

Pengembangan Strategi Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala

Development of Strategy Business Clove Leaf Oil Destilation in the Sabang Village Dampelas Subdistrict Donggala Regency

Ronald¹⁾, Abd.Majid, Muliana, Rukavina Baksh²⁾, Dance Tangkesalu²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu

²⁾Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu

e-mail : onald_agri@yahoo.com

e-mail : Myvina00@gmail.com

e-mail : dancetangkesalu@yahoo.com

ABSTRACT

This Research aim is to determine the right strategy to develop clove leaf oil refining business in the Sabang Village Dampelas Subdistrict, Donggala Regency. This research was conducted in February until Maret 2015. Determination of respondent committed intentionally (*purposive*) and respondents chosen was 10 people. The SWOT analysis was used to analysis the data. The analytical results showel that the right strategy to development is SO Strengths (powers) - Opportunities (opportunities) strategy to use the force to take advantage of the opportunity to obtain two alternatives that is: maximizing the use of technology to access information on existing technologies to improve the quality of production company, promoting a quality product from the company to be more popular among consumers by utilizing information and communication technologies available.

Key Words: Clove leaf oil, development strategy, distillation.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang ada di Desa Sabang Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala. Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari sampai Maret 2015. Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*) dan responden yang diambil berjumlah 10 orang. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT *Strengths* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) serta *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Hasil analisis yang diperoleh menyatakan bahwa strategi yang tepat untuk dikembangkan yaitu strategi S-O *Strengths* (kekuatan)-*Opportunities* (peluang) dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang sehingga diperoleh dua alternatif strategi yaitu: memaksimalkan penggunaan teknologi dengan mengakses informasi tentang teknologi yang ada untuk meningkatkan kualitas produksi perusahaan, mempromosikan produk yang berkualitas dari perusahaan agar lebih terkenal di kalangan konsumen dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi yang ada.

Kata Kunci: Minyak daun cengkeh, pengembangan strategi, penyulingan.

PENDAHULUAN

Pertanian dalam arti luas terdiri atas lima sektor yaitu tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan. Kelima sektor pertanian tersebut bila ditangani lebih serius sebenarnya akan mampu memberikan sumbangan yang besar bagi perkembangan perekonomian Indonesia mendatang, salah satu penanganannya yaitu dengan perkembangan perekonomian pada bisnis pertanian atau agrobisnis (Soekartawi, 1999).

Sebagai salah satu pusat keanekaragaman hayati dunia terdapat sekitar 40.000 jenis tumbuhan yang tersebar di Indonesia, akan tetapi dari sekian banyak jenis tumbuhan tersebut masih sangat sedikit yang diteliti sebagai penghasil minyak atsiri. Produksi minyak atsiri baru pada tahap menghasilkan minyak kasar (*crude oil*). Potensi tanaman aromatik penghasil minyak atsiri yang beraneka ragam jenis dapat dibudidayakan secara maksimal pada lahan dan lingkungan yang sesuai. Tanaman primadona yang merupakan penghasil minyak atsiri di Indonesia adalah tanaman cengkeh dan nilam (Agusta dan Andaria, 2000 dalam Awaluddin, 2013).

Sulawesi Tengah merupakan salah satu penghasil cengkeh di Indonesia khususnya di Kabupaten Donggala sehingga sangat potensial untuk pengembangan industri penyulingan minyak daun cengkeh. Hal tersebut ditunjang dengan adanya perkebunan cengkeh yang terdapat di Kabupaten Donggala.

Desa Sabang merupakan salah satu wilayah yang memiliki areal perkebunan cengkeh cukup luas di Kecamatan Dampelas dengan usia tanaman yang rata-rata di atas 20 tahun artinya cukup produktif untuk menghasilkan daun yang banyak. Pohon dewasa yang berumur diatas 20 tahun dapat menghasilkan 0,8 kg/pohon dan pada saat musim hujan hanya dapat menghasilkan 0,5 kg/pohon daun kering (Agusta dan Andaria, 2000).

Banyaknya guguran daun cengkeh yang ada belum sepenuhnya dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk

memproduksi minyak daun cengkeh karena di Desa Sabang hanya terdapat satu tempat penyulingan minyak cengkeh sehingga jumlah produksinya pun masih terbatas dan belum sepenuhnya mampu memenuhi permintaan. Berdasarkan hal tersebut penulis melakukan penelitian tentang "Pengembangan Strategi Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala".

Penelitian ini bertujuan mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang ada di Desa Sabang Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala, pada bulan Februari sampai dengan Maret 2015. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa usaha penyulingan minyak daun cengkeh di Desa Sabang merupakan satu-satunya industri yang bergerak dalam bidang pengolahan daun cengkeh menjadi minyak atsiri.

Penentuan Responden

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*). Responden yang diambil dalam penelitian ini terdiri atas 1 orang pimpinan, 2 orang karyawan bagian produksi yang secara aktif melakukan pengolahan minyak daun cengkeh pada perusahaan/industri tersebut, 2 orang konsumen dan juga 5 orang pemasok bahan baku daun cengkeh, yang tentunya diharapkan dapat memberikan informasi akurat untuk menunjang penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diambil dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada pimpinan dan karyawan industri penyulingan daun cengkeh, wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan (*questioner*). Sedangkan data sekunder diperoleh dari

buku-buku literatur yang relevan dengan penelitian ini dan jurnal-jurnal serta instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Analisis Data

Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis SWOT, dalam analisis SWOT dikenal lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Lingkungan internal terdiri atas faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weaknesses*), lingkungan eksternal terdiri atas peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*). Lebih lanjut dijelaskan bahwa tahapan analisis SWOT dalam mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal 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 IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*).

2. Tahap analisis yaitu menganalisis IFAS dan EFAS dengan memberi bobot nilai selang 0-1, cara penentuan berdasarkan pengamatan lapangan untuk menentukan urutan prioritas yaitu faktor mana yang paling penting dan tidak penting. Total bobot sebesar satu untuk masing-masing kondisi (internal dan eksternal), selanjutnya memberi rating nilai dengan skala 1-4 dengan kualifikasi sebagai berikut :

- a. Skor 1 = Keberadaanya sangat terbatas/sangat rendah
- b. Skor 2 = keberadaanya terbatas/rendah
- c. Skor 3 = keberadaanya banyak/tinggi
- d. Skor 4 = keberadaanya sangat banyak/sangat tinggi.

Pemberian nilai rating berbanding terbalik antara peluang dan ancaman juga antara kekuatan dan kelemahan. Semakin mendekati kenyataan, maka nilai peluang dan kekuatan semakin besar sehingga nilai kelemahan dan ancaman semakin kecil (Rangkuti, 2009).

3. Menurut Yantu (2012) ada dua metode koefisien rating, yaitu objektif dan subyektif. Metode objektif ialah koefisien rating yang didasarkan atas pendapat responden. Metode subyektif ialah pemberian rating yang didasarkan atas pendapat peneliti. Dalam penelitian ini metode obyektif dijelaskan dalam pemberian rating.

4. Setelah pemberian rating, ditentukan bobot dari setiap rating. Menurut Yantu (2012) terdapat dua metode penentuan bobot yaitu metode obyektif dan metode subyektif. Metode subyektif ialah pemberian bobot yang didasarkan atas pendapat peneliti. Metode obyektif ialah pemberian bobot didasarkan atas rating, dan dirumuskan sebagai berikut:

$$B_i = R_i / (\sum R_i)$$

B_i = Bobot Faktor ke - i

R_i = Rating ke - i

$\sum R_i$ = Total Rating

5. Setelah pemberian nilai dan bobot selanjutnya ditentukan nilai skor dengan mengalikan antara bobot dan rating.

6. Analisis SWOT dapat ditentukan dengan suatu persamaan bila persamaan tersebut memiliki pembanding, sehingga dalam suatu penelitian seharusnya terdapat dua hasil analisis SWOT. Oleh karena itu, untuk penelitian perusahaan/industri yang tidak ada pembandingnya diperlukan koefisien angka ambang batas sebagai berikut:

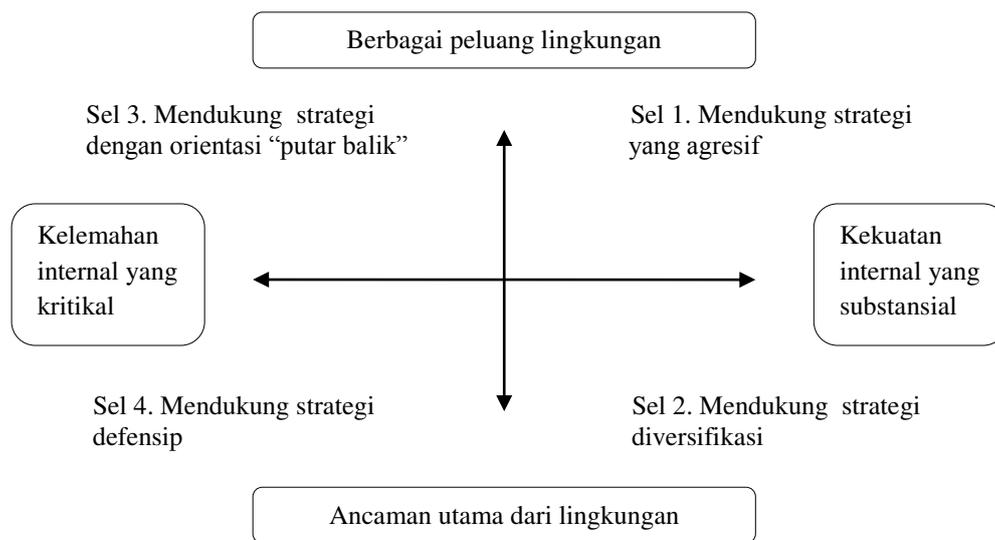
$$KAB = (R_{\text{mak}}) / 2$$

KAB = Koefisien angka ambang batas

R_{mak} = Rating tertinggi

Jika IFAS (EFAS) > KAB, maka perusahaan/industri tersebut mampu perubahan-perubahan lingkungan internal (eksternal), sehingga strategi dapat dikembangkan.

7. 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 sumbu y pada diagram SWOT diambil dari nilai bobot X rating pada kekuatan dan peluang.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT
Sumber : Sondang, 2011.

Sel 1: Merupakan situasi yang sangat didambakan karena satuan bisnis menghadapi beberapa peluang lingkungan dan memiliki berbagai kekuatan yang mendorong pemanfaatan berbagai peluang tersebut, dengan kondisi demikian strategi yang tepat untuk ditempuh ialah strategi pertumbuhan.

Sel 2: Menunjukkan bahwa satuan bisnis yang memiliki berbagai kekuatan internal menghadapi situasi lingkungan yang tidak menguntungkan. Jika suatu bisnis berada pada kondisi demikian, maka strategi yang wajar untuk dipertimbangkan adalah strategi diversifikasi dalam artian suatu strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki sekarang untuk membuka peluang pada produk atau pasar yang baru.

Sel 3: Menunjukkan posisi satuan bisnis yang menghadapi peluang pasar yang besar disatu pihak akan tetapi dihadap oleh keterbatasan kemampuan karena berbagai kelemahan yang melekat dalam tubuh satuan bisnis tersebut. Kondisi demikian sangat wajar bagi satuan bisnis untuk mengambil berbagai langkah untuk mengatasi

kelemahan yang dihadapi secara internal agar peluang pasar dapat dimanfaatkan.

Sel 4: Menunjukkan posisi perusahaan menghadapi kondisi yang paling buruk karena harus menghadapi tantangan besar yang bersumber pada lingkungan dan pada waktu yang bersamaan dilanda berbagai kelemahan internal yang sifatnya kritikal. Strategi yang tepat yaitu strategi yang bersifat defensive yang dapat mengurangi atau merubah bentuk keterlibatan satuan bisnis dalam produk atau pasar.

8. Pengambilan keputusan untuk perumusan strategi dengan menggunakan matriks SWOT, matriks tersebut menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut:

a. Strategi S-O (Kekuatan-Peluang) adalah situasi yang paling disukai dimana perusahaan menghadapi beberapa peluang lingkungan dan banyak kekuatan yang mendorong dimanfaatkannya peluang-peluang tersebut. Situasi ini menyarankan strategi yang berorientasi pada pertumbuhan

- (*growth oriented strategy*) untuk memanfaatkan situasi menguntungkan.
- b. Strategi S-T (Kekuatan-Ancaman) perusahaan yang memiliki kekuatan-kekuatan tertentu menghadapi lingkungan yang tidak menguntungkan. Dalam situasi ini, strategi akan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengatasi lingkungan yang kurang menguntungkan.
 - c. Strategi W-O (Kelemahan-Peluang) dalam menghadapi peluang pasar yang impensif tetapi dapat dikendalikan oleh kelemahan-kelemahan intern. Fokus strategi bagi perusahaan seperti ini adalah meniadakan kelemahan intern agar dapat lebih efektif dalam memanfaatkan peluang pasar.
 - d. Strategi WT (Kelemahan-Ancaman) merupakan situasi yang paling tidak menguntungkan. Perusahaan menghadapi ancaman lingkungan yang besar, sementara posisinya relatif masih lemah. Situasi ini menuntut strategi yang mengurangi atau membenahi keterlibatan dalam produk atau pasar yang ditelaah dengan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara langsung yang dilakukan pada Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang maka dapat diidentifikasi beberapa faktor yang merupakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya seperti yang terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal.

No	Faktor Internal	No	Faktor Eksternal
1	Kekuatan (<i>Strengths</i>) a. Letak usaha yang strategis. b. Menggunakan teknologi tepat guna. c. Produk yang berkualitas.	1	Peluang (<i>Opportunities</i>) a. Bahan baku tersedia. b. Transportasi lancar. c. Teknologi informasi dan komunikasi.
2	Kelemahan (<i>Weakness</i>) a. Lokasi perusahaan merupakan lahan sewa. b. Pengusaha merupakan penerima harga (<i>price taker</i>). c. Produksi tidak kontinyu.	2	Ancaman (<i>Threats</i>) a. Perusahaan pesaing. b. Musim. c. Harga bahan baku meningkat.

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2015.

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dalam pengembangan strategi usaha penyulingan minyak daun cengkeh, selanjutnya disusun dalam Tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks IFAS Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh.

Faktor-faktor internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (<i>Strength</i>)			
1. Letak usaha strategis	0,21	4	0,84
2. Teknologi tepat guna	0,15	3	0,45
3. Produk yang berkualitas	0,21	4	0,84
Total Kekuatan	0,57	11	2,13
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. Lahan sewaan	0,11	2	0,22
2. Pengusaha merupakan <i>price taker</i>	0,21	4	0,84
3. Produksi tidak kontinyu	0,11	2	0,22
Total Kelemahan	0,43	8	1,28
Total kekuatan – Total kelemahan	1,00	19	0,85

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2015.

Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFAS pada Tabel 2. Total skor pada faktor kekuatan (*Strength*) dengan nilai 2,13 dikurangi total skor pada faktor kelemahan (*Weakness*) dengan nilai 1,28 sehingga diperoleh hasil dari sumbu x yaitu 0.85

Terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Matriks EFAS Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh.

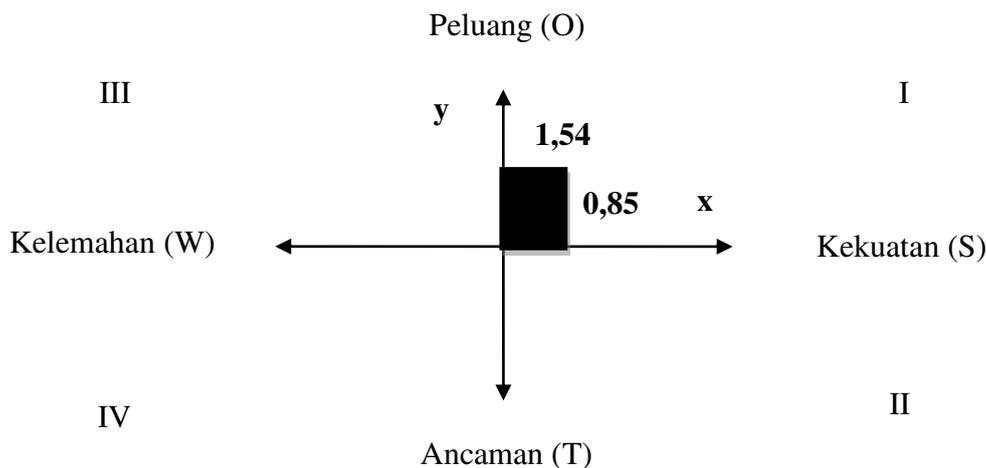
Faktor-faktor eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1. Bahan baku tersedia	0,23	4	0,92
2. Transportasi lancar	0,23	4	0,92
3. Teknologi informasi dan komunikasi	0,18	3	0,54
Total Peluang	0,64	11	2,38
Ancaman (<i>Threats</i>)			
1. Perusahaan pesaing	0,06	1	0,06
2. Musim	0,18	3	0,54
3. Harga bahan baku meningkat	0,12	2	0,24
Total Ancaman	0,36	6	0,84
Total peluang – Total ancaman	1,00	17	1,54

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2015.

Berdasarkan hasil perhitungan matriks EFAS pada Tabel 3. Total skor pada faktor peluang (*Opportunities*) dengan nilai 2,38 dikurang total skor pada faktor ancaman (*Threats*) dengan nilai 0,84 sehingga diperoleh hasil sumbu y yaitu 1,54.

Penentuan posisi strategi usaha penyulingan minyak daun cengkeh yang diperoleh dari hasil perhitungan IFAS dan EFAS, dapat digambarkan dalam diagram analisis SWOT yang terlihat pada Gambar 2.

Gambar Diagram Analisis SWOT



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT Pengembangan Strategi Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang.

Berdasarkan gambar diagram analisis SWOT, bahwa posisi strategi pengembangan usaha penyulingan minyak daun cengkeh di Desa Sabang berada pada strategi kekuatan dan peluang. Hal ini berarti perusahaan dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Setelah diketahui posisi strategi usaha penyulingan minyak daun cengkeh berdasarkan diagram analisis SWOT di atas, maka dapat diketahui pula strategi yang cocok dalam pengembangan

strategi usaha penyulingan minyak daun cengkeh di Desa Sabang.

Tahap selanjutnya pencocokkan yaitu tahap yang menghasilkan strategi alternatif yang diperoleh dengan mengkombinasikan faktor internal dan eksternal yang akan diperoleh dalam matriks SWOT. Matriks ini menghasilkan empat tipe alternatif strategi, yaitu strategi S – O (*Strength - Opportunities*), strategi W – O (*Weakness - Opportunities*), strategi S – T (*Strengths - Threats*) dan strategi W – T (*Weakness - Threats*).

Diagram matriks SWOT minyak daun cengkeh terlihat pada Tabel 4. pengembangan strategi usaha penyulingan

Tabel 4. Matriks SWOT Pengembangan Strategi Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang.

EFAS	IFAS	Kekuatan (S) 1. Letak usaha yang strategis 2. Menggunakan teknologi tepat guna 3. Produk yang berkualitas	Kelemahan (W) 1. Lahan usaha merupakan lahan sewaan 2. Pengusaha merupakan <i>price taker</i> (sebagai penerima harga) 3. Produksi yang tidak kontinyu
	Peluang (O) 1. Bahan baku tersedia 2. Transportasi lancar 3. Adanya teknologi informasi dan komunikasi.	Strategi S – O 1. Memaksimalkan penggunaan teknologi dengan mengakses informasi tentang teknologi yang ada untuk meningkatkan kualitas produksi perusahaan. 2. Mempromosikan produk yang berkualitas dari perusahaan agar lebih terkenal di kalangan konsumen dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi yang ada.	Strategi W – O 1. Memfaatkan ketersediaan bahan baku dengan cara mengisi penuh gudang penyimpanan stok bahan baku sehingga dapat meminimalkan produksi yang tidak kontinyu pada perusahaan. 2. Memperkuat posisi tawar kepada konsumen untuk memperoleh harga produk yang lebih tinggi dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi. 3. Membeli lokasi baru untuk lahan perusahaan sehingga tidak lagi menggunakan lahan sewaan, dengan menggunakan teknologi informasi untuk mencari lokasi yang tepat dan strategis.
	Ancaman (T) 1. Munculnya perusahaan pesaing 2. Musim yang tidak stabil 3. Harga bahan baku yang sewaktu-waktu meningkat.	Strategi S – T 1. Meningkatkan kualitas produk perusahaan dengan senantiasa memaksimalkan penggunaan teknologi yang ada sehingga dapat berkopetisi dan bahkan dapat mengalahkan perusahaan lain jika suatu saat muncul perusahaan pesaing. 2. Memanfaatkan letak usaha strategis yang berdekatan dengan sumber bahan baku sehingga diperkirakan petani pemasok bahan baku sangat banyak, maka hal ini akan mengantisipasi kenaikan harga bahan baku.	Strategi W – T 1. Memaksimalkan produksi pada saat musim kemarau untuk meminimalkan angka produksi perusahaan yang tidak kontinyu pada saat terjadi pergantian musim yang tidak stabil.

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2015.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT pada Tabel 4. bahwa strategi yang tepat digunakan untuk mendukung pengembangan strategi usaha penyulingan minyak daun cengkeh terletak pada strategi S-O. Alternatif strategi yang digunakan pada usaha penyulingan minyak daun cengkeh di Desa Sabang yaitu sebagai berikut:

1. Memaksimalkan penggunaan teknologi dengan mengakses informasi tentang teknologi yang ada untuk meningkatkan kualitas produksi

perusahaan. Hal-hal yang dapat di laksanakan antara lain:

- a. Menggunakan tenaga yang berpengalaman dan profesional dalam proses produksi minyak daun cengkeh.
- b. Memberikan sosialisasi tentang penggunaan teknologi kepada semua anggota perusahaan terutama kepada karyawan.
- c. Memberikan fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan oleh petani sehingga memudahkan petani dalam proses penyediaan bahan baku.

2. Mempromosikan produk yang berkualitas dari perusahaan agar lebih terkenal di kalangan konsumen dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi yang ada. Hal yang dapat di laksanakan antara lain:

- a. Menjalin kerjasama yang baik dengan konsumen
- b. Selalu memberikan informasi kepada konsumen tentang kualitas produk perusahaan yang terus meningkat.
- c. Memberikan kesempatan konsumen lain untuk membeli produk perusahaan sehingga terdapat persaingan antar konsumen dan perusahaan dapat menentukan penjualannya kepada konsumen yang membeli dengan harga yang lebih tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas mengenai Pengembangan Strategi Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang Kecamatan Dampelas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Strategi yang tepat untuk pengembangan Usaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh di Desa Sabang yaitu dengan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opportunities*) yang berarti menciptakan Strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada pada perusahaan diantaranya yaitu: (1). Memaksimalkan penggunaan teknologi dengan mengakses informasi tentang teknologi yang ada untuk meningkatkan kualitas produksi perusahaan. (2). Mempromosikan produk yang berkualitas dari perusahaan agar lebih terkenal di

kalangan konsumen dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi yang ada.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka saran yang diberikan pada penelitian ini di antaranya yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya mengutamakan profesionalisasi kerja untuk memperoleh hasil kerja yang maksimal dan berkualitas.
2. Perusahaan sebaiknya menggunakan teknologi yang lebih modern agar produksi lebih lancar dan hasilnya produksinya pun lebih maksimal.
3. Selalu mementingkan kerjasama yang baik dengan pihak konsumen dan petani pemasok bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusta dan Andaria. 2000. *Minyak Daun Cengkeh* <http://minyak-cengkeh.blogspot.com> (Diakses November 2014).
- Awaluddin. 2013. *Strategi Pengembangan Usaha Distilasi Minyak Daun Cengkeh di Desa Palau, Kecamatan Balaesang*. Skripsi. Universitas Tadukako. Palu.
- Rangkuti. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Reorenrasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad-21*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Soekartawi. 1999. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sondang, P. 2011. *Manajemen Strategik*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Yantu, M. R. 2012. *Perencanaan Tataruang. Hand Out Paruh Kedua, Prodi Magister Pengembangan Wilayah*. Program Pascasarjana, Universitas Tadulako. Palu.