

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia negara pemasok 90 persen kebutuhan minyak nilam di dunia. Dari 70 jenis minyak atsiri yang beredar di pasaran dunia, 40 jenis tanaman yang menghasilkan minyak atsiri terdapat di Indonesia. Namun dari jumlah itu baru sebagian yang digunakan sebagai sumber minyak atsiri secara komersial di antaranya berasal dari komoditas perkebunan, yakni nilam dan sereh wangi. Sejak lama Indonesia telah dikenal sebagai pusat rempah-rempah dunia termasuk produk minyak atsiri. Terdapat 40 jenis minyak atsiri yang diperdagangkan didunia, sekitar 12 jenis diantaranya telah diekspor ke pasar dunia. Beberapa produk minyak atsiri Indonesia bahkan sangat dominan di pasar dunia, misalnya minyak nilam, akar wangi, pala, dan cengkeh. Kegiatan produksi minyak atsiri nasional melibatkan banyak pihak mulai dari petani penghasil bahan baku, industri kecil dan menengah penyulingan, pedagang, pengumpul sampai industri pengolahan lanjut dan eksportir. (Menteri Pertanian dalam Konferensi Nasional Minyak Atsiri (KNMA) 2018).

Minyak atsiri adalah salah satu komoditas ekspor tradisional Indonesia yang sudah diusahakan sejak sebelum Perang Dunia II. Sampai saat ini hampir seluruh minyak atsiri Indonesia masih diekspor. Pada tahun 2001, ekspor minyak atsiri Indonesia 5.080 ton dengan nilai US \$ 52,97 juta (BPS, 2002). Kualitas minyak atsiri terus di tingkatkan dan harga relatif rendah agar bisa bersaing di pasar dunia. Sebagai contoh pada tahun 2000, harga minyak serai wangi asal Indonesia dan Srilangka masing-masing US \$ 4,25 dan US \$ 6,50/kg, sedangkan untuk minyak akar wangi asal Indonesia dan RRC berturut-turut US \$ 36,50 dan US \$ 45/kg (George Uhe, 2001).

Permintaan pasar akan minyak atsiri semakin meningkat dari dalam negeri sampai luar negeri. Dengan ini maka membuat peluang usaha minyak atsiri masih menguntungkan untuk dicoba. Minyak atsiri yang dikenal dengan nama minyak terbang (volatile oil) atau minyak eteris (essential oil) adalah minyak yang dihasilkan dari tanaman dan mempunyai sifat mudah menguap pada suhu kamar

tanpa mengalami dekomposisi. Peluang ekspor dari minyak atsiri juga cukup besar, perkembangan impor non-migas (Komoditi) khususnya minyak atsiri. Berdasarkan data dari BPS (2018) tentang impor non-migas khususnya minyak atsiri dari tahun 2014 sampai 2018 dari tahun ke tahun terus naik. Pada tahun 2014 sebanyak 1.027,6, tahun berikutnya 2015 mengalami penurunan sebanyak 962,6, lalu tahun 2016 naik menjadi 1.043,3, tahun 2017 naik lagi menjadi 1.086,8 dan pada tahun 2018 impor minyak atsiri kembali naik menjadi 1.338,1 (Nilai : Juta US\$). Sehingga trend (%) dari 2014 sampai 2018 sebesar 6,71%. Sumber: BPS (2018), diolah Pusat Data dan Sistem Informasi, Kementerian Perdagangan.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) kota Jember, penduduk kota Jember pada tahun 2010 berjumlah 2.337.909 jiwa, tahun 2016 berjumlah 2.419.000 jiwa dan tahun 2017 berjumlah 2.430.185 jiwa sehingga laju pertumbuhan dari 2010-2017 sebesar 0,55 % per tahun dan 2016-2017 sebesar 0,46 %. Dengan melihat data tersebut maka akan membukakan peluang untuk berwirausaha dan menjalankan bisnis. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini mempunyai peran yang sangat penting dan strategis dalam rangka pembangunan ekonomi nasional, selain berperan sebagai pembangunan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan sebagai pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Pengembangan usaha kecil sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditinjaulanjuti dengan langkah nyata. Contoh kecil pada CV. Maju Jaya Abadi yang memproduksi minyak atsiri. Usaha ini didirikan oleh bapak Dharu Pranoto pada tahun 2012 di Semboro Kidul, Semboro, Jember. Minyak atsiri yang diproduksi berbahan baku sereh wangi yang dihasilkan di dekat daerah pabrik. Minyak atsiri yang dihasilkan dalam bentuk cair hasil proses distilasi uap yang dikemas dalam dirigen. Usaha ini awalnya pernah mengekspor minyak atsiri keluar negeri khususnya di Eropa yaitu Belanda. Maka dari itu usaha ini sudah berbadan usaha CV (Persekutuan Komanditer) karena persyaratan yang ditentukan minimal CV untuk bisa melakukan kegiatan ekspor. Selain itu dalam rangka menjadi pemasok minyak *rhodinol* (salah satu produk turunan minyak atsiri), perusahaan melakukan penambahan teknologi untuk menjangkau segmen

baru. Sedangkan jumlah kompetitor untuk minyak atsiri yaitu sekitar 6 sampai 8 kompetitor di daerah Jember. Maka dari itu perusahaan berusaha mempertahankan usahanya dengan penambahan teknologi dan bersaing dengan kompetitor sejenis. Namun usaha ini mendapat hambatan yaitu harga minyak yang sempat turun drastis (fluktuatif) di pasaran sehingga daya jual yang diperoleh tidak memenuhi target, yang pada akhirnya modal yang sudah dikeluarkan tidak kembali sepenuhnya. Disamping harga minyak turun secara drastis, pabrik minyak atsiri juga pada saat itu dilakukan renovasi sehingga memerlukan biaya yang cukup banyak. Akhirnya bapak Dharu memutuskan untuk berhenti produksi sementara hingga harga dan modal usaha kembali normal. Ketika situasi sudah normal usaha ini mulai dijalankan kembali. Dengan dijalankannya kembali usaha tersebut perlu adanya studi kelayakan usaha agar usaha tersebut layak atau tidak untuk dikembangkan dan menemukan saran rekomendasi agar permasalahan tersebut tidak terulang kembali.

Berdasarkan analisa permasalahan yang ada pada CV. Maju Jaya Abadi di kecamatan Semboro Jember maka perlu dilakukan pengembangan usaha yang sangat tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Maka dari itu peneliti akan menggunakan pendekatan *Decision Support System* (DSS) dengan menggunakan *software* DSS UMKM version 2.0. Pada *software* ini terdapat beberapa analisis aspek seperti aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan serta aspek keuangan perusahaan.

Keunggulan dari *software* DSS UMKM version 2.0 adalah *software* ini lebih banyak menganalisis aspek-aspek internal maupun eksternal perusahaan seperti aspek produksi, MSDM, lingkungan, pemasaran, hukum dan aspek keuangan. Sehingga dengan analisa yang cukup lengkap tersebut output yang dihasilkan akan lebih akurat dan juga lebih tepat. Selain itu *software* ini juga bisa menjelaskan secara rinci terhadap aspek finansial atau aspek non-finansial dan pada hasilnya akan diklasifikasikan apakah perusahaan itu berada di kelayakan rendah, kelayakan sedang atau di kelayakan tinggi untuk pengembangan usahanya. Hasil dari *software* ini yaitu *excutive summary* untuk aspek non-finansial dan *financial summary* untuk aspek finansial.

Tujuan dan harapan dilakukan penelitian ini adalah agar perusahaan mampu mengembangkan usahanya menjadi usaha lebih maju di saat masa yang akan datang. Sehingga usaha tersebut bisa bersaing dengan UMKM lainnya. Maka dari itu usaha tersebut harus menggunakan strategi yang tepat. Dimana pada penelitian ini akan menghasilkan layak atau tidak layaknya usaha ini untuk dikembangkan. Selain itu akan mendapat saran rekomendasi untuk pengembangan usaha menjadi lebih baik lagi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan diatas, maka ditemukan rumusan masalah yang muncul yaitu :

1. Bagaimana kelayakan non-finansial pada usaha Minyak Atsiri CV. Maju Jaya Abadi Jember ?
2. Bagaimana kelayakan finansial pada usaha Minyak Atsiri CV. Maju Jaya Abadi Jember ?
3. Bagaimana saran perbaikan dari masalah yang ada pada usaha CV. Maju Jaya Abadi Jember ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Menganalisis kelayakan non-finansial pada usaha Minyak Atsiri CV. Maju Jaya Abadi Jember.
2. Menganalisis kelayakan finansial pada usaha Minyak Atsiri CV. Maju Jaya Abadi Jember.
3. Mengetahui saran perbaikan yang tepat secara finansial maupun non-finansial pada usaha CV. Maju Jaya Abadi Jember.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan penelitian ini, maka manfaat yang di dapat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi pemilik usaha penelitian ini bermanfaat untuk bahan evaluasi dan pertimbangan untuk bisa lebih mengembangkan usahanya .
2. Dan untuk pihak lain, penelitian ini bermanfaat sebagai referensi untuk melakukan penelitian di bidang serupa yaitu strategi pengembangan usaha.