

**LOMBA KARYA TULIS ILMIAH
PT. MALUKU ENERGI ABADI (PERSERODA)**

TEMA :

**KESEMPATAN KEDUA UNTUK MEMBAWA MALUKU MAJU DAN
JAYA KEMBALI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
MELALUI POTENSI SUMBERDAYA ALAM**

JUDUL :

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PENGOLAHAN MINYAK KAYU PUTIH
DI KABUPATEN BURU
PROVINSI MALUKU**



OLEH :

FIRMAN GAZALI DJUNAIIDI

2021

1. Latar Belakang

Secara geografis Kabupaten Buru merupakan salah satu wilayah kepulauan di provinsi Maluku dengan luas wilayah 7.596 km² dimana terdiri dari 10 kecamatan, 82 desa, dimana sebagian besar masyarakatnya memiliki mata pencaharian penyuling minyak kayu putih sebagai komoditi unggulan.

Sampai dengan saat ini, masyarakat tradisional Pulau Buru masih mempercayai penyulingan tradisional minyak kayu putih sebagai sumber utama penghasilan mereka. Penyulingan minyak kayu putih di Kabupaten Buru telah di mulai sejak lama oleh orang-orang terdahulu dan usaha penyulingan telah menjadi usaha turun temurun keluarga. Bahkan sebagian besar masyarakat pulau buru hidup dari usaha penyulingan. Masyarakat pulau Buru juga belum meninggalkan cara-cara nenek moyang mereka dalam menyuling, karena bagi masyarakat pulau Buru cara-cara tersebut adalah cara warisan leluhur yang tidak boleh mereka tinggalkan dalam kelancaran usaha mereka. Usaha pengolahan penyulingan minyak kayu putih di kabupaten Buru yang dilakukan oleh pelaku penyulingan sangat potensial untuk dikembangkan, dimana kelompok-kelompok ini telah menjalankan usaha pengolahan penyulingan minyak kayu putih sejak tahun 1965 dan masih turun temurun hingga saat ini.

Dari 82 Desa di kabupaten Buru, hanya 38 Desa yang ditumbuhi lahan kayu putih yaitu desa Namlea, Batu boy, Jamilu, Karang Jaya, Lala, Siahoni, Waenetat, Waetele, Hatawano, Lamahang, Namsina, Samalagi, Skikilale, Waepotih, Waplau, Kubalahin, Lele, Nafrua, Ohilahin, Tifu, Wabloy, Wanakarta, Waelo, Waetina, Waflan, Widit, Wamana Baru, Silewa, Miskoko, Wamlana, Waspait, seith, Walapia, Jikumerasa, Sawa, Ubung, Waemiting dan Desa Waeperang yang mana terdapat lebih dari 5 kelompok penyuling dari setiap desa potensial dan setiap kelompok beranggotakan lebih dari 15 orang dalam sekali melakukan proses pemetikan daun sampai pada tahap produksi.

Dalam proses produksi, 1 kelompok yang beranggotakan lebih dari 15 orang akan bergiliran melakukan proses pemetikan dan pengumpulan bahan baku

daun kayu putih, mengumpulkan kayu bakar hingga produksi pada satu ketel penyulingan tradisional yang peralatannya terbuat dari kuali besar berdiameter 80 cm sebagai alasnya dan bahan kayu yang dibuat bulat sebagai tempat perebusan daun, dan kondensasi yang mana kayu bukan benda penghantar panas seperti halnya ketel penyulingan berbahan stainless steel sehingga dalam teknis produksinya memakan waktu 8 sampai 10 jam untuk sekali produksi yang menghasilkan minyak kayu putih rata rata 3 kg dengan harga jual per kg Rp.200.000,-

Sebelum melakukan aktifitas produksi kelompok penyuling ini melakukan peminjaman modal ke para juragan ataupun rentenir, yang mana modal digunakan untuk pembelian bahan operasional produksi seperti kayu bakar, bahan makanan dan biaya transportasi ke lokasi produksi yang mana sistem pengembalian modal pinjaman dihitung disertai bunga tinggi yang harus dibayar dengan hasil produksi (minyak kayu putih) dengan harga berdasarkan kualitas minyak yang dihasilkan.

Fenomena permasalahan yang dapat teridentifikasi di lapangan adalah sebagai berikut: **1) Masih rendahnya produktivitas dan kontinuitas produksi minyak kayu putih, 2) Kesulitan dalam penguasaan teknis industri penyulingan, 3) Kesulitan dalam akses permodalan dari lembaga keuangan, 4) Kesulitan dalam meningkatkan akses pemasaran terutama di pasar modern dan pasar online, 5) Kesulitan dalam pengelolaan usaha secara kelompok, 6) Masih rendahnya jiwa entrepreneurship kelompok industri penyulingan minyak kayu putih.** Oleh karena itu, menjawab berbagai permasalahan di atas dengan mengidentifikasi model bisnis yang paling tepat untuk pengembangan pengolahan penyulingan minyak kayu putih di Kabupaten Buru.

2. Hasil & Pembahasan

2.1. Business Model Canvas

Bisnis model canvas merupakan sebuah tool dalam strategi manajemen untuk menerjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur maupun keuangan usaha dalam bentuk elemen-elemen visual. Konsep bisnis model canvas mengandalkan ide kreatif sehingga setiap orang memiliki pemahaman yang sama dan riil terhadap tipe-tipe konsumen, pengeluaran biaya, cara kerja usaha dan sebagainya.

Berdasarkan hasil riset, sampling pengembangan usaha pengolahan minyak kayu putih di Kabupaten Buru Provinsi Maluku yang telah dilakukan oleh kelompok usaha pengolahan minyak kayu putih di areal Gunung ketel Walbarua desa Ubung Kecamatan Namlea, Kabupaten Buru, diperoleh informasi Business Model Canvas dengan rincian sebagai berikut :

a. Informasi Umum

Sampel pada kelompok usaha pengolahan Minyak Kayu Putih di areal Ketel Walbarua yang beralamat di gunung belakang Desa Ubung, Kecamatan Namlea Kabupaten Buru ini dengan jumlah anggota sebanyak 15 orang yang mengelola ketel tersebut.

b. Key Partner

Kelompok usaha pengolahan Minyak Kayu Putih bermitra dengan supplier sarana produksi peralatan usaha yang berada di Kota Namlea guna mendukung usaha industri pengolahan penyulingan Minyak Kayu Putih. Bahan baku daun kayu putih diperoleh dari areal ketel gunung walbarua desa Ubung. Di samping itu, kelompok ini juga bermitra dengan kelompok usaha pengolahan minyak kayu putih lain guna berbagi informasi terkait harga minyak dan lainnya. Untuk melakukan pemasaran minyak kayu putih, kelompok ini bermitra dengan pasar tradisional dinamlea dan pasar modern seperti pasar oleh oleh di kota Ambon.

Di samping itu, kelompok ini akan melakukan kerjasama tertulis dengan penampung hasil yang memuat penentuan harga, jumlah dan kualitas produk serta sistem transaksi yang jelas.

c. Key Activities

Aktivitas yang utama dari usaha kelompok ini adalah memastikan sumber bahan baku yang berasal dari hasil gunung walbarua dan layak untuk diproduksi baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

Kemudian melakukan pengolahan sesuai standar, pemeriksaan kualitas produksi secara rutin, pengemasan yang baik, perawatan sarana dan prasarana produksi, distribusi pemasaran secara cepat dan tepat, melakukan promosi dan pencatatan serta pengelolaan keuangan secara rutin dalam bentuk pengeluaran dan pemasukan kas (cash flow) dan pelaporan (neraca dan rugi/laba) yang sederhana.

d. Key Resources

Resources yang digunakan adalah peralatan produksi, mesin las listrik, las karbit, untuk mengantisipasi kebocoran pada kualii ketel, timbangan daun, timbangan digital untuk hasil minyak, pompa air dan lainnya. Sedangkan bahan baku diperoleh dari lahan ketel yang berada di Gunung Walbarua di Desa Ubung Kecamatan Namlea. Kabupaten Buru. Ijin usaha dari dinas perindustrian setempat, gerobak motor/kendaraan distribusi, tenaga kerja cukup tersedia di lokasi.

e. Value Proportion

Value proportion yang ditawarkan adalah melakukan pengolahan minyak yang berkualitas sehingga dapat dilakukan pemantauan secara rutin untuk dijual ke pasar tradisional di namlea dan pasar modern di Kota Ambon.

Minyak kayu putih yang memiliki kualitas baik dapat diantar langsung ke lokasi dan cash on delivery (COD). Strategi pengembangan akan dilakukan melalui pengembangan ekonomi dan pemberdayaan ekonomi sekitar lokasi, termasuk sociopreneur kelompok.

f. Channels

Channel usaha ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Product Awareness :

Kegiatan campaign pemasaran secara efisien belum memanfaatkan media sosial (instagram dan facebook) guna mengkomunikasikan secara langsung tentang value proposition dari produk ini kepada calon konsumen.

- Evaluation :

Kelompok usaha pengolahan minyak kayu putih ini belum merencanakan pembuatan suatu kuesioner dan customer satisfaction form untuk setiap pembelian yang dilakukan termasuk discount pembelian pada setiap pengisian agar dapat mengetahui pandangan konsumen terhadap kualitas produk minyak kayu putih.

- Purchase :

Untuk melakukan pembelian minyak kayu putih dilakukan secara offline melalui pasar tradisional dan pasar modern seperti toko Mawar di Namlea, dan toko Pusat Oleh Oleh di kota Ambon. Sedangkan pasar online belum menggunakan media sosial e-commerce seperti tokopedia dan Shopee.

- Delivery :

Sesuai dengan value proportion bahwa kualitas minyak kayu putih menjadi hal utama, maka akan dilakukan pengiriman yang paling cepat agar minyak kayu putih dapat segera sampai di tangan pembeli.

- After sales service :

Menyediakan nomor kontak pengurus kelompok ini atau tim pemasaran untuk berhubungan dengan buyer/pembeli apabila ada keluhan atau ada hal yang ingin ditanyakan pasca pembelian minyak kayu putih.

- **Marketing :**

Kelompok ini belum pernah melakukan event marketing yang bertujuan untuk mengedukasi masyarakat atau calon pembeli sehingga mereka mengetahui manfaat lain dalam menggunakan minyak kayu putih termasuk sosial media marketing.

Pemasaran dilakukan secara direct marketing melalui Phone/SMS/WA, Fb dan Instagram. Pemasaran juga dilakukan melalui agen, distributor, pengepul, yang berada di sekitar Kota Namlea dan Kota Ambon.

g. Customer

Target customer dari usaha kelompok ini adalah pasar tradisional dan pasar modern yang berada di Kota Namlea dan Kota Ambon. Di samping itu, target customer usaha minyak kayu putih ini juga adalah kelompok usaha retail minyak kayu putih di kota Ambon yang menjual secara online.

h. Customer Relationship

Untuk menjaga hubungan dengan buyer, kelompok ini harus menjaga kualitas produk, melakukan kontrak perdagangan secara tertulis dan dan menginformasikan seputar produk minyak kayu putih dan akan berinteraksi dengan konsumen melalui media sosial seperti facebook, instagram, line dan online shopping e-commerce yang digunakan.

i. Cost Structure

- Biaya Investasi 1 set peralatan pengolahan minyak kayu putih dan rumah produksi adalah Rp 30 Juta.
- Biaya Operasional per bulan (Tenaga Kerja, Transportasi dll) sebesar Rp 15 Juta.
- Melakukan pemisahan catatan keuangan pribadi dan keuangan usaha.

j. Revenue Streams

- Omzet Penjualan Minyak Kayu Putih per bulan sebesar Rp 30 juta.
- Profit Margin sebesar 30%.

k. Rekomendasi :

Pengembangan Usaha Pengolahan Minyak Kayu Putih ini adalah suatu peluang bisnis yang cukup menjanjikan karena cukup banyak permintaan yang muncul dipasaran untuk minyak kayu putih, kemudian dari sisi proses produksinya juga relatif mudah dan dari sisi jangka waktu proses produksi relatif singkat dan dari sisi harga cukup stabil.

2.2. Analisis Mata Rantai Nilai

Penerapan metode rantai nilai (value chain) dalam pengembangan usaha minyak kayu putih akan menciptakan keterkaitan dan integrasi yang lebih kuat di antara para pelaku usaha dari hulu–hilir. Melalui pendekatan value chain, sektor atau sub sektor potensial dapat dilihat sebagai sebuah rangkaian utuh dari aspek hulu sampai hilir. Tujuan dari analisis rantai nilai adalah mengidentifikasi tahap-tahap rantai nilai di mana kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih dapat meningkatkan nilai dan menjadi lebih kompetitif.

Berdasarkan hasil riset awal yang telah dilaksanakan di lokasi Pengolahan Minyak Kayu Putih Areal Ketel Walbarua Desa Ubung Kabupaten Buru menunjukkan tahapan rantai nilai pada komoditas minyak kayu putih yang melibatkan 4 pelaku dalam rantai nilai yaitu supplier, kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih, pasar tradisional dan pasar modern/industri.

Pada sub sistem hulu terdapat aktivitas yang dilakukan oleh supplier antara lain, penyediaan sarana produksi, peralatan produksi, perlengkapan dan lainnya. Supplier menyediakan peralatan ketel guna mendorong peningkatan kapasitas produksi usaha minyak kayu putih di Areal Ketel Walbarua Desa Ubung, Kabupaten Buru.

Pada sub sistem produksi terdapat aktivitas kelompok pengolahan usaha minyak kayu putih di Areal Ketel Walbarua Desa Ubung, Kabupaten Buru. yang berperan dalam proses produksi minyak kayu putih. Kualitas minyak kayu putih ditentukan oleh teknik pengolahan yang diterapkan oleh kelompok usaha pengolahan serta penggunaan input yang tepat. Untuk memahami prinsip pengolahan minyak kayu putih yang baik dan benar mereka didampingi oleh pendamping dari Dinas terkait.

Sub sistem hilir terdiri dari industri pengolahan minyak kayu putih yang berada di sekitar Kota Namlea dan Kota Ambon. Kegiatan yang dilakukan oleh sub sistem hilir (penampung, Retail) adalah membeli produk Minyak Kayu Putih hasil produksi kelompok usaha untuk kemudian dikemas dalam kemasan sesuai kebutuhan konsumen.

2.3. Analisis SWOT

SWOT analysis merupakan analisa perencanaan strategis dengan mempertimbangkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha industri pengolahan minyak kayu putih. Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, diperoleh informasi sebagai berikut :

KEKUATAN	PELUANG
<ul style="list-style-type: none">a. Rumah produksi untuk industri pengolahan minyak kayu putih yang dimiliki kelompok yaitu 1 unit berpotensi untuk dilakukan penambahan kapasitas produksi.b. Jumlah permintaan minyak kayu putih dalam negeri cukup banyak dan ada potensi akan terus bertambah.c. Mempunyai kemampuan teknis melakukan usaha industri pengolahan minyak kayu putih.	<ul style="list-style-type: none">a. Permintaan produk minyak kayu putih cukup tinggi baik lokal maupun luar daerah.b. Potensi peningkatan pendapatan cukup besar.c. Dekat Kota Namlea dan Kota Ambon dan memudahkan akses transportasi.d. Ketersediaan lahan dan sumber bahan baku yang cukup bagi pengembangan usaha industri pengolahan minyak kayu putih.
KELEMAHAN	ANCAMAN
<ul style="list-style-type: none">a. Terbatasnya pengetahuan pelaku usaha minyak kayu putih tentang usaha industri pengolahan minyak kayu putih mulai dari perencanaan sampai pada pengolahan, pengemasan dan pemasaran minyak kayu putih.b. Aksesibilitas terhadap teknologi, modal, informasi pasar dan sarana produksi masih lemah.c. Jaringan usaha belum terbangun dengan mitra usaha yang saling menguntungkan.d. Perlindungan dan pemberdayaan kelompok belum memadai.e. Kelembagaan kelompok industri pengolahan minyak kayu putih belum dikelola dengan baik.	<ul style="list-style-type: none">a. Tidak tersedianya informasi pasar terkait harga jual produk minyak kayu putih yang memadai.b. Pendampingan yang belum optimal.

2.4. Kendala dan Solusi

Kendala dan Solusi dalam rangka pengembangan usaha pengolahan usaha minyak kayu putih di Areal Ketel Walbarua Desa Ubung, Kabupaten Buru. dijelaskan sebagai berikut :

Jenis	Kendala Rantai Nilai	Solusi
a. Kelembagaan	Pelaku usaha industri pengolahan minyak kayu putih masih perlu diperkuat aspek motivasi dan komitmen.	<ul style="list-style-type: none"> a. Mengidentifikasi kembali kebutuhan kelompok terkait penataan kelembagaan kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih. b. Menyiapkan tools dan materi pelatihan yang relevan terkait penguatan kelembagaan kelompok. c. Pelatihan penguatan kelembagaan kelompok.
b. Teknologi industri pengolahan minyak kayu putih dan inovasi	<ul style="list-style-type: none"> a. Kesulitan dalam penguasaan teknis industri pengolahan minyak kayu putih. b. Kesulitan dalam penyediaan sarana produksi minyak kayu putih. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Memfasilitasi dan meningkatkan akses pengetahuan kelompok khususnya terkait teknis industri pengolahan minyak kayu putih. b. Fasilitasi akses penyediaan sarana produksi pengolahan minyak kayu putih.
c. Akses pasar	<ul style="list-style-type: none"> a. Kurangnya informasi harga jual bagi kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih. b. Belum memperoleh profitabilitas yang stabil dengan melayani kebutuhan buyer. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan akses terhadap informasi harga jual produk minyak kayu putih. b. Memperkuat jalur pemasaran dan hubungan dengan para pelaku pasar (buyer).
d. Akses kepada lembaga keuangan formal	<ul style="list-style-type: none"> a. Gap informasi terkait produk bank seperti jenis-jenis kredit, prosedur, dan persyaratan yang diperlukan. b. Kelayakan usaha yang dimiliki oleh kelompok. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Menghubungkan kelompok dengan perbankan untuk mendapatkan informasi terkait skema pembiayaan dan memotivasi untuk mengakses pinjaman untuk menjamin keberlanjutan usaha kelompok.

2.5. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan usaha pengolahan usaha minyak kayu putih di Areal Ketel Walbarua Desa Ubung, Kabupaten Buru dapat dijelaskan sebagai berikut :

Strategi	Justifikasi	Tujuan
<p>a. Peningkatan kapasitas SDM dan kelembagaan kelompok.</p>	<p>a. Sumber daya manusia adalah kemampuan, keterampilan, inovasi. Hal ini menjadi salah satu prasyarat penting karena tidak ada kegiatan usaha apapun termasuk usaha industri pengolahan minyak kayu putih. tanpa ada manusia, ketika pelaku usaha memiliki kemampuan dan keterampilan di bidang usaha industri pengolahan minyak kayu putih mulai dari perencanaan, pengolahan, pengemasan dan pemasaran minyak kayu putih harapannya akan muncul motivasi kompetensi keterampilan untuk meningkatkan produktivitas.</p> <p>b. Latar belakang pendirian kelompok, visi, dan misi, kualitas SDM, rencana kegiatan, merupakan hal-hal mendasar yang akan menegaskan kepada para pihak bagaimana usaha industri pengolahan minyak kayu putih akan dijalankan, mekanisme pengambilan keputusan dan kontrol jaringan.</p>	<p>a. Peningkatan kemampuan dan keterampilan pelaku usaha kelompok industri pengolahan minyak kayu putih.</p> <p>b. Menjadikan kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih yang kuat dan berkelanjutan dan menjadi tempat belajar bagi para anggota kelompok dan masyarakat.</p>
<p>b. Peningkatan akses keuangan bagi kelompok untuk meningkatkan kapasitas usaha</p>	<p>a. Kelembagaan kelompok adalah lembaga yang melaksanakan usaha industri pengolahan minyak kayu putih dari hulu sampai hilir yang telah</p>	<p>a. Mendapatkan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi (KUR).</p>

Strategi	Justifikasi	Tujuan
	ditumbuhkembangkan oleh, dari dan untuk anggota kelompok guna meningkatkan skala usaha dan daya saing.	
c. Minimalisir kesenjangan informasi dan membuka peluang pasar	<p>a. Penyediaan informasi terkait harga, kualitas produk peluang pasar, peluang kemitraan, peluang terhadap penyedia jasa adalah informasi yang sangat dibutuhkan oleh kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih.</p> <p>b. Informasi-informasi ini harus tersedia dan bisa diakses oleh kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih untuk perkembangan dan kemajuan usaha.</p>	a. Kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih mendapatkan akses informasi tentang harga, kualifikasi produk minyak kayu putih, peluang kemitraan dan peluang penyedia jasa yang dapat membantu aktivitas usaha.
d. Peningkatan koordinasi dan kerja sama dengan <i>stake holder</i>	a. Koordinasi dan komunikasi adalah hakekat dari kerja pengembangan kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih, bahwa masing-masing institusi pendukung memiliki sumber daya yang bisa digunakan untuk pengembangan usaha kelompok.	a. Institusi baik swasta maupun pemerintah memberikan dukungan kepada upaya pengembangan kelompok usaha industri pengolahan minyak kayu putih. (Perguruan Tinggi, Dinas Terkait, Perbankan, PPL, KKMB dan Pembeli)

REFERENSI :

1. Djunaidi Firman Gazali (2021) Analisis Kepuasan Konsumen Dalam Menggunakan Minyak Kayu Putih Pada Ketel Walbarua Di Desa Ubung : Qiara Media.
https://books.google.co.id/books/about/ANALISIS_FAKTOR_FAKTOR_YANG_MEMPENGARUHI.html?id=uT4DEAAAQBAJ&redir_esc=y
2. Djunaidi Firman Gazali (2021) Decision Model Pada Keputusan Pembelian Di Pasar Essential Oil Indonesia.
<http://ieomsociety.org/singapore2021/proceedings/>

DOKUMENTASI FOTO

RISET KE LOKASI USAHA PENGOLAHAN MINYAK KAYU PUTIH SEBAGAI DASAR PENULISAN KARYA TULIS ILMIAH

KABUPATEN BURU 10 NOVEMBER 2021

