

Muhammad Diki (21102220036). Strategi Pengembangan Usaha Distilasi Minyak Atsiri Daun Cengkeh Di PT Tjandi Sewu Baru.
Dosen pembimbing Dr. Yuhanin Adiyanto Zamrodah, SP.,M.Agr

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha distilasi minyak atsiri daun cengkeh, serta merumuskan strategi alternatif pada pengembangan usaha distilasi minyak atsiri daun cengkeh di PT. Tjandi Sewu Baru, melalui pendekatan deskriptif kuantitatif. Metode yang digunakan mencakup identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan menggunakan matriks IFAS dan EFAS serta analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama perusahaan meliputi lokasi usaha yang strategis karena dekat dengan sumber bahan baku, sumber daya alam yang melimpah (daun cengkeh), produksi selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun, kualitas minyak cengkeh yang bagus, dan akses transportasi yang memadai. Sementara itu, kelemahan yang dihadapi meliputi kurangnya mempromosikan, teknologi yang digunakan masih tradisional, waktu penyulingan yang lama. Dari sisi eksternal, peluang berupa harga minyak daun cengkeh yang tinggi, jaringan pemasar yang cukup luas, keyakinan konsumen terhadap kualitas minyak, dan permintaan minyak daun cengkeh yang berkesinambungan. Namun, perusahaan juga menghadapi ancaman seperti terjadinya bencana alam, harga komoditas minyak atsiri daun cengkeh yang bergelombang, dan munculnya pesaing baru. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa skor total faktor internal sebesar 3,17 dan faktor eksternal sebesar 3,25, menempatkan perusahaan dalam posisi yang kuat secara strategis untuk melakukan pengembangan usaha secara berkelanjutan. Strategi alternatif untuk pengembangan usaha distilasi berupa strategi S-O meliputi meningkatkan kapasitas produksi dengan mengoptimalkan lokasi yang strategis serta ketersediaan bahan baku guna memenuhi permintaan pasar yang terus bertumbuh. Mengembangkan nilai tambah produk dengan melakukan diversifikasi produk turunan. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk guna mempertahankan harga jual yang tinggi dan memenuhi keyakinan konsumen terhadap produk. dan menjalin kerja sama dengan distributor dalam memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan akses transportasi yang memadai.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Minyak Atsiri, Daun Cengkeh, Analisis SWOT, IFAS, EFAS.