

RINGKASAN

Agroindustri merupakan industri yang mengolah hasil pertanian sehingga memperoleh nilai tambah dan mampu meningkatkan harga jual. Salah satu usaha pemanfaatan hasil pertanian adalah pengolahan daun kayu putih menjadi minyak kayu putih, atau yang kerap kali dikenal sebagai penyulingan minyak kayu putih. PT Natura Esensi Indonesia merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam usaha penyulingan minyak kayu putih dan tengah mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha penyulingan minyak kayu putih masih menemui permasalahan seperti rendahnya rendemen minyak kayu putih sehingga hasil minyak kayu putih yang diperoleh sedikit.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan 1) mengetahui tingkat penerimaan dan keuntungan usaha penyulingan minyak kayu putih di PT Natura Esensi Indonesia, 2) mengetahui dan menganalisis kelayakan ekonomi dan finansial usaha penyulingan minyak kayu putih di PT Natura Esensi Indonesia, 3) mengetahui respon dan keterlibatan masyarakat sekitar terhadap pengembangan usaha penyulingan minyak kayu putih di PT Natura Esensi Indonesia, 4) mengetahui tingkat kesesuaian lokasi sebagai lahan budidaya kayu putih di PT Natura Esensi Indonesia, dan 5) Merumuskan strategi pengembangan usaha penyulingan minyak kayu putih di PT Natura Esensi Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus di PT Natura Esensi Indonesia dan lahan budidaya serta penyulingan minyak kayu putih yang berlokasi di Jl. Cendana Jl. Limas Agung Raya No.27, Glempang, Bancarkembar, Purwokerto Utara, Banyumas, Jawa Tengah dan Desa Tambaknegara, Kecamatan Rawalo, Kab Banyumas, Jawa Tengah. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Maret 2022 sampai bulan April 2022. Survei pendahuluan telah dilaksanakan dengan mengamati permasalahan yang terdapat pada lokasi penelitian. Variabel yang diamati antara lain biaya yang meliputi biaya investasi dan biaya produksi, penerimaan, *Net Present Value* (NPV), Net BC, *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Break Event Point* (BEP), matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan matriks EFE (*External Factor Evaluation*), analisis SWOT dan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Hasil penelitian menunjukkan secara finansial usaha penyulingan minyak kayu putih pada PT Natura Esensi Indonesia selama 2015-2021 dapat dinyatakan layak dilihat dari nilai NPV, nilai IRR, Net BC, *Payback Period*, dan BEP baik pada kondisi normal maupun pada kondisi sensitivitas diantaranya pada saat terjadinya penurunan harga jual menjadi Rp200.000, penurunan rendemen sebesar 40 persen dan kenaikan biaya produksi sebesar 20 persen. Hasil analisis faktor internal dan eksternal strategi pengembangan usaha penyulingan minyak kayu putih PT Natura Esensi Indonesia menunjukkan bahwa faktor minyak kayu putih yang telah memenuhi standar SNI menjadi kekuatan terbesar, namun kelemahan terbesar adalah modal yang dimiliki petani dan penyuling terbatas. Sementara itu, faktor permintaan yang besar akan minyak kayu putih domestik dan internasional adalah peluang terbesar, sedangkan waktu yang diperlukan untuk menunggu hasil pengujian lebih banyak menjadi ancaman terbesar.

Analisa SWOT menunjukkan strategi yang terbaik dalam pengembangan penyulingan minyak kayu putih PT Natura Esensi Indonesia adalah strategi intensif berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) merekomendasikan strategi berupa 1) menambah lahan produksi kayu putih sehingga daun yang dipanen lebih banyak dan hasil suling yang diperoleh meningkat, 2) mencari alternatif laboratorium pengujian mutu yang mampu memberikan waktu pengujian mutu produk yang lebih cepat, 3) menjalin hubungan kerjasama dan komunikasi yang baik dengan pihak laboratorium, 4) mempertahankan dan meningkatkan mutu produk melalui penggunaan bibit unggul dan perawatan yang baik dan tepat, 5) memberikan bantuan modal kepada mitra petani dan penyuling minyak kayu putih melalui dana CSR perusahaan maupun bantuan modal dari investor, 6) memperluas jaringan kemitraan dengan petani dan penyuling minyak kayu putih yang potensial dengan memberikan harga yang bersaing, 7) Menggunakan mesin yang modern dan canggih yang telah dilengkapi dengan separator sehingga minyak kayu putih yang diperoleh lebih banyak, 8) meningkatkan kegiatan promosi secara rutin, konsisten, dan menarik di berbagai media sosial, *website*, dan *marketplace* yang dimiliki perusahaan, 9) menyediakan sesi pembahasan isu yang up to date maupun kuis yang bersifat interaktif terhadap target pasar yang dituju, dan 10) memanfaatkan berbagai platform di internet untuk memperluas relasi (*networking*) perusahaan.



SUMMARY

Agroindustry is an industry processing agricultural products for gaining added value and increasing selling prices. One of the uses of agricultural products is processing cajeput leaves into cajeput oil which mostly known as cajeput oil refining. Natura Esensi Indonesia Ltd is a company engaged in the business of refining cajeput oil and currently developing its business. The development of the cajeput oil refining industry still encounters problems such as the low ebony oil rendement which results a small yield of cajeput oil.

This research has purposes to: 1) knowing the level of income and profits of cajeput oil refining business in PT Natura Esensi Indonesia, 2) knowing and analyzing economic and financial worthiness of the cajeput oil refining business at PT Natura Esensi Indonesia, 3) knowing the response and involvement of the surrounding community to the development of the cajeput oil refining business at PT Natura Esensi Indonesia, 4) knowing the level of suitability of the location as cajeput cultivation land at PT Natura Esensi Indonesia, and 5) formulating a strategy for developing a cajeput oil refining business at PT Natura Esensi Indonesia.

This research was conducted at Natura Esensi Indonesia Ltd as the object of this case study and the cultivation area and cajeput oil refinery located on Cendana Street Limas Agung Raya Street Number 27, Glempang, Bancarkembar, North Purwokerto, Banyumas, Central Java and Tambaknegara Village, Rawalo District, Banyumas Regency, Central Java. This research was carried out in March 2022 till April 2022. A preliminary survey was carried out by observing the problems found in the research location. Variables observed include costs which include investment costs and production costs, revenues, income, Net Present Value (NPV), Net BC, Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Break Event Point (BEP), IFE (Internal Factor Evaluation) matrix and EFE (External Factor Evaluation) matrix, SWOT analysis and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) analysis.

The results showed that financially the cajeput oil refining business at PT Natura Esensi Indonesia during 2015-2021 could be declared as feasible based on the NPV value, IRR value, Net BC, Payback Period, and BEP in both normal conditions and decline price conditions to Rp200.000, a decrease in yield of 40 percent and an increase in production costs of 20 percent. The results of the analysis of internal and external factors for the strategy of developing cajeput oil refining business at Natura Esensi Indonesia Ltd shows that the factor of cajeput oil that has met SNI standards is the biggest strength, but the biggest drawback is that the capital owned by farmers and refiners is limited. Meanwhile, the factor of large demand for domestic and international cajeput oil is the biggest opportunity, but unfortunately the length of time needed to wait for the test results is the biggest threat.

SWOT analysis shows that the best strategy for developing cajeput oil refining at Natura Esensi Indonesia Ltd is an intensive strategy such as market penetration, market development, and product development. The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) analysis recommends a strategy for planning

such as 1) increase cajeput production land so that the leaves harvested are more abundant and the distilled results obtained increase, 2) find alternative quality testing laboratories that are able to provide faster product quality testing times, 3) establish good cooperative and communication relationships with the laboratory, 4) maintain and improve product quality through the use of superior seeds and good and appropriate care, 5) providing capital assistance to farmer partners and cajuput oil refiners through the company's CSR funds and capital assistance from investors, 6) expanding the network of partnerships with potential cajeput oil farmers and refiners by providing competitive prices, 7) using modern and sophisticated machines that have been equipped with separators so that more cajeput oil is obtained, 8) increase promotional activities regularly, consistently, and interestingly on various social media, websites, and marketplaces owned by the company, 9) provide up-to-date issue discussion sessions and interactive quizzes on the intended target market, and 10) utilize various platforms on the internet to expand company relationships (networking).

