putih bisa mencapai Rp. 12.000.000,00/kg, sarang rumput/seriti harganya bisa mencapai Rp 2.500.000,00/kg, sementara sarang walet rumahan yang berwarna putih harganya mencapai Rp 17.000.000,00/kg. harga sarang walet yang disebutkan tersebut dapat berubah setiap waktunya tergantung dari negosiasi yang ditawarkan oleh para pengusaha sarang tersebut kepada para importir. Harga sarang walet yang pernah mencapai Rp 17.500.000,00/kg membuat para investor berbondong-bondong untuk memiliki usaha seperti ini.

Lamongan ini dirasa memiliki faktor-faktor yang sangat mendukung salah satunya sebagai tempat lapangan pekerjaan para warga dengan sistem kerja sebagai pembersih bulu sarang walet. Salah satu syarat dari keberhasilan dalam pekerjaan sebagai pencabut sarang burung walet ini yaitu harus telaten dan cekatan. Telaten dan cekatan ini sangatlah penting karena dengan sistem kerja seperti ini dapat menjadikan sarang memiliki kualitas yang bagus sehingga ketika dijual keluar negeri khususnya di China akan mendapatkan nilai jual yang tinggi dan hal seperti ini juga mendatangkan keuntungan tersendiri bagi pemilik usaha sarang burung walet tersebut.

Usaha burung walet ini merupakan salah satu usaha yang sangat kompetitif karena banyak dilakukan oleh masyarakat khususnya di kota Lamongan ini. Seperti yang telah dijelaskan oleh seorang warga di daerah Lamongan menyebutkan bahwa “usaha sarang burung walet ini memang menjanjikan, namun ada uang ada barang artinya usaha ini memerlukan biaya yang besar namun selepas usaha ini bisa berkembang dengan baik maka komisi yang didapatkan juga akan lebih besar juga”, ujar Meita (warga yang bekerja di salah satu pabrik sarang walet), (2022). Oleh karena itu, dalam menjalankan bisnis (usaha) sarang burung walet, pengusaha harus terlebih dahulu harus merancang dan memutuskan strategi pemasaran yang lebih kreatif untuk diterapkan di lapangan agar bisa diantisipasi dalam berbagai macam perubahan yang akan terjadi selanjutnya.

Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif ini, perusahaan diharapkan mempunyai strategi yang bagus untuk dapat merumuskan perkiraan terhadap perubahan lingkungan, sehingga perusahaan bisa mengambil tindakan dini terhadap perubahan-perubahan tersebut. Penentuan strategi yang baik ini dalam menghadapi persaingan merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam memasarkan produk yang dimilikinya. Salah satu usaha dengan persaingan yang meningkat ini yaitu usaha bisnis sarang burung walet.

Pada saat ini banyak para pemikir mengenai manajemen berpendapat bahwa pengganti pendekatan tradisional yang berfokus pada karyawan sebaiknya berfokus pada

kemampuan bekerja karyawan, atau dengan kata lain kita harus melupakan ketergantungan pada satu pekerjaan, satu perusahaan, atau satu jalur karir sehingga berkembang bentuk baru dari karir tradisional menjadi Protean Career. Oleh Hall & Moss (1998) Protean Career didiskripsikan sebagai suatu proses dimana seseorang, bukan organisasi, yang mengatur dimana orang yang protean tersebut memiliki pilihan karirnya sendiri dan mencari untuk memenuhi dirinya yang merupakan elemen yang terintegrasi dalam hidupnya, dan kesuksesan yang dicapai adalah kesuksesan internal atau psikologis, dan bukan eksternal.

Dari beberapa penjelasan diatas membuat rasa keingintahuan yang besar untuk meneliti permasalahan ini. Untuk itu, dirasa untuk mengangkat permasalahan ini menjadi sebuah obyek penelitian yang berjudul, **“Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet Melalui Karakteristik Kerja”**

Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam jurnal ini yaitu melalui studi pustaka yang menggunakan beberapa literatur ilmiah, buku-buku dan bahan pustaka yang lebih relevan. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan metode kualitatif serta pendekatan fenomenologi yaitu melalui kegiatan observasi, wawancara kepada narasumber yang bersangkutan dan ditempat terjadinya topic pembicaraan yang dibahas di jurnal ini. Hasil kajian yang komprehensif didapatkan dengan melakukan analisis isi berupa memilih dan memfokuskan pada hal-hal yang penting, membandingkan, merangkum serta menyeleksi sehingga didapatkan sebuah bahan kajian yang relevan. Penelitian ini dianalisis berdasarkan sesuai bahan hukum (Johan,2008) yang digunakan untuk melihat apakah strategi pemasaran dalam usaha sarang burung walet ini sudah benar-benar diterapkan dan dilihat dari hukum itu sendiri.

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana menganalisis strategi pemasaran sarang burung walet melalui karakteristik kerja:

Burung walet (*Colllocalia sp*) adalah jenis burung kecil yang berukuran 10-16 cm dan tergolong burung yang terbang dengan cepat serta biasanya sering disebut sebagai burung layang-layang dikarenakan burung walet ini bisa melakukan hampir semua aktivitas salah satunya yaitu mencari makan dan bereproduksi sendiri. Di alam burung ini tersebar di berbagai seluruh dunia. Kemampuan terbang burung walet ini tidak terlepas dari struktur tubuhnya yang ramping dan bersayap panjang. Burung walet ini biasanya bergelantungan di batu-batu karang dengan menggunakan cakarnya serta bersarang di langit-langit rumah maupun gua-gua.

Walet merupakan salah satu jenis burung yang menghasilkan sarang yang mana jika sarang tersebut dijual menghasilkan harga yang sangat tinggi, sarang walet ini terbentuk dari air liur burung walet. Untuk mendapatkan sarang terbaik yang mempunyai harga jual yang tinggi, maka perlu diketahui jenis walet mana yang memiliki kualitas sarang yang baik.

Walet sarang putih (*Collocalia fuchiphagus*) biasa disebut demikian dikarenakan burung walet ini dapat menghasilkan sarang walet yang berwarna putih sedangkan bulunya yang berwarna coklat kehitam-hitaman. Walet jenis putih ini merupakan salah satu jenis walet yang memiliki ukuran sedang dengan panjang tubuh mencapai sekitaar 12 cm. burung walet jeni ini lebih suka mencari makanannya di dekat pohan tinggi yang terdapat serangga-serangga kecil disana, setelah itu walet embali terbang dan meletakkan

sarang dicelah-celah batu maupun langit-langit gedung. Sarang walet tersebut seluruhnya terbuat dari air liur burung walet sehingga harganya mahal. Dalam menjalankan usaha burung walet, tidak harus untuk ternak burung walet terlebih dahulu. Hal ini bisa diganti sebagai pengepul sarang walet khususnya yang dilakukan oleh pemilik usaha burung walet di Lamongan. Pengusaha burung walet di Lamongan ini mengepul sarang walet dari orang Tiongkok asli (koko) dalam keadaan sarang yang kotor, kemudian di Lamongan, para karyawan membubuti bulu yang menempel pada sarang burung walet tersebut.

Usaha sarang burung seperti ini sangatlah menjanjikan dan memiliki banyak tantangan di dalamnya sehingga sangat cocok untuk dijadikan sebagai ladang bisnis tiap orang. Tetapi dalam menjalankan bisnis seperti ini, sangat dibutuhkan modal yang sangat besar hingga ratusan juta. Sarang walet ini selain memiliki harga jual yang tinggi, juga sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh, salah satunya dapat menyembuhkan paru-paru, panas dalam, penambah tenaga serta melancarkan peredaran darah.

Dalam karakteristik kerja karyawan sebagai pembubut bulu sarang walet di Lamongan ini yaitu karyawan diharapkan agar mampu bekerja secara team supaya pekerjaan cepat terselesaikan serta hasilnya dapat bersih tanpa ada satu kotoran sekalipun. Sistem kerja seperti inilah yang dapat dengan mudah melakukan strategi pemasaran agar sarang yang sudah dibersihkan tadi memiliki nilai jual yang tinggi dan hal ini yang merasa untung tidak hanya pemilik usaha sarang walet saja tetapi juga karyawan juga akan mendapatkan komisi dari hasil penjualan sarang walet tersebut. tetapi perlu di ingat lagi bahwa itu semua hanya tergantung dari majikan (pemilik usaha sarang burung walet) tersebut.

Karyawan disini harus mempunyai tanggung jawab yang penuh atas pekerjaannya. Seperti yang diketahui harga jual sarang burung walet yang begitu besar ini, karyawan harus bisa menjaga kesusutan sarang walet, jika hasil pembubutan bulu sarang walet ini ditemukan kesusutan yang berlebihan, maka dipastikan harga jualnya ke orang Tiongkok asli (koko) tersebut akan mengalami penurunan. Hal ini semua karyawan yang bekerja harus telaten dan cekatan. Jika tidak dilakukan penerapan sistem kerja seperti ini, pemilik usaha akan mengalami kerugian dalam menjalankan bisnis usaha sarang burung walet ini. Selain karyawan yang diharapkan untuk bekerja secara telaten dan cekatan, karyawan juga akan dibagi posisinya yaitu sebagai pembubut bulu sarang, pembubut bulu yang tersisa di susutan sarang, serta sebagai pengamat untuk melihat apakah sarang walet dipastikan benar – benar sudah bersih 100%.

Disini juga saya akan memaparkan mengenai bagaimana cara atau langkah – langkah yang perlu diperhatikan sebelum karyawan melakukan pembubutan bulu sarang walet ini, diantaranya yaitu;

- a. Semua karyawan harus dalam keadaan bersih serta tidak memakai parfum atau wewangian lainnya hal ini agar warna sarang burung walet tidak berubah
- b. Sarang yang kotor tadi dicuci secara perlahan tanpa sampai merusak bentuk sarang
- c. Karyawan mulai membubuti bulu – bulu sarang secara perlahan dan telaten
- d. Setelah setengah bersih, cuci kembali sarang secara pelan – pelan agar bentuk sarang tetap bagus
- e. Kemudian bubuti kembali sarang walet sampai bersih 100% selanjutnya sarang tersebut akan diperiksa oleh karyawan yang bertugas sebagai pengamat tadi.
- f. Setelah benar – benar sudah bersih baru kemudia sarang – sarang tadi dibentuk kembali seperti mangkok – mangkok kecil dan dikeringkan diruangan tertutup.

Perlu diketahui bahwa menjadi seorang karyawan pembubut bulu sarang walet tidaklah mudah, semua harus mempunyai kemampuan dan skill yang mumpuni harus mempunyai kesabaran juga karena membubuti bulu sarang walet tidak hanya satu atau dua bulu saja tetapi banyak bulu baik itu bulu – bulu kasar (bulu besar) maupun bulu - bulu yang halus sekalipun, dan itu semua harus dibersihkan hingga warna sarangnya harus putih bersih. Dan bagi pemilik usaha sarang urung walet ini juga mempunyai resiko yang besar juga karena jika ada salah satu sarang walet yang hilang akan dipastikan usahanya tersebut akan mengalami kerugian meskipun tidak secara signifikan.

Untuk melakukan usaha sarang walet ini dibutuhkan modal yang sangat banyak hingga ratusan juta, biaya – biaya tersebut digunakan sebagai komisi untuk pembelian sarang walet yang kotor dari orang luar yang jika dilihat harga per kilo sarang walet bisa mencapai belasan juta rupiah, selain itu digunakan sebagai pembelian meja dan kursi serta lampu panjang untuk karyawan dan keperluan – keperluan lainnya seperti kamar tempat khusus penyimpanan sarang yang sudah bersih tadi sebelum dikirim ke tangan penadah.

Pemasaran merupakan sebuah proses dimana para individu maupun kelompok akan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara mempertukarkan maupun menciptakan suatu produk yang dinilai satu sama lain (Kotler & Amstrong, 1997:8). Sedangkan menurut Guiltinan dan Gordon (1994) menyatakan bahwa pemasaran atau marketing merupakan sebuah sistem kegiatan bisnis yang menyeluruh dan dibuat sebagai perencanaan pembuatan harga, promosi, dan distribusi barang – barang dan jasa yang akan dijual untuk mempertahankan konsumen sebagai pemakai produk.

Strategi pemasaran adalah ujung tombak suatu keberhasilan dari bisnis atau usaha yang dijalankan seseorang baik dalam skala kecil, sedang, maupun besar. Selain juga sebagai alat fundamental yang telah direncanakan untuk bisa mencapai suatu perusahaan untuk bisa mengembangkan keunggulan bersaingnya yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki serta program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Sedangkan untuk usaha yang mampu berkembang untuk menjadi lebih besar merupakan suatu usaha yang memiliki model pemasaran yang kreatif dan inovatif serta yang selalu dikembangkan seiring dengan perkembangan pasar. Model pemasaran seperti ini yang akan membentuk strategi pemasaran yang baik.

Menurut Stainer dan Miner (1977), strategi yaitu suatu respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan dari faktor internal yang dapat mempengaruhi dari suatu pemasaran. Sedangkan untuk Hamel dan Prahalad (1995) menyatakan bahwa strategi senantiasa meningkat secara terus menerus yang dilakukan berdasarkan sudut pandang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di waktu mendatang, sehingga perencanaan strategi seperti ini hampir dimulai dari “apa yang dapat terjadi” bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Oleh karena itu, budaya dalam kerja harus didasari oleh pandangan hidup sebagai nilai-nilai yang menjadi sifat, kebiasaan serta pendorong yang dibudayakan dalam suatu kelompok melalui pandangan serta tindakan yang terwujud dalam tiap individu maupun antar kelompok tersebut. Strategi perencanaan keuangan. Survey atas perencanaan keuangan ini menggunakan 9 item yakni perencanaan anggaran berbasis kinerja, perencanaan target penerimaan, perencanaan target belanja, dan perencanaan system akuntansi atas pengelolaan keuangan.

Dalam sifat perdagangan sarang walet dapat dikatakan bukan sekedar sebagai transaksi jual beli seperti pada perdagangan komoditas lainnya. Tetapi, terdapat unsur – unsur lainnya dalam distribusi pemasaran sarang walet ini yaitu kepercayaan yang

berkaitan dengan unsur keamanan dengan produsen serta pemasoknya. Unsur inilah yang membuat pemasaran sarang walet sangatlah khusus. Oleh karena itu, pemasaran sarang burung walet akan terbagi menjadi beberapa tahap, meliputi pengepul kecil, pengepul besar, serta importir. Indonesia ini merupakan salah satu negara berkembang yang masih mengandalkan kegiatan impor-ekspor dalam menjalankan sebuah bisnis industri. Biasanya untuk meraup keuntungan besar sendiri, produsen akan menjual langsung ke konsumen tanpa mengikuti tahapan – tahapan tadi.

Menurut Rangkuti (2003), menyatakan bahwa terdapat konsep - konsep strategi yang digunakan dalam pemasaran sarang burung walet, antara lain:

- a. **Distinctive Competence**
Konsep Distinctive Competence merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan agar dapat melakukan kegiatan yang lebih baik lagi dibandingkan dengan para pesaingnya. Dengan menggunakan konsep ini akan membuat suatu perusahaan memiliki kekuatan tersendiri sehingga tidak mudah ditiru oleh perusahaan lainnya. Biasanya konsep ini dilihat dari keahlian tenaga kerja, kemampuan sumber daya,
- b. **Competitive Advantage** (kegiatan yang dikembangkan oleh suatu perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya, bahwa terdapat tiga strategi untuk mendapatkan keunggulan bersaing, antara lain; Cost Leadership, Diferensiasi, Fokus).

Menurut Salekat (2009:69) menjelaskan bahwa strategi pemasaran sarang burung walet merupakan kepercayaan pengepul dan konsumen yang nantinya akan saling menguntungkan. Adapun strategi yang digunakan oleh para pengepul sarang burung walet di Desa Sukobendu Kecamatan Mantup Kabupaten Lamongan menerapkan strategi bauran pemasaran 5P yaitu product, price, place, people, proses.

- a. **Produk (product)**
Produk sarang walet di lamongan ini merupakan suatu keunggulan tersendiri di masyarakat sekitar. Karena memiliki stok produk yang memadai sehingga hal ini bisa menjadi lapangan pekerjaan para warga sekitar.
- b. **Harga (price)**
Dalam permasalahan harga, karyawan mendapatkan gaji yang lumayan tinggi dikarenakan menyewaikan harga sarang walet yang juga tinggi tetapi itu semua juga tergantung dari bagaimana kemampuan dalam membersihkan sarang burung walet.
- c. **Tempat (place)**
Tempat atau lokasi yang digunakan dalam pengembangan usaha ini yaitu rumah pemilik itu sendiri selain itu juga disediakan oleh pemilik usaha sebuah mess untuk tempat para karyawan yang berasal dari luar kota
- d. **Orang (people)**
Orang atau tenaga kerja yaitu salah satu faktor penting dalam mengembangkan usaha sarang burung walet ini dikarenakan jika tidak terdapat tenaga kerja maka kegiatan usaha ini tidak akan berjalan dengan baik dan tidak menghasilkan suatu keuntungan di dalam kegiatan ini. Ini juga terdapat dalam beberapa aspek teknis seperti bagaimana cara dalam pengolahan sarang walet yang benar, meliputi perendaman, pembersihan, serta pengeringan yang dilakukan secara alami tanpa melibatkan bahan kimia.
- e. **Proses (process)**
Strategi proses yang digunakan para pengepul sarang walet yaitu mengelola dan menghubungkan bagaimana cara proses kerja agar menciptakan sarang walet yang berkualitas bagus. Pihak pengepul (pemilik usaha) bekerjasama dengan para karyawannya agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Di dalam proses ini,

pengepul dapat menerapkan atau memilah sarang walet kedalam beberapa kelompok yang berbentuk seperti mangkuk, sudut, maupun pecahan. Hal ini dapat membantu proses pengerjaan dengan cepat dengan cara membersihkan terlebih dahulu sarang walet dari sudut ke mangkuk baru pengerjaan yang berbentuk pecahan.

Kegiatan pemasaran seperti ini bertujuan agar proses kegiatan penjualan sarang burung walet dapat berjalan dengan baik dan terlaksana sesuai dengan rencana awal saat didirikan sebuah usaha sarang walet ini. Untuk mengetahui situasi pemasaran secara tepat sehingga merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam berbisnis sarang burung walet hal ini dikarenakan sekarang diindikasikan masih terkontaminasi dengan bisnis semu yang tidak menyentuh pasar riil. Informasi dari instansi yang terkait suatu hal untuk dipertimbangkan untuk crosscheck agar mengetahui apakah ekspor sarang walet dari Indonesia memang ada atau tidak.

Simpulan dan Saran

Burung walet (*Collacalia sp*) adalah suatu jenis burung yang dikenal pertama kali oleh masyarakat dikarenakan memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi. Nilai ekonomis yang dimaksud ini terletak pada permintaan konsumen yang tinggi serta harga yang tinggi terhadap sarang burung walet ini.

Sarang burung walet seperti ini dipercaya oleh sebagian besar masyarakat mempunyai khasiat sebagai obat dari berbagai penyakit yang dialami setiap orang, obat awet muda serta sebagai obat kuat, selain itu juga memiliki rasa yang disukai oleh sebagian besar konsumen.

Burung walet ini mempunyai beberapa ciri khas yang tidak dimiliki oleh burung lainnya. Salah satu diantaranya yaitu dapat melakukan semua aktivitasnya di udara seperti makan dan bereproduksi, sehingga membuat burung walet ini sering disebut sebagai burung layang-layang. Selain ciri khas tersebut, terdapat juga ciri khas yang paling menonjol adalah mempunyai kemampuan dalam menghasilkan sarang yang berasal dari air liurnya yang digunakan oleh burung walet untuk meletakkan telur-telurnya. Sarang burung walet ini banyak diminta oleh para pengimpor, negara terbesar saat ini yang meminati sarang walet yaitu salah satunya Hongkong dan Amerika Serikat.

Lamongan ini dirasa memiliki faktor-faktor yang sangat mendukung salah satunya sebagai tempat lapangan pekerjaan para warga. Salah satu syarat dari keberhasilan dalam pekerjaan sebagai pencabut sarang burung walet ini yaitu harus telaten dan cekatan. Telaten dan cekatan ini sangatlah penting karena dengan sistem kerja seperti ini dapat menjadikan sarang memiliki kualitas yang bagus sehingga ketika dijual keluar negeri khususnya di China akan mendapatkan nilai jual yang tinggi dan hal seperti ini juga mendatangkan keuntungan tersendiri bagi pemilik usaha sarang burung walet tersebut.

Penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana menganalisis strategi pemasaran sarang burung walet melalui karakteristik kerja: burung walet (*Collacalia sp*) adalah jenis burung kecil yang berukuran 10-16 cm dan tergolong burung yang terbang dengan cepat serta biasanya sering disebut sebagai burung layang-layang dikarenakan burung walet ini bisa melakukan hampir semua aktivitas salah satunya yaitu mencari makan dan bereproduksi sendiri.

Walet merupakan salah satu jenis burung yang menghasilkan sarang yang mana jika sarang tersebut dijual menghasilkan harga yang sangat tinggi, sarang walet ini terbentuk dari air liur burung walet.

Untuk mendapatkan sarang terbaik yang mempunyai harga jual yang tinggi, maka perlu diketahui jenis walet mana yang memiliki kualitas sarang yang baik.

Pengusaha burung walet di Lamongan ini mengepul sarang walet dari orang Tiongkok asli (koko) dalam keadaan sarang yang kotor, kemudian di Lamongan, para karyawan membubuti bulu yang menempel pada sarang burung walet tersebut.

Sistem kerja seperti inilah yang dapat dengan mudah melakukan strategi pemasaran agar sarang yang sudah dibersihkan tadi memiliki nilai jual yang tinggi dan hal ini yang merasa untung tidak hanya pemilik usaha sarang walet saja tetapi juga karyawan juga akan mendapatkan komisi dari hasil penjualan sarang walet tersebut.

Seperti yang diketahui harga jual sarang burung walet yang begitu besar ini, karyawan harus bisa menjaga kesusutan sarang walet, jika hasil pembubutan bulu sarang walet ini ditemukan kesusutan yang berlebihan, maka dipastikan harga jualnya ke orang Tiongkok asli (koko) tersebut akan mengalami penurunan.

Selain karyawan yang diharapkan untuk bekerja secara telaten dan cekatan, karyawan juga akan dibagi posisinya yaitu sebagai pembubut bulu sarang, pembubut bulu yang tersisa di susutan sarang, serta sebagai pengamat untuk melihat apakah sarang walet dipastikan benar – benar sudah bersih 100%.

Disini juga saya akan memaparkan mengenai bagaimana cara atau langkah – langkah yang perlu diperhatikan sebelum karyawan melakukan pembubutan bulu sarang walet ini, diantaranya yaitu;

- a. Semua karyawan harus dalam keadaan bersih serta tidak memakai parfum atau wewangian lainnya hal ini agar warna sarang burung walet tidak berubah
- b. Sarang yang kotor tadi dicuci secara perlahan tanpa sampai merusak bentuk sarang
- c. Karyawan mulai membubuti bulu – bulu sarang secara perlahan dan telaten
- d. Setelah setengah bersih, cuci kembali sarang secara pelan – pelan agar bentuk sarang tetap bagus
- e. Kemudian bubuti kembali sarang walet sampai bersih 100% selanjutnya sarang tersebut akan diperiksa oleh karyawan yang bertugas sebagai pengamat tadi.

Perlu diketahui bahwa menjadi seorang karyawan pembubut bulu sarang walet tidaklah mudah, semua harus mempunyai kemampuan dan skill yang mumpuni harus mempunyai kesabaran juga karena membubuti bulu sarang walet tidak hanya satu atau dua bulu saja tetapi banyak bulu baik itu bulu – bulu kasar (bulu besar) maupun bulu – bulu yang halus sekalipun, dan itu semua harus dibersihkan hingga warna sarangnya harus putih bersih.

Dan bagi pemilik usaha sarang burung walet ini juga mempunyai resiko yang besar juga karena jika ada salah satu sarang walet yang hilang akan dipastikan usahanya tersebut akan mengalami kerugian meskipun tidak secara signifikan.

Untuk melakukan usaha sarang walet ini dibutuhkan modal yang sangat banyak hingga ratusan juta, biaya – biaya tersebut digunakan sebagai komisi untuk pembelian sarang walet yang kotor dari orang luar yang jika dilihat harga per kilo sarang walet bisa mencapai belasan juta rupiah, selain itu digunakan sebagai pembelian meja dan kursi serta lampu panjang untuk karyawan dan keperluan – keperluan lainnya seperti kamar

tempat khusus penyimpanan sarang yang sudah bersih tadi sebelum dikirim ke tangan penadah.

- a. Produk (product)
Produk sarang walet di lamongan ini merupakan suatu keunggulan tersendiri di masyarakat sekitar. Karena memiliki stok produk yang memadai sehingga hal ini bisa menjadi lapangan pekerjaan para warga sekitar.
- b. Harga (price)
Dalam permasalahan harga, karyawan mendapatkan gaji yang lumayan tinggi dikarenakan menyesuaikan harga sarang walet yang juga tinggi tetapi itu semua juga tergantung dari bagaimana kemampuan dalam membersihkan sarang burung walet.
- c. Tempat (place)
Tempat atau lokasi yang digunakan dalam pengembangan usaha ini yaitu rumah pemilik itu sendiri selain itu juga disediakan oleh pemilik usaha sebuah mess untuk tempat para karyawan yang berasal dari luar kota
- d. Orang (people)
Orang atau tenaga kerja yaitu salah satu faktor penting dalam mengembangkan usaha sarang burung walet ini dikarenakan jika tidak terdapat tenaga kerja maka kegiatan usaha ini tidak akan berjalan dengan baik dan tidak menghasilkan suatu keuntungan di dalam kegiatan ini.
- e. Proses (process)
Strategi proses yang digunakan para pengepul sarang walet yaitu mengelola dan menghubungkan bagaimana cara proses kerja agar menciptakan sarang walet yang berkualitas bagus.

Untuk mencapai target penjualan atau pemasaran sarang burung walet, pengusaha wajib memikirkan strategi seperti apa yang nantinya harus dijalankan agar bisnis yang dikembangkannya bisa berkembang dengan pesat dan tidak mengalami kerugian. Hal ini dibuktikan dengan menerapkan 5p yaitu product, price, place, people, process.

Daftar Pustaka

- Hatane, S. 2003. "Penerapan Total Quality Management Suatu Evaluasi Melalui Karakteristik Kerja (Studi Kasus Pada Perusahaan Gula Candi Baru Sidoarjo)". *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 5(1), 72 - 84.
- Moch, S. A., Margareta, R., Sri, N. 2012. "Distribusi Walet (*Collacalia* sp) di Kabupaten Grobogan". *Unnes Journal of Life Science*, 1(1), 29 - 34.
- Rustama, S. 2006. "Studi Habitat Makro Burung Walet (*Collacalia* sp) Di Kota Bengkulu". *Jurnal Sain Peternakan Indonesia*, 1(1), 8 - 16.
- Eka, S. 2018. "Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet Di Desa Muara Telake Kecamatan Longkali Kabupaten Paser (Studi Kasus Pengusaha Pengepul Bapak Andi Yadi)". *Ejournal Administrasi Bisnis*, 6(2), 855 - 868.
- Muhammad, R. P. 2020. "Analisis Model Strategi Pemasaran Pada Usaha Sarang Burung Walet (Studi Pada Pengusaha Sarang Burung Walet Di Desa Empang, Kabupaten Sumbawa)". Mataram. Universitas Muhammadiyah Mataram. <https://repository.ummat.ac.id/864/>

- Muhammad, A. 2017. “*Strategi Pengembangan Usaha Burung Walet Di Kelurahan Macege Kecamatan Tanete Riattang Barat Kabupaten Bone*”. Makassar. Universitas Muhammadiyah Makassar. <https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/107-Abstrak.pdf>
- Wahyu, D. S. 2021. “*Strategi Pengembangan Usaha Sarang Burung Walet Di Kecamatan Kubu Kabupaten Rokan Hilir*”. Medan. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. <http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/15148>
- Asriadi. 2020. “*Usaha Burung Walet Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Malimongeng Kabupaten Bone*”. Institut Agama Islam Negeri Parepare. <http://repository.iainpare.ac.id/1912/>
- Anidya, M. S. 2009. “*Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet (Studi Kasus Di Salah Satu Usaha Peternakan Sarang Burung Walet Di Desa Pandean Kecamatan Taman Kotamadya Madiun)*”. Malang. Universitas Brawijaya Malang. <http://repository.ub.ac.id/id/eprint/136436>
- Ega, D. N. R., Isa, A. 2021. “Ekonomi Buruh Industri Pada Masa Pandemi Covid-19”. *Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial*, 12(1), 26-40.
- Kristianus, H. W. M. 2021. “Identifikasi Sistem Perencanaan Strategi Pengelolaan Kinerja Berbasis Balance Scorecard”. *Jurnal Ekonomi & Sosial*, 12(1), 41-59.
- Isa, A. 2020. “Penerapan Nilai Budaya Kerja (Peluang dan Tantangan Bagi Peningkatan Kinerja Madrasah)”. *Jurnal Pendidikan & Humaniora*, 4(2), 625-638.