

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang menjadikan sektor pertanian sebagai penopang dalam pembangunan ekonomi negara melalui ekspor non migas komoditas minyak atsiri yang termasuk ke dalam sub sektor perkebunan. Minyak atsiri atau dikenal juga dengan *essential oil* karena mengandung intisari dari tumbuhan aromatik. Tumbuhan aromatik merupakan tumbuhan yang memiliki aroma atau bau wangi-wangian yang dibutuhkan industri parfum, kosmetika, industri farmasi atau obat-obatan, industri makanan dan minuman (Mustamin 2015), sehingga komoditas tumbuhan aromatik memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Salah satu tumbuhan aromatik yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi adalah tanaman serai wangi. Tanaman serai wangi (*Andropogon nardus var genuinus* L.) dikenal sebagai *Java citronella* atau *Citronella oil* diperdagangan dunia, sedangkan petani menyebutnya serai wangi. Tanaman serai wangi termasuk ke dalam golongan famili rumput-rumputan (*Graminea*) yang terdiri dari dua tipe yaitu *ceylon* (*Cymbopogon nardus*) dan *java* (*Cymbopogon winterattus*) (Sulaswatty *et al.* 2019).

Tanaman serai wangi menghasilkan minyak yang diperoleh melalui proses penyulingan. Tanaman serai wangi cukup banyak dan mudah dibudidayakan di Indonesia, menurut data BPS (2017) pada tahun 2014 produktivitas tanaman serai wangi di Indonesia mencapai 3.100 ton dari total luas area perkebunan tanaman serai wangi di Indonesia sebanyak 19.300 hektar. Salah satu daerah di Indonesia yang telah mengembangkan tanaman serai wangi adalah daerah Jawa Barat. Pada tahun 2017 daerah Jawa Barat telah memiliki 1.516 hektar perkebunan tanaman serai wangi dengan hasil produksi sebanyak 503 ton. Luas lahan dan produksi tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Luas dan produksi serai wangi di Jawa Barat tahun 2017

Kabupaten/kota	Luas lahan (ha)	Produksi (ton)
Bandung barat	1.448	492
Ciamis	5	4
Garut	28	1
Subang	35	6
Jumlah	1.516	503

Sumber : Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Barat (2017)

Luas dan produksi tanaman serai wangi pada Tabel 1 menunjukkan baru terdapat empat wilayah di Jawa Barat yang sudah mengembangkan tanaman serai wangi, yaitu Bandung barat, Ciamis, Garut, dan Subang. Produksi tanaman serai wangi di suatu wilayah dapat bertambah, seiring adanya perusahaan atau masyarakat yang mau mengembangkan tanaman serai wangi. Perusahaan yang telah mengembangkan tanaman serai wangi melalui pemberdayaan masyarakat atau petani adalah PT Musim Panen Harmonis yang baru berdiri pada tahun 2017. PT Musim Panen Harmonis terus melakukan perluasan produksi bersama mitra

produksi yang tersebar di beberapa wilayah di Indonesia guna meningkatkan produksi serai wangi. Proyeksi produksi minyak serai wangi PT Musim Panen Harmonis bisa mencapai 12.600 kg atau 12,6 ton per tahun. Produksi yang telah diproyeksikan tersebut dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk bisa melakukan perluasan pangsa pasar minyak serai wangi dengan memanfaatkan peluang pasar dari tren bisnis minyak serai wangi. Tren bisnis minyak serai wangi ini tidak terlepas dari manfaat minyak serai wangi yang banyak dimanfaatkan untuk wangi-wangian (*fragance*), produk rumah tangga (*household product*), dan farmasi (*pharmaceutica*). Saat ini di Indonesia telah banyak UMKM yang bergerak dalam bisnis minyak serai wangi sebagai produk turunan, seperti *nares essential oil*, *organic supply co.*, wangsa jelita, *happle.id*, nusaroma dan lainnya. PT Musim Panen Harmonis juga memiliki permintaan minyak serai wangi dari UMKM sebanyak 30 kg per bulan. Permintaan ini diperoleh dari survey melalui *google form*, wawancara, dan permintaan langsung kepada perusahaan. Melihat potensi pasar di Indonesia dan permintaan minyak serai wangi tersebut, PT Musim Panen Harmonis dapat melakukan perluasan pangsa pasar dengan menambah volume penjualan minyak serai wangi dan menambah target pasar atau pelanggan baru ke UMKM yang menggunakan bahan baku minyak serai wangi. Konsep bisnis ini dapat disebut sebagai *business to business* yang merupakan konsep bisnis dengan tidak menjual produk ke konsumen akhir (Valentina 1994). Berikut alur penjualan *business to business* untuk perluasan pangsa pasar minyak serai wangi yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Skema penjualan *business to business* (B2B) minyak serai wangi

Gambar 1 menunjukkan PT Musim Panen Harmonis tidak menjual minyak serai wangi ke konsumen akhir melainkan menjual kepada pelaku bisnis lain (UMKM) yang mengolah kembali atau menjual minyak serai wangi langsung ke konsumen akhir. Perluasan pangsa pasar minyak serai wangi juga dapat memanfaatkan perkembangan pesat teknologi dan informasi saat ini yang dapat memberikan banyak dampak positif terutama untuk bisnis pada kegiatan pemasaran melalui konsep pemasaran digital, karena pengguna internet yang semakin meningkat. Penetrasi pengguna internet di Indonesia meningkat sebesar 73,7% pada tahun 2019–2020 dengan 196.71 juta jiwa pengguna internet dari total populasi 266,91 juta jiwa penduduk Indonesia (APJII 2020), sehingga hal itu juga dapat menjadi peluang bagi perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Kemudian, pemasaran digital ini dapat dilakukan karena sudah tersedianya media digital yang dimiliki oleh perusahaan. Selama ini media digital yang dimiliki perusahaan belum terkelola dengan baik. Hal itu dilihat dari informasi pada media sosial dan *website* yang jarang diperbaharui dan kegiatan pemasaran yang juga jarang dilakukan. Pemasaran digital merupakan upaya mencapai tujuan pemasaran melalui penerapan teknologi dan media digital (Chaffey 2016). Pemasaran digital dapat mendukung perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan memberikan tingkat kepuasan kepada pelanggan dari manfaat maupun keunggulan tambahan yang ditawarkan oleh perusahaan, seperti

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

kemudahan transaksi, promo atau penawaran yang lainnya. Oleh karena itu, dalam kajian ini merumuskan ide pengembangan bisnis yang bertujuan membantu PT Musim Panen Harmonis mengembangkan pemasaran minyak serai wangi secara digital untuk memperluas dan menjangkau target pasar yang diinginkan. Manfaat pemasaran digital juga dapat dirasakan bagi para pelaku UMKM yang membutuhkan bahan baku serai wangi untuk mendapatkan bahan baku minyak serai wangi dengan mudah. Apabila ide pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan penjualan minyak serai wangi, maka ide bisnis ini dapat dijalankan.

1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu :

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis melalui *Business Model Canvas*
2. Menyusun perencanaan pengembangan bisnis melalui analisis secara finansial dan analisis secara non finansial



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies