

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN AKAR WANGI DI KABUPATEN GARUT

Tintin Febrianti, Holis N. Anisa

Universitas Garut

\*Korespondensi : tintin\_febrianti@uniga.ac.id

### ABSTRAK

Kabupaten Garut merupakan penghasil minyak atsiri akar wangi dengan produksi tertinggi di dunia setelah Negara Haiti. Harga jualnya yang relatif tinggi tidak serta merta membuat petaninya memiliki kesejahteraan yang tinggi juga. Dalam perkembangannya dihadapkan pada berbagai faktor yang mempengaruhinya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor internal dan eksternal usaha pengolahan minyak atsiri akar wangi di Kabupaten Garut. Hasil menunjukkan bahwa faktor internal yang dapat mempengaruhi perkembangan UMKM Pulus Wangi berupa faktor kekuatan adalah sebagai berikut: a). Minyak akar wangi banyak diminati, sehingga permintaan selalu ada, b). Memiliki lahan sendiri untuk kebutuhan bahan baku, c). Memiliki *email* untuk mengakses informasi. Sedangkan faktor kelemahan terdiri dari: a). SDM dan *skill* pekerja yang masih kurang dan tidak mengacu pada SOP, b) Harga yang mengalami bentrok dengan konsumen, c). Pencatatan keuangan yang masih sederhana, d). Kontinuitas yang belum stabil, e). Pembukuan yang masih sederhana. Sedangkan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi UMKM Pulus Wangi berupa peluang yang dapat dimanfaatkan diantaranya: a). adanya DAI sebagai fasilitator untuk usaha minyak atsiri, b). memiliki mesin *boiler*, c). Kebijakan pemerintah daerah yang menetapkan luar areal penanaman akar wangi dan lokasi penyulingan minyak. Serta terdapat ancaman bagi UMKM Pulus Wangi diantaranya: a). Harga yang tidak menentu, b) limbah yang belum tertangani sempurna, c). Industri lain yang menjadi pesaing.

**Kata kunci:** *Akar Wangi; Nilai Tambah; Faktor Internal Eksternal.*

### PENDAHULUAN

Minyak atsiri yang sering digunakan dalam industri sebagai pemberi aroma dan rasa. Minyak atsiri diperoleh dari bagian tanaman seperti akar, kulit batang, daun, buah, atau bunga dengan cara destilasi uap, ekstraksi ataupun dipres (ditekan). Salah satu komoditas ekspor minyak atsiri yaitu minyak akar wangi. Akar wangi mengandung sejumlah kandungan antara lain *vetiveron*, *vetiverol*, *vetivenil*, *vetivenal*, *asam palmitat*, asam benzoat, dan *vetivena*. Minyak atsiri juga merupakan fiksatif selain aromanya yang berbeda, enak dan keras serta tahan lama sehingga sering digunakan sebagai komponen aktif dalam kosmetik dan parfum.

Minyak akar wangi (*Vetiver oil*) adalah produk agroindustri yang berorientasi ekspor dengan kandungan lokal yang sangat tinggi dan berpeluang untuk dikembangkan

menjadi komoditi ekspor unggulan Indonesia. Minyak akar wangi memiliki nilai ekonomis yang tinggi disebabkan sifatnya yang khas seperti baunya yang kuat. Umumnya minyak akar wangi digunakan dalam industri kosmetik, parfum, sabun, keperluan terapi, antiseptik, *message oil*, pestisida dan *aromatherapy* (Sulaswatty & Agustian, 2014).

Indonesia juga memiliki potensi yang sangat besar untuk industri minyak atsiri atau *vetiver* karena merupakan salah satu penghasil minyak atsiri utama dunia yang mampu mensuplai sekitar 85 % kebutuhan minyak atsiri dunia, sehingga pemerintah sangat memperhatikan minyak atsiri ini dalam tahun terakhir. Indonesia memproduksi minyak atsiri seperti minyak cengkeh, minyak kenanga, minyak nilam, minyak pala, minyak cendana, minyak kayu manis, minyak sereh, minyak kayu putih, dan minyak akar wangi. (Aviasti, dkk 2018).

Kabupaten Garut ialah pusat penghasil minyak akar wangi, terhitung kurang lebih 90% dari produksi minyak akar wangi Indonesia. Sebagai barang ekspor, minyak akar wangi harus bersaing dengan negara lain seperti Haiti dan Reunion dalam hal kualitas dan produktivitas. Karena keunggulan komparatif dan kompetitifnya, pangsa pasar terbuka dan kondisi pasar yang menguntungkan baik untuk pasar lokal maupun pasar internasional, minyak akar wangi memiliki potensi pengembangan yang menjanjikan di masa depan serta mengingat permintaan minyak akar wangi setiap tahunnya melebihi 200 ton, Indonesia memiliki peluang besar untuk memperluas sektor minyak akar wangi. (Rahmawati, 2011).

Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah : 1) Faktor internal dan eksternal apa saja yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pengolahan akar wangi di Kabupaten Garut, 2) Strategi apa yang sesuai untuk pengembangan usaha pengolahan akar wangi di Kabupaten Garut.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM Pulus Wangi yang bertempat di Jl. Raya Kamojang, Kp. Legok Pulus, Desa Sukakarya, Kecamatan Samarang, Kabupaten Garut. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* (sengaja). Dengan pertimbangan usaha tersebut sudah berjalan lama dan memiliki luas lahan produksi yang besar. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga Mei 2023. Kegiatan ini meliputi persiapan, pengumpulan literatur dan data, penelitian, pengolahan data sampai dengan penyusunan laporan.

Metode penelitian ialah survey dengan mengumpulkan serta menganalisis dua data yaitu data primer dan data sekunder, data primer didapatkan secara langsung melalui wawancara dengan pihak terkait berdasarkan pertanyaan yang telah disusun.,

sedangkan data sekunder diperoleh melalui buku terkait, jurnal, Badan Pusat Statistik dan literatur lain yang relevan. Analisis data menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi, menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pengolahan akarwangi dan merumuskan strategi pengembangan usahanya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Usaha**

UMKM Pulus Wangi merupakan usaha turun temurun yang bergerak di bidang pengolahan akar wangi menjadi minyak akar wangi yang berdiri sejak tahun 2003 yang dimiliki oleh Bapak H. Hadarusman`sebagai generasi keempat yang bertempat di Jl. Raya Kamojang 002/007 Kp. Legok Pulus Desa Sukakarya Kecamatan Samarang Kabupaten Garut Provinsi Jawa Barat.

UMKM Pulus Wangi memiliki seorang ketua, sekretaris, bendahara serta anggota. UMKM Pulus Wangi ini dipimpin oleh seorang ketua yaitu Bapak Hadarusman dan dibantu oleh sekretaris bendahara serta anggota yang mampu nyai tugas dan wewenang yang berbeda namun secara keseluruhan ialah satu kesatuan yang salig mendukung untuk terciptanya tujuan perusahaan.

### **Pengolahan Akar Wangi menjadi Minyak**

Pengolahan akar wangi menjadi minyak akar wangi dimulai dengan proses penjemuran akar wangi, proses yang dilakukan diluar ruangan di bawah sinar matahari hingga akar wangi benar – benar kering. Lamanya penjemuran tergantung pada cuaca, biasanya jika musim kemarau cukup 1 hari. Proses penjemuran ini mempengaruhi lamanya penyulingan, ketika akar wangi dalam kondisi kering waktu yang dibutuhkan untuk penyulingan sekitar 10 – 11 jam berbeda jika kondisi akar wangi masih basah, proses penyulingan membutuhkan waktu sekitar 11 – 12 jam yang mengakibatkan pemborosan bahan bakar. Langkah selanjutnya ialah perajangan atau pencacahan, yang bertujuan untuk mempercepat proses penyulingan dan membuat rendemen minyak akar wangi menjadi lebih banyak.

Akar wangi yang sudah mengalami perajangan dimasukan ke ketel penyulingan. Sistem penyulingan yang digunakan ialah menggunakan sistem uap. Penyulingan dimulai dengan memasukan air kedalam ketel dengan volume 9.416 m<sup>2</sup> lalu dipanaskan. Penyulingan berlangsung selama 10 - 11 jam, dengan tekanan bertahap dari 4 – 5 bar. Namun jika ada permintaan dengan kualitas premium dengan menggunakan tekanan 2 – 2.5 bar dengan biaya dan harga jual pun lebih tinggi. Setelah pengembunan kombinasi uap dan minyak dikondensor, minyak akar wangi dan air dipisahkan di tangki pemisah. Air berada di bawah dan minyak akan berada di atas. Uap air dan minyak di dalam pipa

akan masuk ke bak pendingin air sebelum dimasukkan ke dalam wadah, minyak dan uap air akan terpisah dan biasanya pekerja menggunakan kain untuk menyaring minyak dari air.



**Gambar 1. Ketel penyulingan**

Tahap selanjutnya dilakukan proses pendinginan, yang bertujuan agar, minyak yang dihasilkan memiliki kualitas serta minyak yang dihasilkan akan semakin bagus. Setelah proses pendinginan, maka dilakukan proses penyimpanan minyak ke dalam wadah dan disimpan ke rumah pemilik UMKM Pulus Wangi.

## **1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal**

### **1. Analisis Lingkungan Internal**

Analisis lingkungan internal dilakukan dengan tujuan agar mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan pada perusahaan. Faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada perusahaan antara lain :

#### **a. Manajemen**

UMKM Pulus Wangi sudah memiliki struktur organisasi, usaha ini dipimpin oleh seorang ketua yang memimpin beberapa pekerja. Para pekerja lapangan mulai dari pekerja dikebun pekerja di bagian penyulingan memiliki rata – rata pendidikan SD. UMKM Pulus Wangi untuk mengembangkan usahanya memiliki visi perusahaan yaitu : “ Mengembangkan minyak akar wangi Garut ke tingkat internasional “. Dalam pelaksanaan operasional produksinya UMKM Pulus Wangi ini sudah memiliki SOP, namun karena SDM yang belum terlatih dan terbiasa produksi tanpa menginduk dengan SOP, sehingga mengakibatkan hasil akhir dari minyak atsiri ini berkurang.

b. Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan UMKM Pulus Wangi bertujuan untuk memenuhi permintaan minyak akar wangi, namun terkadang harga menjadi bantrol atau kurang sesuai dengan konsumen. Brosur digunakan untuk promosi dan profil perusahaan ditampilkan di situs web DAI. UMKM Pulus Wangi untuk mengatasi permintaan kerap menjual produk minyak akar wangi langsung ke pengepul.

c. Keuangan

Indikator terbaik keunggulan kompetitif perusahaan dan daya tarik investor seringkali dari kondisi keuangannya. Merumuskan strategi yang efektif sangat penting untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dan keuangan organisasi sangat penting untuk merumuskan strategi secara efektif. Faktor keuangan sering mengubah strategi yang ada dan menggeser rencana penerapan (David, 2009). UMKM Pulus Wangi ini belum melakukan pencatatan dan pembukuan keuangan secara terorganisir, sehingga kurang memiliki akses terhadap data yang lengkap akibat kondisi keuangan yang kurang terstruktur. Pendapatan UMKM Pulus Wangi tidak menentu dari tahun ke tahun, tergantung pada permintaan dan harga minyak akar wangi pada saat itu.

d. Produksi

UMKM Pulus Wangi memiliki beberapa fasilitas yaitu berupa ketel penyulingan dengan kapasitas 1 ton, mesin boiler, memiliki lahan perkebunan sendiri untuk pasokan bahan bakunya selain menjalin kerja sama dengan para petani serta memiliki laboratorium sendiri namun untuk saat ini tidak bisa digunakan karena keterbatasan SDM. Dalam proses produksi minyak akar wangi tidak dilakukan setiap hari full melainkan tergantung pada ketersediaan bahan baku yang ada, sehingga kontinuitas produksi yang belum stabil. Tata letak pabrik yang dipilih oleh UMKM Pulus Wangi ialah dekat dengan lokasi penanaman akar wangi sehingga memudahkan dalam proses pengangkutan, dekat dengan sumber tenaga kerja dan cukup jauh dari pemukiman penduduk untuk mencegah pencemaran limbah dari proses penyulingan.

e. Sistem Informasi Manajemen

Salah satu komponen terpenting dalam sebuah bisnis adalah sistem informasi. Perusahaan memerlukan sistem informasi yang baik untuk mendukung operasi internal dan eksternal terutama untuk membantu pengambilan keputusan manajerial. Tujuan sistem informasi manajemen adalah untuk meningkatkan kinerja sebuah usaha dengan meningkatkan kualitas keputusan manajerial, dengan demikian SDM yang efektif mengumpulkan, mengodekan, menyimpan, mensintesis, dan menampilkan informasi sedemikian rupa sehingga mampu menjawab berbagai pertanyaan operasi dan strategi. Inti sistem informasi adalah basis data yang berisi beragam dokumen dan data yang penting bagi manajemen (David, 2009). UMKM Pulus Wangi belum memiliki sistem

informasi manajemen yang memadai. UMKM Pulus Wangi baru pada tahap pembukuan saja dan pengumpulan informasi penting secara sederhana. Selain itu, karena pembukuan tidak sering dilakukan, sehingga tidak semua data perusahaan diperbaharui. UMKM Pulus Wangi memiliki email untuk akses informasi secara *online* yaitu [javavetiver@gmail.com](mailto:javavetiver@gmail.com).

Hasil dari analisis lingkungan internal perusahaan dapat dirumuskan faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Dengan adanya rumusan kekuatan dan keemahannya diharapkan perusahaan dapat mengoptimalkan kekuatan yang dimilikinya dan mengurangi kelemahannya.

**Tabel 1. Faktor Internal UMKM Pulus Wangi**

| <b>Faktor internal</b>     | <b>Kekuatan</b>                           | <b>Kelemahan</b>   |
|----------------------------|---|--|
| Manajemen                  |   | - SDM dan <i>skill</i> pekerja masih belum terlatih dan struktur masih tradisional |
| Pemasaran                  | - Selalu ada permintaan                   | - Harga bentrok dengan konsumen  |
| Keuangan                   |   | - Pencatatan keuangan yang masih sederhana   |
| Produksi / Operasi         | - Memiliki lahan sendiri untuk bahan baku | - Kontinuitas produksi yang belum stabil   |
| Sistem Informasi Manajemen | - Memiliki email unntuk akses informasi   | - Pembukuan yang masih sederhana   |

## 2. Analisis Lingkungan Eksternal

### a. Kebijakan Pemerintah

Pemerintah baik pusat maupun daerah adalah pembuat regulasi, deregulasi, penyedia subsidi, pemberi kerja, dan konsumen utama organisasi. Faktor – faktor politik, pemerintahan, dan hukum, karenanya dapat memberikan peluang atau ancaman utama baik bagi organisasi kecil maupun besar. Perubahan – perubahan dalam hukum paten, undang – undang antitrust (undang – undang yang menentang penggabungan industri – industri), tarif pajak, dan aktivitas lobi dapat memberi pengaruh signifikan pada perusahaan (David , 2009). Pertumbuhan pengolahan minyak atsiri di bantu Dewan Atsiri Indonesia (DAI) yang merupakan sebuah badan khusus yang bergerak di bidang minyak atsiri dan telah mendorong pengembangan pengolahan minyak atsiri.

Pembentukan DAI ini bertujuan untuk menjadi wadah bagi para *stakeholder* yang berkecimpung dalam perminyak atsirian, baik swasta maupun pemerintah. Pemerintah juga memberikan bantuan, terutama dalam bentuk penyuluhan dan pembagian bibit. Disisi lain, bapak Hadarusman sebagai pemilik UMKM Pulus Wangi, merupakan salah satu pendiri DAI.

b. Ekonomi

Harga yang tidak dapat diprediksi sehingga menyebabkan pendapatan bervariasi. Namun secara ekonomi UMKM Pulus Wangi dapat menguntungkan terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

c. Sosial Budidaya

Perubahan sosial, budaya, demografis, dan lingkungan memiliki pengaruh yang signifikan atas kebanyakan produk, jasa, pasar dan konsumen. Organisasi-organisasi kecil, besar, laba dan nirlaba di semua industri dikejutkan dan ditantang oleh peluang dan ancaman yang muncul dari perubahan dalam variabel sosial, budaya, demografis, dan lingkungan. Dalam hampir segala hal, dunia saat ini sangat berbeda dari kemarin, dan besok tampaknya akan membawa perubahan yang lebih banyak lagi (David, 2009). Penanganan limbah cair secara langsung dibuang ke sungai karena tidak menimbulkan ancaman. Penanganan limbah padat baru dilakukan penelitian untuk dijadikan kompos. Pembuatan kerajinan tangan dari akar tetapi saat ini diberhentikan dikarenakan tidak ada SDM yang mampu memproduksi. Limbah gas tidak ditangani secara khusus, karena tidak mengganggu aktivitas masyarakat karena tempat penyulingan yang sesuai dan cukup jauh dari lingkungan sekitar sehingga tidak mencemari masyarakat sekitar.

d. Teknologi

Teknologi yang digunakan oleh UMKM Pulus Wangi dalam proses penyulingannya terdiri atas set ketel penyulingan yang terbuat dari *stainless* dengan kapasitas ketel itu 1 ton dan 1 set mesin boiler. Sistem penyulingan yang dilakukan di UMKM Pulus Wangi yang sering digunakan yaitu mesin boiler dengan menggunakan bahan bakar kayu bakar. UMKM Pulus wangi juga memiliki ketel penyulingan yang sederhana namun sudah jarang digunakan karena mahalnya bahan bakar yang menggunakan oli bekas. UMKM Pulus Wangi dalam proses penyulingannya belum sepenuhnya mengikuti SOP. Tekanan yang biasa digunakan dalam proses penyulingan minyak di UMKM Pulus Wangi yaitu pada 4 – 5, walaupun ada beberapa proses penyulingan minyak yang dilakukan dengan tekanan 2 – 2.5 bar. Hal ini dilakukan untuk membedakan kualitas minyak yang dihasilkan serta memenuhi permintaan. Minyak yang dibuat dengan tekanan 2 – 2.5 bar akan menghasilkan minyak dengan kualitas yang premium (kualitas 1), sedangkan minyak yang menggunakan tekanan 4 – 5 bar akan menghasilkan minyak dengan kualitas regular (kualitas 2).

e. Ancaman Pendatang Baru

Kebijakan pemerintah daerah Garut yang telah menetapkan zona penanaman akar wangi dan tempat penyulingan minyak akar wangi Garut Akar Wangi atau usar istilah bagi penduduk Garut, berkembang cukup baik di daerah Garut. Budidaya tanaman akar wangi di Kabupaten Garut, menurut data dari Dinas Perkebunan Propinsi Jabar, terletak di Kecamatan Samarang, Leles, Bayongbong, Cilawu, dan Pasirwangi. Keberadaan budidaya tanaman akar wangi di Kabupaten Garut diatur oleh Surat Keputusan Gubernur Jawa Barat Nomor 249/All/5/SK/1974 12 mengenai Penanaman Akar Wangi. (Sarwani, Sudryana, Sunardi, Hamsinah, & Nufus, 2019) sehingga kemungkinan munculnya kompetisi sangat kecil. Hanya sedikit perusahaan seperti industri minyak nilam yang berpeluang bersaing dengan pengusaha minyak akar wangi sifat dan kegunaan utama minyak akar wangi sebagai fiksatif.

Hasil dari analisis lingkungan eksternal perusahaan dapat dirumuskan faktor peluang dan ancaman perusahaan tersebut dan diharapkan perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman yang mungkin timbul berdasarkan temuan analisis lingkungan eksternal perusahaan.

**Tabel 2. Faktor Eksternal UMKM Pulus Wangi**

| Faktor Eksternal       | Peluang   | Ancaman                            |
|------------------------|---|------------------------------------|
| Kebijakan Pemerintah   | Adanya DAI sebagai fasilitator untuk para usaha minyak atsiri   |                                    |
| Ekonomi                |   | Harga yang tidak menentu           |
| Sosial Budaya          |   | Limbah yang belum tertangani       |
| Teknologi              | Memiliki mesin boiler   |                                    |
| Ancaman pendatang baru | Kebijakan pemerintah daerah Garut yang menetapkan luas areal penanaman akar wangi dan lokasi penyulingan minyak | Industri lain yang menjadi pesaing |

### 3. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Akarwangi

Strategi pengembangan usaha pengolahan akarwangi diperoleh dengan analisis matriks faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut :

**Tabel 3. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Minyak Akar Wangi**

| Faktor Internal  | Kekuatan (S)  | Kelemahan (W)   |
|--|---|---|
|  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peluang pasar terbuka</li> <li>2. Memiliki lahan sendiri untuk bahan baku</li> <li>3. Tersedianya Laboratorium</li> <li>4. Memiliki Email untuk akses informasi</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SDM dan skill pekerja masih belum terlatih</li> <li>2. Ketidaksesuaian harga</li> <li>3. Pencatatan keuangan yang masih sederhana</li> <li>4. Kontinuitas produksi yang belum stabil</li> <li>5. Tidak ada tenaga ahli di Laboratorium</li> </ol> |
| Faktor Eksternal   |   |   |
| Peluang (O)  | Strategi S-O  | Strategi W-O  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya DAI sebagai fasilitator untuk para usaha minyak atsiri</li> <li>2. Memiliki mesin boiler</li> <li>3. Kebijakan pemerintah daerah Garut yang menetapkan luas areal penanaman akar wangi dan lokasi penyulingan minyak</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar.</li> <li>2. Melakukan strategi peningkatan kualitas dengan memanfaatkan bantuan pemerintah maupun DAI (S<sub>1</sub>,S<sub>2</sub>,O<sub>1</sub>)</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas dengan cara melatih skill pekerja.</li> <li>2. Meningkatkan kontinuitas produksi dengan memanfaatkan bantuan pemerintah dan DAI (S<sub>1</sub>,S<sub>2</sub>,O<sub>1</sub>)</li> </ol>                                      |
| Ancaman (T)  | Strategi S-T  | Strategi W-T  |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga yang tidak menentu</li> <li>2. Limbah yang belum tertagani</li> <li>3. Industri lain yang menjadi pesaing</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan diversifikasi dan pengembangan produk akar wangi beserta pengolahan limbahnya. (S<sub>1</sub>,O<sub>2</sub>)</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM.</li> <li>2. Membuka jaringan, kerjasama yang banyak untuk mengetahui informasi akses pasar. (W<sub>1</sub>,W<sub>2</sub>,W<sub>4</sub>)</li> </ol> |
|--|---|--|

### 1. Strategi S-O

Strategi S – O , ialah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh UMKM Pulus Wangi. Berdasarkan analisis memiliki alternatif bahwa UMKM Pulus Wangi dapat meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar, karena peluang pasar yang masih terbuka untuk berkembangnya usaha minyak akar wangi, selain itu permintaan dunia terhadap minyak akar wangi pun tinggi. Sehingga perlu dilakukan peningkatan produksi minyak akar wangi untuk memenuhi permintaan dunia. Untuk bisa masuk ke pasar internasional perusahaan dapat memanfaatkan berbagai bantuan baik itu dari DAI maupun dari pemerintah. Bantuan dari DAI mengenai akses informasi pasar dan teknologi yang bisa diterapkan dalam meningkatkan kualitas produk.

### 2. Strategi WO

Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. (Rangkuti,2008). Alternatif yang dapat digunakan ialah dengan meningkatkan kualitas dengan cara melatih SDM , karena mengingat bahwa SDM UMKM Pulus Wangi masih belum terlatih dalam melakukan proses produksi minyak akar wangi. Pelatihan dapat dilakukan dengan meminta bantuan dari berbagai dinas maupun memanfaatkan DAI.

Peningkatan kontinuitas produksi dengan menjalin kerjasama dengan penyedia bahan baku, memanfaatkan bantuan DAI dan pemerintah. Mengingat untuk menjalin suatu kerjasama yang berkelanjutan dengan pelanggan, ialah dengan adanya kontinuitas produksi. Sejauh ini kontinuitas produksi UMKM Pulus Wangi ini terkendala pada bahan baku. Bahan baku akar wangi dari perkebunan sendiri dan dari petani di daerah Samarang maupun di luar daerah Samarang.

### 3. Strategi ST

Strategi ST menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal (David, 2009). Menurut Rangkuti (2008) pada posisi ini perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka

panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Berdasarkan analisis dihasilkan strategi ST yaitu melakukan diversifikasi dan pengembangan produk akar wangi beserta pengolahan limbahnya. Agar dapat bersaing di pasar global, perusahaan perlu memiliki inovasi maupun pembeda dari perusahaan yang lain. Oleh sebab itu, strategi diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang tepat yang bisa diterapkan oleh perusahaan. Kekuatan yang dimiliki perusahaan memiliki fasilitas berupa laboratorium yang dapat digunakan untuk penelitian dan pengembangan, serta sempat adanya diversifikasi produk yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Pengembangan produk perlu untuk terus dilakukan agar dapat mengatasi ancaman eksternal yang mungkin dapat datang. Selain itu limbah yang dihasilkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembuatan kompos serta kerajinan tangan, ataupun penelitian lain yang bisa dimanfaatkan menjadi produk lain yang lebih memiliki nilai tambah.

#### 4. Strategi WT

Berdasarkan analisis matriks dihasilkan alternatif yaitu : mengadalkan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM dan membuka jaringan, kerjasama yang banyak untuk mengetahui informasi akses pasar. Perusahaan dihadapkan pada posisi yang sulit, karena berada pada posisi yang lemah dan menghadapi ancaman dari luar. Alternatif yang bisa dilakukan ialah dengan melakukan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM dengan melakukan pelatihan penyuluhan yang sebelumnya pernah dilakukan, namun pelatihan tersebut perlu dipertahankan. Karena dengan adanya latihan serta penyuluhan secara rutin meskipun perusahaan berada dalam kondisi yang sulit, maka para pekerja akan terbiasa serta dapat mengaplikasikan yang telah didapatkan selama penyuluhan dan pelatihan agar dapat menghasilkan kualitas minyak akar wangi yang baik.

Melakukan kerjasama yang banyak untuk mengetahui informasi akses pasar merupakan strategi yang dapat dilakukan pada posisi ini. Perusahaan dapat menjaga hubungan yang sudah terbentuk dengan para konsumen dan memanfaatkan hubungan dengan para eksportir untuk mencari tahu mengenai pasar minyak akar wangi dunia.

#### Kesimpulan

Faktor internal yang dapat mempengaruhi perkembangan UMKM Pulus Wangi berupa faktor kekuatan adalah sebagai berikut: a). Minyak akar wangi banyak diminati sehingga selalu ada permintaan, b). Memiliki lahan sendiri untuk kebutuhan bahan baku, c). Memiliki *email* untuk mengakses informasi. Sedangkan faktor kelemahan terdiri dari: a). SDM dan skill pekerja yang masih kurang dan tidak mengacu pada SOP, b) Harga yang mengalami bentrok dengan konsumen, c). Pencatatan keuangan yang masih sederhana, d). Kontinuitas yang belum stabil, e). Pembukuan yang masih sederhana.

Sedangkan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi UMKM Pulus Wangi terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan diantaranya: a). adanya DAI sebagai fasilitator untuk para usaha minyak atsiri, b). memiliki mesin boiler, c). Kebijakan pemerintah daerah yang menetapkan luar areal penanaman akar wangi dan lokasi penyulingan minyak. Serta terdapat ancaman bagi UMKM Pulus Wangi diantaranya: a). Harga yang tidak menentu, b) limbah yang belum tertangani sempurna, c). Industri lain yang menjadi pesaing.

### Saran

Perlu adanya pelatihan terkait pencatatan keuangan, manajemen, dan peningkatan *skill* SDA agar dapat menghasilkan kualitas minyak yang bagus.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, F., Noorcahyati, & Arbainsyah. (2020). Pengenalan Atsiri Prospek Pengembangan Budidaya dan Penyulingan.
- Aviasti, Nugraha, Amaranti, R., & Nurrahman, A. A. (2018). Perancangan Metode Implementasi Model Simbiosis Industri Pada Penyulingan Minyak Sereh Wangi Skala Kecil dan Menengah.
- D. F. (2004). *Manajemen Strategis*. Jakarta: PT Indeks.
- D. F. (2009). *Manajemen Strategis : Konsep Edisi Kedua belas*. Jakarta: Salemba Empat.
- E, G. (1990). *Minyak Atsiri*. Jakarta: UI-PRESS.
- Emmyzar. (2006). *Prospek Pengembangan Tanaman Akar Wangi*. Bandar Lampung: Balai Penelitian Tanaman Obat dan Aromatik.
- F. F. (2015). Analisis Pendapatan Usahatani Bunga Studi Kasus di Desa Padang Pangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawaman.
- Guenther. (1987). Minyak Atsiri Jilid I.
- H. J., & Wheelen TL. (2001). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta.
- Hayami, Y, Kawagoe T, Marooka Y, & Siregar m. (1987). *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java : A Perspective a Sunda Village*. Bogor: The CPGRT Centre.
- Ir. Sani, Mt. (2011). Minyak Dari Tumbuhan Akar Wangi.
- Mulyono, E., Sumangat, D., & Hidayat, T. (2012). Peningkatan Mutu Dan Efisiensi Produksi Minyak Akar Wangi Melalui Teknologi Penyulingan Dengan Tekanan Uap Bertahap.
- Murtiningsih, & Suyanti. (2011). Membuat Tepung Umbi dan Variasi Olahannya.



- Naton, S., Radiansah, D., & Juniansyah, H. (2020). Analisis nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Pisang Pada UMKM Keripik Tiga Bujang di Kota Pontianak.
- P. M., & M. A. (1991). *Strategi Bersaing : Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing* . Jakarta : Erlangga.
- R. F. (2014). *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rahmawati, R. (2011). Analisis Strategi Pemasaran Berorientasi Ekspor Pada Perusahaan Penyulingan Minyak Akar Wangi PT.Pulus Wangi Nusantara Di Samarang, Garut.
- Samarang; D.I; Pulus; P.T, Nusantara. (2011). Pada Perusahaan Penyulingan Minyak Akar for Enterprise Refining Vetiver Oil.
- Sani. (2011). *Minyak dari Tumbuhan Akar Wangi*. Surabaya: Unesa University Press.
- Sarwani, Sudryana, Y., Sunardi, N., Hamsinah, & Nufus, K. (2019). Pengembangan Usaha Koperasi Produksi Akar Wangi "USAR" Sentra Industri Akar Wangi di Kabupaten Garut, Jawa Barat.
- Soekartawi. (1995). *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI press.
- Soekartawi. (2000). *Pengantar Agroindustri*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Jakarta.
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-Press.
- Sulaswatty, A., & Agustian, E. (2014). Nilai Tambah Minyak Akar Wangi dengan Pemekatan Kadar Vetiverol Menggunakan Ekstraksi CO2 Fluida Superkritik.
- Suratiyah, K. (2015). *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suratiyah, Ken. (2020). *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- U. R. (2015). Analisis Kelayakan Usaha Ternak Sapi Potong Pada Berbagai Skala Kepemilikan di Desa Samangki Kecamatan Simbang Kabupaten Maros Universitas Hasanudin. Makasar.