



RINGKASAN

SHAFIRA AHMAD. Perluasan Pasar Minyak Nilam PT Musim Panen Harmonis Kabupaten Bogor Jawa Barat. *Expansion of Patchouli Oil Market Share at PT Musim Panen Harmonis Bogor Regency West Java*. Dibimbing oleh SAFIRA FATHIN.

Indonesia merupakan negara produsen utama minyak nilam dunia. Minyak nilam merupakan minyak yang dihasilkan dengan cara penyulingan tanaman nilam. Salah satu upaya pemanfaatan minyak nilam yakni sebagai aromaterapi. Pelaku industri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menggunakan bahan baku utama pada aromaterapi yaitu minyak nilam karena fungsinya sebagai zat pengikat yang dapat membuat wangi lebih tahan lama. Hasil survei yang penulis lakukan dengan teknik *purposive* pada 16 UMKM aromaterapi di daerah sekitar Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek) menunjukkan permintaan minyak nilam sebesar 25 kg per bulan. Minyak nilam yang digunakan UMKM umumnya berasal dari pelaku usaha penyulingan minyak nilam. PT Musim Panen Harmonis merupakan perusahaan penyedia minyak nilam di Kabupaten Bogor. Saat ini perusahaan menjual minyak nilam pada pelaku industri kimia (industri besar), namun dengan adanya tren penggunaan aromaterapi dan permintaan minyak nilam sebesar 25 kg per bulan pada pelaku UMKM (industri kecil) dapat menjadi peluang bagi PT Musim Panen Harmonis dalam memperluas pasar minyak nilamnya. Tujuan dari penulisan ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis perluasan pasar minyak nilam pada PT Musim Panen Harmonis dan menyusun perencanaan pengembangan bisnis perluasan pasar minyak nilam berdasarkan analisis finansial dan non finansial.

Jenis data yang digunakan yakni data primer yang diperoleh dari diskusi dengan narasumber, observasi, dan wawancara serta data sekunder dilakukan dengan studi literatur melalui buku, jurnal, dan penelusuran internet. Metode analisis pada kajian pengembangan bisnis perluasan pasar minyak nilam adalah metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis lingkungan strategis perusahaan dengan analisis SWOT dan metode kuantitatif yakni berdasarkan aspek finansial untuk mengkaji kelayakan bisnis melalui analisis *cashflow*, analisis laporan laba rugi dan analisis *switching value* serta analisis CPM/PERT untuk memudahkan *project scheduling*.

Rumusan ide pengembangan bisnis diformulasikan dari hasil analisis SWOT memperoleh strategi S-O (*strengths-opportunities*). Kekuatan yang dimiliki perusahaan yakni minyak nilam yang dihasilkan berkualitas, memiliki lahan produksi yang luas dan sumber daya yang dimiliki kompeten pada bidangnya masing-masing. Peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan adalah dengan adanya tren penggunaan aromaterapi yang cocok untuk suasana di rumah saja dan perkembangan penggunaan aromaterapi dapat membentuk permintaan minyak nilam sebagai bahan baku aromaterapi bagi UMKM. Aspek non finansial yang dikaji terdiri atas perencanaan produk dengan menjual minyak nilam kemasan satu liter, perencanaan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan organisasi dan manajemen, perencanaan sumber daya manusia dan perencanaan kolaborasi. Penambahan nilai pada kajian pengembangan bisnis ini yaitu dengan perencanaan pengajuan *Certificate of Analysis (COA)*. Berdasarkan aspek finansial hasil analisis laporan laba rugi terjadi peningkatan nilai pada pengembangan bisnis apabila

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



penjualan sesuai perencanaan. Peningkatan laba rugi sekitar 41,8% atau sebesar Rp1.357.475.794. Hasil analisis kriteria investasi dengan nilai NPV sebesar Rp2.078.959.138,157; *Net B/C* sebesar 2,08; *Gross B/C* sebesar 1,59; IRR sebesar 26,05% dan *payback period* selama 6 tahun 7 bulan dimana umur bisnis selama 10 tahun. Berdasarkan hasil analisis *switching value* didapatkan batas toleransi penurunan jumlah produksi minyak nilam yakni sebesar 38,27% dan batas toleransi kenaikan harga bahan baku nilam sebesar 344,99%. Adapun total waktu tahapan pengembangan bisnis yang dilakukan dengan metode CPM/PERT yaitu selama 209 hari.

Berdasarkan analisis non finansial dan finansial perencanaan bisnis layak dijalankan. Saran yang dapat direkomendasikan bagi perusahaan dalam pengembangan bisnis ini yaitu untuk mengantisipasi kenaikan harga bahan baku nilam sebesar 344,99% dengan turut menaikkan harga jual minyak nilam. Sementara itu, untuk mengantisipasi penurunan jumlah produksi minyak nilam sebesar 38,27% dengan cara menjalin kerja sama atau bermitra bersama UMKM aromaterapi. Tujuan bermitra yakni perusahaan dapat memiliki pelanggan tetap setiap tahunnya agar memperkecil risiko penurunan jumlah produksi.

Kata kunci: minyak nilam, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) aromaterapi, perencanaan bisnis



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.