

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DISTILASI MINYAK DAUN CENGKEH DI DESA PALAU KECAMATAN BALAESANG TANJUNG KABUPATEN DONGGALA

**Business Development Strategy of Clove Leaf Oil Destilation in Palau Village
Balaesang Tanjung District, Donggalla Regency**

Awaluddin¹⁾

¹⁾ Student of Agribusiness Study Programe, Faculty of Agriculture, Tadulako University, Palu
e-mail : Awaluddin_awal@ymail.com

ABSTRACT

The goal of this research is to determine the proper strategy formulation, and it can be used to develop a business distillation of volatile oil (atsiri oil) made from waste raw clove leaf in Palau Village, Balaesang Tanjung Districts, Donggala Regency. The analytical tool used to determine the strategy and business development feasibility was the SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) analysis. The stages in SWOT analysis were identification of internal and external factors of company, determination of IFAS and EFAS, SWOT and SWOT matrix diagrams. The results of the analysis found that the formulation of appropriate development strategy is a strategy S-O (strengths-opportunities) that the using of force to take the benefit of opportunities which consists of three strategies, that are: maximize the use of technology to increase production so that the consumer needs can be met, the rising price of product should always be accompanied by an increase in the production quality produced by the more selective in choosing raw materials and the balancing in the price of the product with the price of raw materials so that people are motivated to collect the leaf clovers and the production can be increased so that the consumer needs can be met.

Key words : Clove leaf oil, destilation, business development strategy

ABSTRAK

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perumusan strategi apa yang tepat dan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha destilasi minyak atsiri yang berbahan baku limbah daun cengkeh yang terletak di Desa Palau Kecamatan Balaesang Tanjung Kabupaten Donggala. Alat analisis yang digunakan untuk menentukan strategi dan kelayakan pengembangan usaha ini adalah menggunakan analisis SWOT *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) serta *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Tahapan dalam analisis SWOT adalah identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan, penentuan IFAS dan EFAS, diagram SWOT dan Diagram Matriks SWOT, dari hasil analisis tersebut ditemukan formulasi strategi pengembangan yang tepat yaitu strategi S-O *Strengths* (kekuatan)-*Opportunities* (peluang) yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang terdiri dari tiga strategi yaitu : Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi agar supaya kebutuhan konsumen bisa terpenuhi, meningkatnya harga produk harus selalu diiringi dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara lebih selektif memilih bahan baku dan menyeimbangkan harga produk dengan harga bahan baku agar masyarakat termotivasi untuk memungut daun cengkeh dan produksi dapat ditingkatkan agar kebutuhan konsumen dapat dipenuhi.

Kata kunci : Minyak daun cengkeh, distilasi, strategi pengembangan usaha

PENDAHULUAN

Minyak atsiri mulai dikembangkan pada tahun 1960 yang digunakan sebagai bahan baku obat, pewangi sabun dan deterjen. Minyak atsiri merupakan minyak mudah menguap yang dihasilkan akar, daun, buah, batang maupun bunga dari berbagai macam tumbuh-tumbuhan. Salah satu Negara penghasil minyak atsiri adalah Indonesia. Ada beberapa jenis minyak atsiri yang telah diekspor ke luar Negeri diantaranya minyak nilam, minyak daun cengkeh, minyak sereh, minyak kayu putih, minyak kenanga, minyak terpentin, minyak cendana maupun minyak akar wangi (Jayanudin, 2011).

Tanaman cengkeh (*Syzygium aromaticum* L) merupakan salah satu penghasil minyak atsiri atau *essential oils*. Minyak cengkeh sebagai komoditi yang memiliki potensi besar di Indonesia. Tanaman cengkeh dapat menghasilkan tiga jenis minyak atsiri, antara lain minyak cengkeh (*clove oil*), minyak tangkai cengkeh (*clove leaf oil*) dan minyak daun cengkeh (*clove leaf oil*). Kadar minyak di dalam bunga cengkeh berkisar 17-18%, pada tangkai atau gagang cengkeh berkisar 5%, sedangkan pada daun sekitar 2-3%. Setidaknya ada 70 jenis minyak atsiri yang selama ini diperdagangkan di pasar internasional dan 40 jenis diantaranya dapat diproduksi di Indonesia, tetapi baru sebagian kecil minyak atsiri yang telah diusahakan di Indonesia. Minyak tersebut diperoleh dengan cara distilasi atau penyulingan. (Andi Azhari, 2009).

Bahan baku utama yang digunakan untuk memproduksi minyak daun cengkeh adalah daun cengkeh kering yang sudah gugur, menyebabkan usaha minyak daun cengkeh bersifat musiman karena sangat tergantung pada ketersediaan bahan baku. Saat musim kemarau, ketersediaan bahan baku melimpah dan sebaliknya pada musim penghujan terjadi kekurangan suplai bahan baku, akan tetapi bisa diantisipasi dengan menyimpan sebagian hasil produksinya untuk dijual pada saat mereka tidak dapat melakukan proses produksi dengan harga yang lebih baik. Umumnya, proses produksi dapat dilakukan 5-6 bulan dalam satu tahun (Agusta dan Andria, 2000)

Desa palau merupakan daerah yang terdapat kebun cengkeh yang cukup luas dan daun cengkeh yang gugur belum sepenuhnya dimanfaatkan sebagai bahan baku untuk memproduksi minyak daun cengkeh, selain itu hanya terdapat satu penyulingan minyak daun cengkeh yaitu milik bapak Muhammad Ali. Akan tetapi produksi minyak daun cengkeh pada usaha penyulingan tersebut masih rendah dan belum mampu memenuhi seluruh permintaan konsumen. Berdasarkan potensi yang ada di daerah tersebut dan masalah yang dialami oleh perusahaan, maka inilah yang melatar belakangi penulis untuk melaksanakan penelitian tentang "Strategi Pengembangan Usaha Destilasi Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau Kecamatan Balaesang Tanjung Kabupaten Donggala".

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perumusan strategi apa yang tepat dan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha destilasi minyak atsiri yang berbahan baku limbah daun cengkeh yang terletak di Desa Palau Kecamatan Balaesang Tanjung Kabupaten Donggala.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan, dimulai dari bulan Mei sampai bulan Juli 2013. Penelitian ini dilaksanakan di usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang terletak di Desa Palau Kecamatan Balesang Tanjung Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Penentuan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa letak penyulingan tersebut strategis karena lokasinya yang dekat dengan sumber bahan baku dan satu-satunya penyulingan di daerah tersebut.

Penentuan Responden

Penentuan responden dilakukan dengan cara sengaja (*purposive*), dilaksanakan pada usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang terletak di Desa Palau Kecamatan Balesang Tanjung Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Responden pada penelitian ini berjumlah 3 orang, 1 orang pemilik perusahaan, 1 orang karyawan pada bagian produksi dan 1 orang pengumpul/eksportir minyak atsiri.

Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan responden, dan menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*). Data sekunder diperoleh dari dinas terkait seperti BPS Provinsi Sulawesi Tengah dan BPS Kabupaten Donggala dan dari berbagai literatur

Analisis Data

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis SWOT. Analisis SWOT, dikenal lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan internal terdapat dua faktor yaitu kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*), lingkungan eksternal terdiri dari faktor kelemahan (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*).

Tahapan analisis SWOT dalam penyusunan perencanaan strategis menurut Rangkuti (2009) ialah sebagai berikut:

1. Tahapan pengumpulan data dibedakan menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Data internal diperoleh dari lingkungan dalam usaha yang berupa kekuatan dan kelemahan dan data eksternal diperoleh dari lingkungan luar yang berupa peluang dan ancaman. Faktor ini dibuat dalam bentuk matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) dan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*).
2. Tahap analisis, menganalisis IFAS dan EFAS dengan memberi rating. Bobot. Penentuan nilai rating berdasarkan pengamatan lapangan,

untuk menentukan urutan prioritas yaitu faktor mana yang paling penting dan tidak penting dengan skala 1-4 dengan kualifikasi sebagai berikut :

- a. Nilai 1 = tidak penting
- b. Nilai 2 = kurang penting
- c. Nilai 3 = penting
- d. Nilai 4 = sangat penting

Sedangkan untuk pemberian bobot Menurut M. Ikhsan Nur (2003). dalam pemberian bobot dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$B_i = \frac{1}{(n + \sum R)} \times (R_i + 1)$$

Keterangan :

B_i = Bobot faktor ke-i

R_i = Nilai rating faktor ke-i

$\sum R$ = Total rating

n = Jumlah aktivitas

3. Setelah pemberian nilai dan bobot selanjutnya ditentukan nilai skor dengan mengalikan antara bobot dan rating.
4. Berdasarkan analisis SWOT dapat dilakukan penentuan strategi pengembangan dengan cara melakukan analisis melalui kombinasi pertemuan antar garis absis (kekuatan-kelemahan) dengan garis ordinat (peluang-ancaman) pada diagram analisis SWOT. Nilai pada sumbu x dan dan sumbu y pada diagram SWOT diambil dari nilai bobot X rating pada kekuatan dan peluang yang digambarkan pada matriks SWOT pada Gambar 1.



Sumber : Sondang 2011

Gambar 1. Diagram analisis SWOT

5. Pengambilan keputusan untuk perumusan strategi dengan menggunakan matriks SWOT, matriks tersebut menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut :
- Strategi S-O (Kekuatan – Peluang)
Strategi ini merupakan kombinasi antara kekuatan dan peluang, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, strategi ini disebut juga strategi agresif digunakan untuk pengembangan perusahaan.
 - Strategi S-T (Kekuatan – Ancaman)
Strategi ini adalah strategi yang menggunakan seoptimal mungkin kekuatan internal untuk menghadapi tantangan atau kelemahan, strategi ini disebut juga strategi diversifikasi.
 - Strategi W-O (Kelemahan – Peluang)
Strategi ini adalah gabungan antara kelemahan dan peluang yang berupaya untuk meminimalkan kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi ini disebut juga strategi *turn around*.
 - Strategi W-T (Kelemahan – Ancaman)
Strategi ini adalah kombinasi antara kelemahan dan ancaman yang tidak

menguntungkan dan berusaha meminimalkan kelemahan internal yang ada serta menghindari ancaman, strategi ini disebut juga strategi defensif atau bertahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis lingkungan merupakan salah satu proses yang harus dilakukan dalam manajemen strategis yang bertujuan untuk mengidentifikasi lingkungan perusahaan. Lingkungan perusahaan terdiri dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal terdiri dari lingkungan jauh dan lingkungan industri. (David, 2006).

Berdasarkan hasil identifikasi lingkungan internal dan eksternal perusahaan, maka diperoleh beberapa faktor yang berupa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan seperti yang disajikan pada Tabel 1.

Setelah faktor-faktor internal usaha penyulingan minyak daun cengkeh teridentifikasi, selanjutnya barulah dibuat Tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) seperti yang disajikan pada tabel 2.

Tabel 1. Hasil Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal Perusahaan

No	Faktor Internal	No	Faktor Eksternal
1	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	1	Peluang (<i>Opportunities</i>)
a.	Lokasi usaha yang strategis karena dekat dengan sumber bahan baku.	a.	Produk memiliki pangsa pasar yang luas.
b.	Harga produk selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun.	b.	Perkembangan ilmu pengetahuan teknologi informasi dan komunikasi.
c.	Produk yang dihasilkan merupakan produk ekspor.	c.	Bahan baku mudah didapatkan.
d.	Proses produksi menggunakan teknologi sederhana.	d.	Meningkatnya kebutuhan konsumen dan kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk alami (<i>Back to Nature</i>).
2	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	2	Ancaman (<i>Threats</i>)
a.	Minimnya modal usaha.	a.	Meningkatnya posisi tawar pemasok bahan baku.
b.	Kuantitas produksi.	b.	Musim.
c.	Transportasi.	c.	Regulasi pemerintah.
d.	Produk yang dihasilkan masih dalam bentuk produk setengah jadi.	d.	Munculnya pesaing dikemudian hari.

Sumber : Data Primer Diolah, 2011

Tabel 2. Analisis SWOT Matriks IFAS Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau Kabupaten Donggala 2013.

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Ket :
1. Kekuatan (<i>Strenghts</i>)				
a. Lokasi usaha yang strategis karena dekat dengan sumber bahan baku	0,15625	4	0,625	
b. Harga produk selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun.	0,15625	4	0,625	
c. Produk yang dihasilkan merupakan produk ekspor.	0,15625	4	0,625	
d. Proses produksi menggunakan teknologi sederhana	0,125	3	0,375	
Sub Total	0,59375	15	2,25	
2. Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
a. Minimnya modal usaha	0,125	3	0,375	
b. Kuantitas Produksi	0,125	3	0,375	
c. Transportasi	0,09375	2	0,1875	
d. Produk yang dihasilkan masih dalam bentuk produk setengah jadi	0,0625	1	0,0625	
Sub Total	0,40625	9	1	
Total (1+2)	1	24	3,25	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2013.

Berdasarkan hasil analisis *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) pada tabel 2, terlihat bahwa faktor kekuatan (*Strenghts*) mempunyai nilai sebesar 2,25, dengan kelemahan (*Weakness*) mempunyai nilai sebesar 1. Nilai tersebut dapat diartikan bahwa usaha penyulingan minyak daun cengkeh memiliki kekuatan yang lebih tinggi yaitu 69,23% dibandingkan dengan kelemahan sebesar 30,77% dan diperoleh nilai dari sumbu horizontal (X) yaitu nilai dari faktor kekuatan pada bobot dikali rating sebesar 2,25 atau 69,23%.

Setelah faktor-faktor insternal usaha penyulingan minyak daun cengkeh sudah teridentifikasi, selanjutnya barulah dibuat Tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*). seperti yang disajikan dalam Tabel 3. Berdasarkan hasil analisis *Ekternal Factor Analysis Summary* (EFAS) pada tabel 3, terlihat bahwa nilai dari faktor peluang (*Opportunities*) mempunyai nilai sebesar 2,32258 dan nilai dari faktor ancaman (*Threats*) mempunyai nilai sebesar 0,83871. Nilai tersebut dapat diartikan bahwa usaha penyulingan minyak daun cengkeh memiliki kekuatan yang lebih tinggi yaitu 73,7% dibandingkan dengan kelemahan sebesar

26,3% dan diperoleh nilai dari sumbu vertikal (Y) yaitu nilai dari faktor peluang pada bobot dikali rating sebesar 2,32258 atau 73,7%.

Hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Strategic Faktor Analisis Summary*) dan matriks EFAS (*Eksternal Strategic Faktor Analisis Summary*) yang menghasilkan nilai sumbu horizontal (X) dari faktor kekuatan (*Strenghts*) 2,25 dan nilai sumbu vertikal (Y) dari faktor peluang (*Opportunities*) 2,32. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka untuk pengembangan perusahaan dapat digambarkan dalam diagram SWOT seperti pada Gambar 2.

Berdasarkan diagram SWOT pada Gambar 2, menunjukkan bahwa posisi strategi pengembangan usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang ada di Desa Palau Kabupaten Donggala pada pemetaan analisis lingkungan strategis (lingkungan internal dan eksternal) berada pada kuadran pertama (I) atau pada posisi *dynamic growth* atau pada posisi strategi kekuatan-peluang (menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang dalam mengambil keputusan). Hal ini memberikan indikasi bahwa ada peluang untuk dilaksanakan pengembangan usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang

ada di Desa Palau Kabupaten Donggala, dimana selain memiliki kekuatan yang lebih besar dari kelemahan juga memiliki peluang yang lebih besar dari pada ancaman

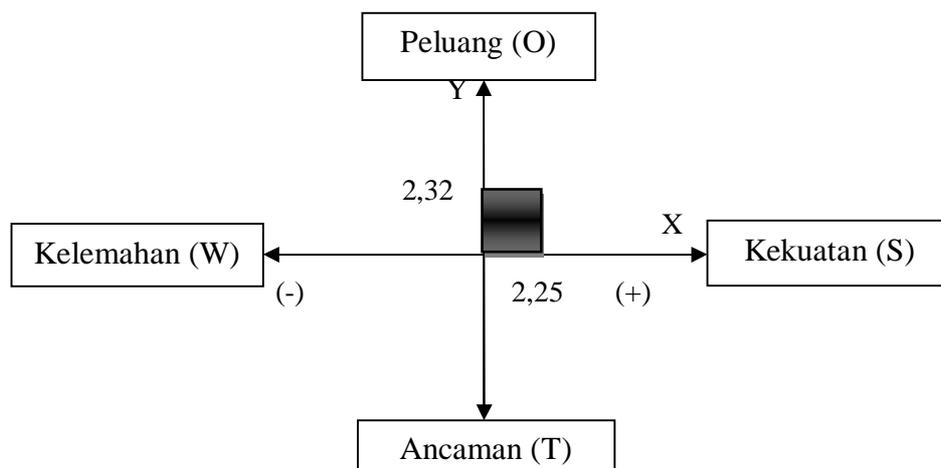
Tahap selanjutnya adalah membuat diagram matriks SWOT. Tujuan diagram matriks SWOT adalah untuk menetapkan strategi S-O (Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan

peluang dalam mengambil keputusan), W-O (Gunakan keuntungan/peluang untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki), S-T (Gunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghindari ancaman) dan strategi W-T (Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman). Diagram matriks SWOT dapat kita lihat pada Tabel 4.

Tabel 3. Analisis SWOT Matriks EFAS Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau Kabupaten Donggala 2013

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Ket.
1. Peluang (<i>Opportunities</i>)				
a. Produk memiliki pangsa pasar yang luas.			0,64516	
b. Perkembangan ilmu pengetahuan teknologi informasi dan komunikasi.	0,16129	4	0,64516	
c. Meningkatnya kebutuhan dan kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk alami (<i>Back to Nature</i>).	0,16129	4	0,64516	
d. Bahan baku mudah didapatkan dengan harga yang murah.	0,129032	3	0,3871	
Sub Total	0,612903	15	2,32258	
2. Ancaman (<i>Threats</i>)				
a. Musim.	0,129032	3	0,387096	
b. Meningkatnya posisi tawar pemasok bahan baku.	0,096774	2	0,193548	
c. Regulasi pemerintah.	0,096774	2	0,193548	
d. Munculnya pesaing dikemudian hari.	0,064516	1	0,064516	
Sub Total	0,387097	8	0,83871	
Total (1+2)	1	23	3,16129	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2013.



Gambar 2. Strategi Posisi Pengembangan Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau Kabupaten Donggala 2013.

Tabel 4. Diagram Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau Kabupaten Donggala 2013.

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (<i>Strengths</i>)</p> <p>a. Lokasi usaha yang strategis karena dekat dengan sumber bahan baku.</p> <p>b. Harga produk selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun.</p> <p>c. Produk yang dihasilkan merupakan produk ekspor.</p> <p>d. Proses produksi menggunakan teknologi sederhana.</p>	<p style="text-align: center;">Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <p>a. Minimnya modal usaha.</p> <p>b. Kuantitas produk.</p> <p>c. Transportasi.</p> <p>d. Produk yang dihasilkan masih dalam bentuk produk setengah jadi.</p>
<p style="text-align: center;">Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <p>a. Produk memiliki pangsa pasar yang luas</p> <p>b. Perkembangan ilmu pengetahuan teknologi informasi dan komunikasi.</p> <p>c. Bahan baku mudah didapatkan.</p> <p>d. Meningkatnya kebutuhan dan kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk alami (<i>Back to Nature</i>)</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (S-O)</p> <p>a. Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi agar supaya kebutuhan konsumen bisa terpenuhi.</p> <p>b. Meningkatnya harga produk harus selalu diiringi dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara lebih selektif memilih bahan baku</p> <p>c. Menyeimbangkan harga produk dengan harga bahan baku agar masyarakat termotivasi untuk memungut daun cengkeh dan produksi dapat ditingkatkan agar supaya kebutuhan konsumen dapat dipenuhi.</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (W-O)</p> <p>a. Meningkatkan kuantitas produk dengan cara menambah jumlah tenaga kerja untuk mendapatkan bahan baku agar supaya kebutuhan konsumen dapat dipenuhi.</p> <p>b. Meningkatkan volume produksi dengan cara menampung bahan baku yang harganya murah untuk menutupi kekurangan modal usaha.</p> <p>c. Melakukan diversifikasi produk untuk mengantisipasi jika suatu waktu masyarakat jenuh dengan produk yang dihasilkan</p>
<p style="text-align: center;">Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <p>a. Meningkatnya posisi tawar pemasok bahan baku</p> <p>b. Musim</p> <p>c. Regulasi pemerintah</p> <p>d. Munculnya pesaing dikemudian hari</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (S-T)</p> <p>a. Memaksimalkan penggunaan teknologi serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan untuk memenangkan persaingan jika muncul pesaing dikemudian hari.</p> <p>b. Memaksimalkan penggunaan teknologi sederhana untuk mengefisienkan penggunaan biaya untuk menstabilkan pendapatan pada saat musim hujan tiba.</p> <p>c. Berbagi keuntungan dengan pemasok bahan baku agrar pemasok bahan baku tetap bekerja sama walau muncul pesaing dikemudian hari.</p>	<p style="text-align: center;">Strategi (W-T)</p> <p>a. Menekan penggunaan biaya produksi dan transportasi untuk mengantisipasi kenaikan harga bahan oleh pemasok bahan baku.</p> <p>b. Memaksimalkan produksi pada musin kemarau untuk menutupi kekurangan produksi pada musim hujan.</p> <p>c. Melakukan diversifikasi produk untuk mengantisipasi persaingan jika muncul usaha sejenis dikemudian hari.</p>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2013.

Berdasarkan diagram matriks SWOT pada tabel 4, terdapat beberapa alternatif strategi yang dapat dijadikan sebagai suatu program pengembangan usaha, diantaranya adalah :

1. Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi agar supaya kebutuhan konsumen bisa terpenuhi. Kegiatan yang dapat dilaksanakan antara lain :
 - a. Menambah jumlah tenaga kerja/karyawan produksi. Karena pada saat ini karyawan hanya satu orang saja.
 - b. Menggunakan tenaga yang terampil dalam proses produksi atau penyulingan.
 - c. Menggunakan tenaga kerja yang terampil yang mengetahui teknik produksi minyak daun cengkeh
 - d. Menjalinkan kerjasama yang baik dengan petani dan pengumpul bahan baku.
 - e. Memfasilitasi petani dalam proses penyediaan bahan baku.
 - f. Memperbanyak kerja sama dengan pihak konsumen dengan cara mengirim banyak sampel produk untuk memperkenalkan kualitas produk yang dihasilkan.
2. Meningkatnya harga produk harus selalu diiringi dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara lebih selektif memilih bahan baku. Kegiatan yang dapat dilaksanakan antara lain :
 - a. Melakukan sosialisasi ke petani tentang ciri-ciri bahan baku yang berkualitas baik dan yang tidak baik
 - b. Membedakan harga bahan baku yang berkualitas baik dengan kualitas yang tidak baik.
 - c. Menerapkan sistem *first in, first out*. Sistem ini dibutuhkan ketika bahan baku menumpuk pada musim hujan. Karena pada musim hujan bahan baku mudah lapuk.
3. Menyeimbangkan harga produk dengan harga bahan baku agar masyarakat termotivasi untuk memungut daun cengkeh dan produksi dapat ditingkatkan agar supaya kebutuhan konsumen dapat dipenuhi. Kegiatan yang diprioritaskan adalah :
 - a. Memfasilitasi petani dalam proses penyediaan bahan baku seperti menyediakan karung untuk tempat daun cengkeh.

- b. Mengefisienkan penggunaan bahan bakar dengan cara menggunakan limbah bahan baku sebagai bahan bakar dalam proses produksi untuk mengurangi biaya produksi.
- c. Membedakan harga bahan baku yang berkualitas baik dan yang tidak. Tujuannya adalah untuk termotivasi masyarakat agar supaya memungut daun cengkeh yang berkualitas baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan analisis SWOT, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang tepat untuk digunakan untuk mengembangkan usaha penyulingan tersebut adalah strategi S-O yaitu memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang. Strategi S-O terdiri atas tiga strategi yaitu : Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi agar supaya kebutuhan konsumen bisa terpenuhi, meningkatnya harga produk harus selalu diiringi dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara lebih selektif memilih bahan baku, menyeimbangkan harga produk dengan harga bahan baku agar masyarakat termotivasi untuk memungut daun dapat cengkeh dan produksi ditingkatkan agar supaya kebutuhan konsumen dapat dipenuhi.

Saran

Strategi pengembangan usaha destilasi minyak atsiri yang berbahan baku limbah daun cengkeh di Desa Palau seyogyanya menggunakan strategi S-O yaitu : Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi agar supaya kebutuhan konsumen bisa terpenuhi, meningkatnya harga produk harus selalu diiringi dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara lebih selektif memilih bahan baku, menyeimbangkan harga produk dengan harga bahan baku agar masyarakat termotivasi untuk memungut daun cengkeh.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusta dan Andria. <http://minya-kcengkeh.blogspot.com/2000/05/clove-leaf-oil-minyak-daun-cengkeh.html>(diakses desember 2012)

- Azhari Andi. 2009. *Prototip Menara Distilasi Uap Untuk Penyulingan Minyak Atsiri Daun Cengkeh*. Poli Teknik Negeri Sriwijaya.
- David. 2006. *Manajemen Strategis*. Ed ke-10. Budi, Ichsan Setiyo, Penerjemah. Jakarta: Salemba Empat. Terjemahan dari: *Strategic Management*.
- Jayanudin. 2011. *Komposisi Kimia Minyak Atsiri Daun Cengkeh Dari Proses Penyulingan Uap*, Jurnal Teknik Kimia Indonesia Vol. 10 No. 1 April 2011, 37-42. (diakses 2012).
- M. Ikhsan Nur. 2003. *Ekonomi Pertanian dalam Agribisnis*. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Tadulako. Palu.
- Rangkuti. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedakan Kasus Bisnis*. Jakakarta. Gramedia.
- Siangan, Sondang P. 2011. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: BumiAksara.