

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis profitabilitas diperoleh penerimaan dan keuntungan perusahaan pada tahun 2015-2021 masing masing sebesar Rp12.933.855.000 dan Rp2.254.911.000.
2. Berdasarkan hasil analisis finansial diperoleh nilai NPV perusahaan sebesar Rp2.478.763.489, IRR tak terhingga, *payback period* sebesar 4,629 tahun, dan Net BC sebesar 8,02 sehingga penyulingan minyak kayu putih pada PT Natura Esensi Indonesia dapat dikatakan layak. Dapat diketahui pula bahwa PT Natura Esensi Indonesia sensitif terhadap perubahan pada penurunan harga jual hingga Rp200.000 dan penurunan rendemen sebesar 40 persen, namun tidak sensitif pada peningkatan biaya bahan baku sebesar 20 persen.
3. Berdasarkan analisis sosial dapat diketahui bahwa dengan terjalinnya kerjasama antara mitra dengan PT Natura Esensi Indonesia, potensi penyerapan tenaga kerja dapat mencapai 2.500 HOK. Selain itu, dampak lainnya adalah harga yang diperoleh oleh mitra lebih bersaing dan mitra memperoleh kemudahan dalam pemasaran hasil produksinya.
4. Berdasarkan hasil analisis teknis oleh beberapa ahli dapat diketahui bahwa tingkat kesesuaian lokasi berada pada tingkatan sangat sesuai.
5. Berdasarkan hasil analisis IFE, EFE, SWOT dan QSPM diperoleh strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan perusahaan antara lain 1) menambah lahan produksi kayu putih sehingga daun yang dipanen lebih banyak dan hasil suling yang diperoleh meningkat, 2) mencari alternatif laboratorium pengujian mutu yang mampu memberikan waktu pengujian mutu produk yang lebih cepat, 3) menjalin hubungan kerjasama dan komunikasi yang baik dengan pihak laboratorium, 4) mempertahankan dan meningkatkan mutu produk melalui

penggunaan bibit unggul dan perawatan yang baik dan tepat, 5) memberikan bantuan modal kepada mitra petani dan penyuling minyak kayu putih melalui dana CSR perusahaan maupun bantuan modal dari investor, 6) memperluas jaringan kemitraan dengan petani dan penyuling minyak kayu putih yang potensial dengan memberikan harga yang bersaing, 7) Menggunakan mesin yang modern dan canggih yang telah dilengkapi dengan separator sehingga minyak kayu putih yang diperoleh lebih banyak, 8) meningkatkan kegiatan promosi secara rutin, konsisten, dan menarik di berbagai media sosial, website, dan marketplace yang dimiliki perusahaan, 9) menyediakan sesi pembahasan isu yang *up to date* maupun kuis yang bersifat interaktif terhadap target pasar yang dituju, dan 10) memanfaatkan berbagai platform di internet untuk memperluas relasi (networking) perusahaan.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya melakukan kegiatan yang mengarah pada peningkatan produksi dan penjualan seperti peningkatan kapasitas ketel penyulingan dan melakukan peralihan mesin suling yang lebih modern dan canggih sehingga produksi minyak kayu putih dapat lebih optimal, waktu yang diperlukan dalam proses produksi lebih efisien, dan kontribusi terhadap pemenuhan kebutuhan pasar menjadi lebih besar sehingga penerimaan perusahaan akan meningkat.
2. Perusahaan sebaiknya mempertahankan harga jual tetap di atas Rp200.000/unit dengan cara mempertahankan kualitas minyak kayu putih sehingga dapat bersaing di pasar. Selain itu, perusahaan perlu memperbanyak informasi pasar sehingga dapat menemukan konsumen/calon pelanggan yang sesuai dan dapat menciptakan sebuah kesepakatan harga yang saling menguntungkan. Untuk mengantisipasi penurunan rendemen, perusahaan dapat menyarankan kepada mitra petani kayu putih untuk mulai melakukan pergantian jenis pohon kayu putih yang dibudidayakan menggunakan bibit unggul dengan tingkat rendemen yang tinggi. Perusahaan juga sebaiknya menjalin perjanjian kerjasama (MoU)

dengan mitra petani dan penyuling sehingga risiko kenaikan harga bahan baku daun kayu putih dapat lebih diminimalisir.

3. Keterlibatan masyarakat sekitar perlu ditingkatkan melalui kegiatan penyuluhan mengenai prospek pengembangan penyulingan minyak kayu putih sehingga tercipta ketertarikan dan minat masyarakat untuk tergabung dalam perusahaan tanaman kayu putih, yang secara tidak langsung akan berdampak baik pada meningkatnya mitra perusahaan yang dapat turut berkontribusi dalam peningkatan produksi minyak kayu putih dan pemenuhan kebutuhan kayu putih dalam negeri.
4. Berdasarkan hasil analisis teknis, lahan yang digunakan dalam kegiatan budidaya dan penyulingan sudah sangat sesuai. Untuk itu, sebaiknya perusahaan bersama dengan mitra petani dan penyuling senantiasa mempertahankan kondisi lahan tersebut dengan melakukan pemeliharaan yang sesuai dengan kebutuhan dan tidak melakukan kegiatan yang berpotensi pada kerusakan lahan.
5. Perusahaan sebaiknya mencoba melakukan implementasi terhadap hasil analisis strategi yang telah dirumuskan sehingga dapat diketahui tingkat kesesuaian strategi dalam pengembangan perusahaan dan dapat dilakukan evaluasi terhadap strategi yang kurang efektif bagi perusahaan.

