POLA MANAJEMEN USAHA MINYAK KAYU PUTIH

(Studi Kasus pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon)

OLEH :

RIDWAN RUMBIA
G311 92 254

LAPORAN PRAKTEK LAPANG
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pertanian
pada
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin
Ujung Pandang

Disetujui Oleh :

Ir.Ny.Hj. Imelda Roselawati, MS.	Ir. Mujahiddin Fahmid
Dosen Pembimbing	Dosen Pembimbing

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin

Ir. H. A. Rahman Mappangaja, MS.
Nip. : 130 345 994

PANITIA UJIAN SARJANA
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN

JUDUL : **POLA MANAJEMEN USAHA MINYAK KAYU PUTIH**

(Studi Kasus pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon)

Nama Mahasiswa : RIDWAN RUMBIA

Nomor Pokok : G311 92 234

Susunan Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Ir. Ny. Hj. Imelda Rosalinwati, MS *Ketua Sidang*	1. .....
2. Ir. Mujahiddin Fahmid *Anggota*	2. .....
3. Ir. Rahmadanil, MS *Anggota*	3. .....
4. Ir. A. Syamsuddin Suryana *Anggota*	4. .....
5. Ir. Ny. Rahmawati A. Nadja, MS *Anggota*	5. .....

Tanggal Lulus : 12 November 1998

RINGKASAN

RIDWAN RUMBIA, G31192254. POLA MANAJEMEN USAHA MINYAK KAYU PUTIH. Studi Kasus pada Perusahaan Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, dibawah bimbingan Hj. Imelda Rosellawati dan Mujahiddin Fahmid.

Tanaman Kayu Putih (Melaleuca Leucadendron Linn) merupakan tanaman yang pada awalnya di Indonesia, hanya dikenal di daerah Maluku khususnya di Pulau Buru dan Seram. tanaman kayu putih tumbuh liar, sehingga tidak perlu dibudidayakan. Dengan demikian pengelolaan lanjutan tanaman kayu putih sangatlah perlu dilakukan karena dapat memberi nilai tambah bagi produk tersebut.

Salah bentuk usaha yang dapat menunjang kegiatan tersebut adalah usaha minyak kayu putih yang dikenal dengan nama Cajeput Oil atau Melaleuca Oil.

Pada laporan praktek lapang ini penulis akan menggambarkan profil dari Perusahaan Fa. Abdulalie (Bagian satu penyadaran visi wirausaha dan bagian dua Analisis posisi dan kinerja usaha) bagian tiga analisis masalah pengembangan usaha yang mengungkapkan permasalahan yang diperoleh dalam pengembangan usaha, antara lain (1) Volume produksi Rendah; (2) Tingkat Penjualan Kurang; (3) Bahan Baku yang diPerukan Kurang; (4) Kandungan Minyak yang Dihasilkan Sedikit; (5) Proses Penyulingan Memerlukan Waktu yang Lama; (6) Alat Penyulingan masih Tradisonal ; (7) Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku Kurang ; (8) Tenaga Kerja Pengadaan bahan baku Kurang; (9) Keuntungan Perusahaan Kecil;

Sedangkan sasaran-sasaran yang dicapai guna mengatasi masalah disajikan pada bagian empat (anallsis Sasaran Pengembangan Usaha), yang terdiri atas (1)Volume produksi Meningkat;(2) Tingkat Penjualan Bertambah; (3) Bahan Baku yang diPerlukan Mencukupi; (4) Kandungan Minyak yang Dihasilkan Meningkat; (5) Proses Penyulingan Tidak Memerlukan Waktu yang Lama; (6) Alat Penyulingan telah dimodifikasi ; (7) Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku meningkat ; (8) Karyawan pengadaan bahan baku bertambah; (9) Keuntungan Perusahan Meningkat;

Adapun tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mencapai sasaran pengembangan usaha (bagian lima ; analisis alternatif tindakan pengembangan usaha) antara lain adalah (1)Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional dengan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi ; (2) Menambah karyawan pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku; (3)Meningkatkan gaji Tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan;

Pengembangan rencana proyek/tindakan pada (bagian enam matriks perncanaan proyek pengembangan usaha dan rencana kerja proyek). Rancangan Usaha pada bagian tujuh, Sebagai suatu model belajar untuk mendirikan dan mengelola perusahaan,penulis menampilkan usaha penyulingan minyak kayu putih.

Pada bagian akhir (epilog) penulis menampilkan refleksi atau pelajaran-pelajaran penting yang didapatkan selama pelakasanaan praktek lapang dan penyusunan laporan praktek, yaitu *(1)Misi Perusahaan sangat perlu ditetapkan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan.(2)Data-data yang akurat dari suatu perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk menemukan dan mencari jalan keluar dari suatu perusahaan. (3) Pengunaan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi, dapat meningkatkan jumlah produksi (4)Motivasi kerja yang tinggi dan jumlah tenaga kerja pengadaan bahan baku sangat berpengaruh terhadap kecukupan bahan baku yang dikumpulkan untuk kebutuhan produksi (5). ketekunan, tanggung jawab dan kesabaran yang tinggi merupakan faktor penentu dalam menjalankan usaha.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS

RIDWAN RUMBIA, Lahir di Ambon, pada hari Senin tanggal 1 Oktober 1973, merupakan anak ke enam dari tujuh bersaudara, yang lahir dari pasangan Drs. H. Usman Rumbia dan Hj. Maryam Adam/Rumbia.

Pendidikan formal yang telah dilalui adalah Taman Kanak-Kanak PERMI Ambon. Pendidikan Dasar yang ditempuh yaitu Sekolah Dasar Negeri VI Ambon hingga tamat, pada tahun 1979 - 1986. Pendidikan Menegah Pertama yang ditempuh yaitu Sekolah Menengah Pertama Negeri VI Ambon hingga tamat, pada tahun 1986 - 1989. Pendidikan Menengah Atas yang ditempuh adalah Sekolah Menagah Atas Negeri II Ambon hingga tamat, pada tahun 1989 - 1992. Selanjutnya pada tahun 1992 diterima sebagai mahasiswa Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Kehutanan, Universitas Hasanuddin melalui Jalur UMPTN.

Dalam menjalankan aktifitas sebagai mahasiswa, penulis juga aktif mengikuti kegiatan ekstra kurikuler pada lembaga tingkat Jurusan, Fakultas dan Universitas. Selain itu penulis juga aktif pada organisasi yang bersifat kedaerahan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah S.W.T, karena atas berkat dan hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan laporan praktek lapang ini sebagaimana mestinya.

Laporan Praktek Lapang ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Dalam penulisan laporan praktek lapang ini, kami banyak mendapat hambatan-hambatan, baik pada tahap awal hingga penyelesaian laporan praktek lapang ini, akan tetapi berkat bantuan dari berbagai pihak, hambatan-hambatan itu dapat kami atasi. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menghaturkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu Ir.Ny.Hj. Imelda Rosellawati, MS dan Bapak Ir. Mujahiddin Fahmid sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan petunjuk dan bimbingan dalam penyusunan laporan praktek lapang ini.
2. Bapak dan Ibu Staf pengajar serta karyawan di lingkungan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian khususnya dan Fakultas Pertanian dan Kehutanan pada umumnya yang telah banyak memberikan informasi dan pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin.
3. Bapak Wawan Irawan dan para karyawan Perusahaan Fa Abdulalie di Kelurahan Waibaong, Kecamatan Nusaniwe,, Kotamadya Ambon yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktek lapang serta memberikan informasi selama praktek lapang ini.

4. Ir. Jerry Lewi Parinussa, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk mendiskusikan laporan ini dan penyediaan sarana pengetikan laporan praktek lapang ini.
5. Sofy, Ramses, Sikki, Subic, atas bantuannya selama ini baik selagi kuliah maupun pada saat terakhir penyelesaian laporan.
6. Octria Ramdayana Sadly, SE yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan dorongan dalam penyelesaian laporan ini.
7. Aldi, Mashab, Anca, Muarzir, Alimuddin, Santi, Enny, Fitri, Maesarah, yang telah memberikan motivasi pada tahap awal-awal penulisan.
8. Bob, Ongen, Cimenk, Hamka, Rashid, Moksen, Arifin, Memen, Bobby, Moctar, atas segala perhatiannya selama ini.

Penghargaan yang tulus dan suci penulis haturkan kepada Orang Tua Tercinta, (Alm) Drs. H. Usman Rumbia dan Hj. Maryam Rumbia yang telah mendidik dengan penuh kasih sayang serta memberikan doa restunya kepada penulis. Juga kepada saudara-saudara tersayang Ir. Syamsuddin, Ir. Lutfi, MTP Ir. Mukhlis, Fauzi, Dra. Hidayati, Faisal SH yang telah memberikan dukungan dan kasih sayang serta semangat kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa laporan praktek lapang ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu kritik dan saran tetap penulis harapkan.

Akhir kata, semoga apa yang tersaji dalam laporan praktek lapang ini dapat kita petik manfaatnya.

Ujung Pandang, September 1998

PENULIS

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
PROLOG	1
1. Batasan Kasus	*3*
2. Sasaran Belajar	*4*
3. Metode Belajar	*5*
BAGIAN SATU *PENYADARAN VISI WIRAUSAHA*	7
4. Sejarah Singkat Perusahaan	7
5. Visi dan Misi Perusahaan	7
6. Misi Bagian-bagian Perusahaan	8
6.1 Misi Bagian Pengadaan Bahan Baku	8
6.2 Misi Bagian Produksi	9
6.3 Misi Bagian Pemasaran	9
BAGIAN DUA *ANALISA POSISI DAN KINERJA USAHA*	11
7. Analisis Posisi Sumberdaya Perusahaan	11
7.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan	11
7.2 Sumberdaya Peralatan	12
7.3 Sumberdaya Manusia	13
7.4 Sumberdaya Finansial	16
8. Analisis Kinerja Perusahaan	18
8.1 Proses Pengadaan Bahan Baku	18
8.2 Proses Produksi	20
8.3 Proses Pemasaran	25
9. Kinerja Hasil	29
9.1 Analisis Biaya	29
9.2 Analisis Pendapatan	31
10. Pola Manajemen Usaha Minyak Kayu Putih	32
11. Peta Penampilan Kinerja Agrosistem	35

BAGIAN TIGA
ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA 38

12. Penetapan Posisi Penilaian 38
13. Identifikasi Masalah 38
14. Pengelompokan Masalah 41
15. Strukturisasi Masalah 44

BAGIAN EMPAT
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA 45

16. Sasaran Pengembangan Usaha 45
17. Hubungan Tindakan Hasil Antar Sasaran 46
18. Analisis Pemenuhan Sasaran Utama 48

BAGIAN LIMA
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA 51

19. Analisis Tindakan Persasaran Antara 51
20. Analisis Keputusan 53
21. Analisis Persoalan Potensial 61

BAGIAN ENAM
MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA
DAN RENCANA KERJA PROYEK 68

22. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha 68
23. Rencana Kerja Proyek 71

BAGIAN TUJUH
RANCANGAN USAHA 76

E P I L O G 85

DAFTAR PUSTAKA xv

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
1.	Sumberdaya Peralatan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	13
2.	Posisi Sumberdaya Manusia pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	16
3.	Arus Kas pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon.1998.....	17
4.	Tingkat Penjualan Minyak Kayu Putih pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	28
5.	Biaya Tetap pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	30
6.	Biaya Variabel pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	31
7.	Analisis Biaya dan Pendapatan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	32
8.	Matriks Kesenjangan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie.....	42
9..	Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi".....	64
10.	Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan sumber perolehan berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku	66
11.	Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Meningkatkan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp.200.000,-/bulan".....	67

12. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998..... 71

13. Rencana Kerja Proyek pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998..... 73

14. Biaya Produksi dan Pendapatan pada Usaha Penyulingan Minyak Kayu Putih, 1998..... 83

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Teks	Halaman
1.	Bagan Alur Pembuatan Minyak Kayu Putih pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon. 1998.....	24
2.	Saluran Pemasaran pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	25
3.	Peta Penampilan Karya Agrosistem Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	36
4.	Strukturisasi Masalah Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	44
5.	Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha Pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	47
6.	Analisis Tindakan Persasaran Antara Pada Perusahaan Minyak Kayu Putih di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998	57
7.	Tindakan Terpilih Setelah Pelaksanaan Analisis Keputusan Guna Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.....	60

PROLOG

Kebijaksanaan pembangunan sejak Pelita III, tetap bertumpu pada trilogi pembangunan, dengan penekanan pada unsur pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya. Dalam upaya pemerataan diseluruh tanah air, pembangunan daerah dan kawasan yang kurang berkembang seperti di Kawasan Timur Indonesia perlu ditingkatkan.

Salah satu pendekatan dalam membangun pertanian adalah pendekatan sumberdaya dimana pada pendekatan ini tidak hanya tertuju pada jumlah produksi komoditas pertanian tertentu harus dicapai, tetapi harus pula memikirkan pengaruh kenaikan produksi ke aspek kehidupan yang lain, misalnya bagaimana pengolahannya, pemasarannya dan lain-lain, oleh karena itu pendekatan sumberdaya ini diarahkan pada bagaimana optimalisasi pemanfaatan sumberdaya agar pembangunan pertanian dapat berhasil bersamaan dengan pembangunan sektor ekonomi yang lain. Berdasarkan konsep ini maka pendekatan agribisnis perlu dikembangkan. Kegiatan agribisnis ini telah membuktikan diri mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan ekspor dan mempunyai keunggulan komparatif.

Kegiatan agribisnis di Kawasan Timur Indonesia akan lebih bermanfaat bagi pengembangan kawasan tersebut, khususnya yang masih terbelakang seperti Maluku dan Irian Jaya, bila komoditi pertanian yang diusahakan merupakan potensi daerah tersebut, karena dengan mengembangkan potensi dari daerah tersebut maka otonomisasi daerah akan tercapai.

Salah satu bentuk usaha yang dapat menunjang kegiatan tersebut adalah pengolahan lanjutan daun kayu putih. Pohon Kayu Putih dipustakakan dalam nama ilmiah (Melaleuca Leucadendron Linn). Nama daerah untuk pohon

kayu putih antara lain: inggolom (Batak), gheolam (Madura), baru galang (Makasar), dan elan (Buru).

Pohon ini tumbuh liar dipadang rumput daerah berhawa panas. Bentuk daunnya jorong, mirip ujung tombak, kulit batangnya berwarna putih, buahnya berbentuk kotak, bijinya halus seperti sekam. Pohon ini sangat kuat dan resisten, serta dapat mematikan tanaman lainnya dan tidak dapat dimusnahkan dengan cara membakar atau menebang.

Pada awalnya di Indonesia, pohon kayu putih hanya dikenal di daerah Maluku khususnya di Pulau Buru dan Seram. Luas lahan kayu putih di Pulau Buru hingga sekarang telah mencapai 120.000 ha dan di Pulau Seram seluas 50.000 ha. Di Pulau Buru dan Seram tanaman kayu putih dalam jumlah besar dapat dperoleh dari semak dan pohon kayu putih yang tumbuh liar, sehingga Pohon kayu putih tidak perlu dibudidayakan. Pohon kayu putih tidak memerlukan syarat tumbuh yang spesifik yaitu dari ketinggian antara 5 - 450 m diatas permukaan laut (Tony Luqman L, dkk, 1994).

Bagian yang paling berharga dari Pohon kayu putih untuk keperluan produksi minyak atsiri adalah daunnya. Daun kayu putih yang akan disuling minyaknya mulai bisa di pangkas atau dipungut setelah berumur 5 tahun, seterusnya dapat dilakukan pemangkasan setiap enam bulan sekali sampai tanaman berumur 30 tahun (Tony Luqman L, dkk, 1994).

Minyak kayu putih dikenal dengan nama Cajeput Oil atau Melaleuca Oil. Minyak kayu putih diperoleh dengan cara penyulingan daun kayu putih dan rantingnya, akan tetapi karena kandungan minyak pada ranting daun kayu putih relatif kecil, maka yang biasanya disuling hanya daunnya saja. Pasaran utama bagi minyak kayu putih antara lain Amerika serikat, Jepang, Singapura, Perancis dan

Belanda. Pada saat sekarang produksi minyak kayu putih mengalami penurunan bahkan untuk mencukupi kebutuhan di dalam negeri pun harus mengimpor.

Pesaing utama bagi minyak kayu putih adalah minyak ecaliptus yang banyak diproduksi di Australia Utara serta India, sedang di Indonesia tumbuh di Nusa Tenggara namun belum memperoleh perhatian ynag serius.

Minyak kayu putih kadang-kadang dicampur dengan asam lemak atau dengan kerosen, akan tetapi bau minyak ini sedemkian kerasnya sehingga tidak menunjukan perubahan bau.

Kegunaan minyak kayu putih adalah untuk menyembuhkan beberapa jenis penyakit seperti ; sebagai obat luar bagi sakit perut, saluran pencernaan, sakit kepala, demam, mengurangi rasa sakit gigi dan kuping bila diteteskan, reumatik, menghentikan kejang, mengobati luka iris dan terbakar. Selain itu dapat digunakan sebagai insektisida untuk membunuh kutu pada anjing dan kucing, dan membasmi kutu busuk.

Adapun hal yang mendasari penulis memilih kasus praktek lapang ini adalah: (a). Penulis selaku putra daerah Maluku, ingin mengangkat salah satu usaha yang telah lama dikembangkan dan produknya telah dikenal di Indonesia; (b). Usaha ini masih perlu mendapat perhatian dan cukup cerah untuk dikembangkan; (c) Keberadaan usaha ini turut menunjang program pemerintah terutama dalam hal pengolahan lanjutan hasil-hasil pertanian, khususnya pengolahan daun kayu putih menjadi produk minyak kayu putih yang dapat digunakan untuk mengobati penyakit-penyakit tertentu.

Studi kasus difokuskan pada "Manajemen Usaha Minyak Kayu Putih", mulai dari proses investasi, proses pengadaaan bahan baku, proses produksi hingga pada pemasaran produk yang meliputi beberapa aspek, a) Aspek teknologi, yakni

untuk melihat keberadaan teknologi/peralatan yang digunakan pada usaha minyak kayu putih. b) Aspek ekonomi, yakni untuk melihat tingkat upah kerja yang diberikan kepada tenaga kerja dan tingkat keuntungan yang diperoleh, serta aktifitas dalam pemasaran. c) Aspek sosial, yakni untuk mengetahui perekrutan tenaga kerja, hubungan-hubungan kerja, pemutusan tenaga kerja dan interaksi sosial dalam organisasi usaha yang dilakukan oleh Perusahaan minyak kayu putih Fa. Abdulalie. d) Aspek ekologi, yakni mengetahui dampak yang ditimbulkan usaha minyak kayu putih terhadap lingkungan alam disekitarnya.

Sasaran belajar yang ingin dicapai selama mengadakan praktek lapang pada perusahaan minyak kayu putih Fa. Abdulalie adalah (1) Aspek Pengetahuan yaitu untuk mengetahui pola manajemen dalam perusahaan minyak kayu putih Fa. Abdulalie, mengetahui sistem pengadaan bahan baku usaha minyak kayu putih, mengetahui cara pembuatan minyak kayu putih, mengetahui sistem pemasaran pada Perusahaan minyak kayu putih Fa. Abdulalie dan mengetahui masalah-masalah yang dihadapi dalam usaha minyak kayu putih. (2) Aspek Sikap yaitu untuk Menghargai pola manajerial yang diterapkan oleh para pengusaha didalam menjalankan usahanya, menghargai usaha-usaha didalam pengolahan produksi dan pemasaran ke masyarakat, menjalin hubungan baik dan persaudaraan dengan manajer dan karyawan. (3) Aspek Keterampilan yaitu agar terampil didalam memanajemen sistem pengadaan bahan baku, produksi dan pemasaran pada usaha yang sejenis, terampil dalam pemetikan daun kayu putih sebagai bahan baku, terampil dalam penyulingan minyak kayu putih dan terampil mengidentifikasi masalah yang dihadapi dalam perusahaan sekaligus mencari altematif pemecahannya.

Pemilihan kasus didasarkan dengan metode "Purpossive" (penunjukan langsung) dengan pertimbangan-pertimbangan bahwa perusahaan kasus adalah perusahaan agribisnis yang mengolah dan memasarkan minyak kayu putih. Perusahaan kasus adalah perintis beberapa usaha minyak kayu putih di Propinsi Maluku dan pihak pengusaha bersedia menerima peneliti untuk belajar dan menimba ilmu serta menambah pengalaman.

Untuk mencapai sasaran yang diinginkan yaitu aspek pengetahuan, keterampilan dan sikap, maka metode yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu : mengungkapkan situasi agrosistem dengan mengadakan wawancara langsung pada pemilik maupun orang lain yang terlibat pada perusahaan (wawancara), melibatkan diri atau berpartisipasi langsung dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan perusahaan (magang) dan pengamatan langsung baik pada saat survey maupun pada saat magang (observasi).

Untuk menjawab permasalahan yang ditemukan di dalam praktek lapang ini, maka digunakan pendekatan Analisa Persoalan Agrosistem (APAS) sebagai kerangka berpikir, yang terdiri dari tahap-tahap anatara lain berupa [A]Penyadaran Visi Wirausaha, dimana pada bagian ini , diharapkan wirausaha dapat memproyeksikan diri untuk maju yaitu berupa pengembangan usaha serta dapat merumuskan misi perusahaan dan bagian-bagian perusahaan.[B] Analisa Posisi dan Kinerja Usaha (Deskripsi Agrosistem) dimana pada tahap ini dilakukan penganalisaan terhadap posisi/keberadaan dari sumberdaya usaha minyak kayu putih, Dari hasil penganalisaan ini diharapkan timbul kesenjangan yang dapat diangkat sebagai persoalan pada penganalisaan berikutnya.[C] Analisa Masalah Pengembangan Usaha dimana pada tahap ini, dilakukan pengidentifikasian terhadap masalah yang muncul dalam usaha minyak kayu putih. Lalu ditentukan persoalan mana yang menjadi persoalan utama, persoalan antara, agar mudah

ditentukan urutan penyelesaian persoalan.[D] Analisa Sasaran Pengembangan Usaha dimana pada tahap ini, ditentukan sasaran dari pemecahan masalah pengembangan usaha minyak kayu putih. [E] Analisa Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha dimana pada tahap ini, ditentukan beberapa alternatif yang mungkin dapat memecahkan masalah pengembangan usaha minyak kayu putih . Adapun untuk penganalisaan ini dilakukan dengan melaksanakan cara yaitu (i) Analisa Keputusan, dimana Analisa ini berguna untuk menentukan alternatif tindakan yang terpilih. (ii) Analisa Persoalan Potensial, dimana analisa adalah suatu prosedur yang memungkinkan untuk kita memasuki masa depan, melihat apa yang terkandung didalamnya, dan kemudian kembali ke masa kini untuk mengambil tindakan sekarang. [F] Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha dimana matriks ini berguna untuk mengembangkan rencana proyek, memberikan suatu ringkasan mengenai rancangan proyek tersebut.[G] Rancangan Usaha, pada akhir dari laporan praktek lapang ini akan ditampilkan suatu rancangan usaha yang layak sebagai rencana kegiatan usaha, dimana pada rencana ini sistem manajemen pada perusahaan dirancang agar berjalan sebagaimana mestinya.

BAGIAN SATU
PENYADARAN VISI WIRAUSAHA

4. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan Minyak Kayu Putih, Fa. Abdulalie, berkedudukan di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon yang didirikan pada tanggal 24 Februari 1975 yang beralamat di Jalan Sultan Babullah IV/7 Ambon. Perusahaan ini didirikan oleh Husein Irawan yang merupakan bapak dari Wawan Irawan, yang sekarang sebagai manager sekalgus pemilik perusahaan.

Pada Tahun 1975, perusahaan masih berskala kecil-kecilan dan hanya berada di Pulau Buru namun dengan bertambahnya waktu, perusahaan juga semakin berkembang dan membangun pusatnya di Pulau Ambon. Pada saat berdirinya, produk minyak kayu putih belum dikemas dalam botol-botol dengan penutup yang aman namun hanya dijual dalam cerigen-cerigen serta hanya dijual pada pedagang-pedagang di Pulau Buru, akan tetapi sejak tahun 1980 perusahaan sudah mengemas dalam botol-botol kaca yang aman dan dijual juga di Pulau Ambon.

Perusahaan ini didirikan dengan Nomor SIUP : 142/25 - 05/PK/III/75 Perusahaan ini bergerak dalam bidang perdagangan minyak kayu putih baik secara lokal maupun anatar pulau.

5. Misi Perusahaan

Dalam menjalankan perusahaan, langkah awal yang dilakukan oleh banyak perusahaan yaitu menetapkan misinya terlebih dahulu. Demikian pentingnya misi tersebut, maka seorang yang memimpin perusahaan atau manager memerlukan waktu yang lama dalam merumuskan dan menetapkan misi perusahaan.

Misi Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie adalah "Memenuhi kebutuhan konsumen dan memberikan kepuasan bagi konsumen yang mengkonsumsi produk minyak kayu putih".

Dalam suatu perusahaan, kedudukan manager/pemilik merupakan posisi tertinggi yang memberi keputusan sehingga kelangsungan hidup dari perusahaan terletak pada keputusan yang diambil oleh manager. Oleh karena itu manager perlu menetapkan misi pribadinya. Misi pribadi manager yaitu "Menjalankan roda perusahaan dengan sebaik-baiknya, meningkatkan keuntungan perusahaan dan memberi lapangan pekerjaan bagi orang lain". Untuk memenuhi misi-misi tersebut manager, dalam hal ini Bapak Wawan Irawan biasanya mengawasi pekerjaan baik secara langsung maupun secara tidak langsung, menekankan adanya peningkatan produksi/penjualan dan merekrut tenaga kerja baru agar pekerjaan dapat berjalan dengan lancar.

6. Misi Bagian-bagian Perusahaan

Fungsi utama pengeloaan perusahaan adalah mengarahkan seluruh aktifitas demi tercapainya misi perusahaan. Misi-misi bagian-bagian perusahaan mesti ditetapkan agar tersedia pedoman bagi setiap aktifitas bagian itu untuk mencapai misi perusahaan yang menyeluruh.

Perusahaan dalam aktifitasnya melaksanakan proses kinerja yang terdiri dari bebempa bagian yang saling terkait satu sama lainnya. Bagian-bagian itu dimulai dari proses pengadaan bahan baku, proses produksi dan proses pemasaran

6.1 Bagian Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan dasar dari penciptaan suatu produk. Akan tetapi agar produk yang akan diciptakan nantinya mempunyai nilai tambah lebih dari

produk lain, maka harus ditambahkan atau disisipkan bahan penunjang atau bahan tambahan lainnya.

Misi dari bagian pengadaan bahan baku adalah "Memperoleh bahan baku dengan kuantitas yang sesuai untuk kebutuhan produksi secara kontinu". Untuk memperoleh bahan baku yang mencukupi, perusahaan mempekerjakan tenaga kerja guna pengadaan bahan baku dengan jumlah yang besar.

6.2 Bagian Produksi

Produksi merupakan bagian yang sangat penting dalam kelangsungan perusahaan tersebut. Dikatakan demikian karena bagian produksi ini melakukan proses produksi, dimana bahan baku yang tersedia diolah menjadi produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Jika pada bagian produksi tidak melakukan proses produksi maka boleh dikatakan perusahaan tersebut tidak beroperasi.

Misi dari bagian produksi adalah "Memproduksi Minyak Kayu Putih yang berkualitas serta memenuhi target produksi sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar". Tindakan perusahan dalam memenuhi misi tersebut yaitu dengan melaksanakan proses produksi sesuai dengan waktu yang ditetapkan dan selalu menjaga kualitas minyak kayu putih dengan jalan hanya menyuling daun kayu putih bukan rantingnya.

6.3 Bagian Pemasaran

Setelah melakukan proses produksi maka produk yang dihasilkan selanjutnya akan dipasarkan. Dalam melakukan proses pemasaran, maka konsep pemasaran dimulai dengan sasaran pelanggan dari perusahaan dan kebutuhan serta keinginan mereka, kemudian memadukan dan mengkoordinasikan semua kegiatan yang akan mempengaruhi kepuasan pelanggan dan perusahaan dan perusahaan akan mencapai labanya dari kepuasan pelanggan tersebut.

Misi bagian pemasaran adalah "Menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat meningkatkan penjualan". Pihak perusahaan melakukan strategi tempat (place) yaitu dengan memperbanyak saluran distribusi serta memasarkan produk hingga ke luar Propinsi Maluku.



BAGIAN DUA
ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

7. Analisis Posisi Sumberdaya Perusahaan

Pengoperasian suatu perusahaan membutuhkan sumberdaya yang diimplementasikan dalam suatu proses investasi sesuai dengan bidang usaha yang sedang digeluti. Dengan sumberdaya itulah segala aktifitas yang menyangkut aktifitas usaha dapat berjalan secara efektif dan lancar, bahkan segala keputusan yang berkaitan dengan strategi operasional sebuah usaha harus berpedoman pada seberapa besar sumberdaya yang dimiliki.

Adapun sumberdaya yang dimaksudkan adalah sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya finansial, sumberdaya peralatau, serta sumberdaya manusia.

7.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Sumberdaya lahan dan bangunan merupakan salah satu sarana produksi yang sangat penting. Bagi suatu perusahaan yang berorientasi produk, sumberdaya lahan dan bangunan ini merupakan suatu keharusan akan ketersediaannya. Sumberdaya lahan dan bangunan sebagai suatu prasarana yang dapat mendukung kelancaran perusahaan adalah penting untuk dilakukan pengadaannya baik itu dengan menyewa atau membeli. Pada agroindustri kasus, sumberdaya lahan dan bangunan berada di dua daerah yaitu di Pulau Buru dan Pulau Ambon. sumberdaya lahan di Pulau Buru seluas 10 hektar berupa lahan tanaman kayu putih dengan nilai Rp.40.000.000,-. dan lahan tempat berdiri perusahaan seluas 20 x 20 m dengan nilai 5.000.000,- Sedangkan lahan di Pulau Ambon seluas 15 x 40 m dengan nilai 15.000.000,-. Bangunan yang dimiliki dan merupakan tempat produksi di Pulau Buru seluas 15 x 17 m dengan nilai Rp. 5.000.000,- dan

bangunan tempat menjalankan aktifitas perusahaan lainnya di Pulau Ambon seluas 14 x 38 m dengan nilai Rp. 10.000.000,- Selain sebagai tempat produksi, bangunan ini juga digunakan sebagai kantor.

7.2 Sumberdaya Peralatan

Dalam pengoperasian pabrik minyak kayu putih untuk menghasilkan produk berkualitas sesuai dengan tuntutan pasar membutuhkan peralatan-peralatan khusus. Kehandalan peralatan yang dimiliki ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan.

Sumberdaya peralatan berperan dalam menunjang keberhasilan aktivitas perusahaan utamanya kegiatan produksi. Perusahaan kasus sebagai suatu agroindustri dengan dalam melakukan kegiatan produksi, belum menggunakan peralatan yang canggih, misalnya permesinan ataupun teknologi lainnya. Hal ini dikarenakan kebiasaan-kebiasaan yang turun-temurun dalam penggunaaan peralatan. Tetapi seiring dengan besarnya permintaan pasar, maka perusahaan berusaha untuk memperluas skala produksi dengan penggunaan peralatan yang lebih efisien.

Secara ringkas peralatan yang dimiliki oleh Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Sumberdaya Peralatan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

No.	Uraian	Jumlah (Buah)	Nilai Lama (Rupiah)	Nilai Sekarang (Rupiah)	Lama Pemakaian (Tahun)	Nilai Penyusutan Pertahun (Rupiah)
1.	Kuali	2	240.000,-	120.000,-	1	120.000,-
2.	Tempat penampung	2	400.000,-	285.715,-	2	57.140,-
3.	Penampung air (Pipa)	2	400.000,-	280.000,-	3	40.000,-
4.	Bam	2	50.000,-	35.000,-	3	5.000,-
5.	Bam dobel	2	50.000,-	35.000,-	3	5.000,-
6.	Kepala ketel	2	250.000,-	116.665,-	8	4.445,-
7.	Teropong	2	50.000,-	35.000,-	3	5.000,-
8.	Tmp. Penadah Minyak	2	40.000,-	3.335,-	11	3.330,-
9.	Cerigen	3	12.000,-	4.800,-	3	2.400,-
10.	Motor	1	4.000.000,-	1.866.665,-	8	266.665,-
11.	Meja	3	60.000,-	51.000,-	3	3.000,-
12.	Alat tutup botol	2	400.000,-	340.000,-	3	20.000,-
13.	Rak kayu	3	120.000,-	102.000,-	3	6.000,-
14.	Kursi	6	60.000,-	51.000,-	3	3.000,-
	Total		5.417.000,-			540.980,-

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998.

Pada Tabel 1 diperoleh data, bahwa sumberdaya peralatan pada perusahaan minyak kayu putih Pa Abdulallie yaitu sebanyak 14 jenis dengan lama pemakaian berkisar antara 1 - 11 tahun. Sumberdaya finansial yang dialokasikan untuk pengadaan peralatan sebesar Rp.5.417.000,- dan nilai penyusutan pertahun dari peralatan yang dimiliki yaitu sebesar Rp.540.980,-

7.3 Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia (Human Resources) mengandung pengertian usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan dalam dalam waktu tertentu untuk mengahsilkan barang atau jasa. Manusia yang mampu bekerja untuk memberikan jasa atau usaha kerja, berarti mampu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, sumberdaya manusia dapat diartikan sebagai setiap pribadi (individu) yang terlibat secara langsung dalam aktivitas perusahaan. Sumberdaya

manusia ini dialokasikan pada bidang yang terdapat dalam perusahaan yaitu tenaga produksi. tenaga staf dan lain-lain.

Sumberdaya manusia yang terlibat pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie meliputi beberapa bagian antara lain :

1. Manager

   Manager merupakan pimpinan perusahaan yang bertugas memimpin, mengendalikan dan mengawasi semua kegiatan didalam perusahaan.

2. Bagian Keuangan/administrasi

   Bagian administrasi terdiri atas satu orang karyawan tetap, bagian ini bertugas melakukan segala hal berkaitan dengan administrasi perusahaan. Karyawan pada bagian admnistrasi juga merangkap sebagai bagian keuangan.

3. Bagian Pemasaran

   Bagian pemasaran juga terdiri atas satu orang karyawan tetap, bagian pemasaran bertugas melaksanakan segala kegiatan yang berhubungan dengan pemasaran produk baik lokal maupun nasional serta kegiatan-kegiatan sebelumnya seperti pengemasan, pengepakan dan pengangkutan.

4. Karyawan tetap

   Karyawan tetap pada perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie terdiri atas :

   - 12 orang karyawan pengadaan bahan baku ; tugasnya yaitu mengumpulkan daun kayu putih yang akan digunakan sebagai bahan baku.
   - 1 orang juru masak ; tugasnya yaitu memasak daun kayu putih hingga menjadi produk minyak kayu putih. Selain itu juru masak juga bertugas sebagai kepala bagian produksi.
   - 1 orang sebagai karyawan pengadaan bahan baku dan juru masak ; tugasnya sebagai pengumpul daun dan juga bertugas membantu juru masak.

5. Karyawan harian

Karyawan harian yang terlibat pada perusahaan yaitu sebanyak 6 orang, yang dialokasikan pada bagian pemasaran.

Imbalan atau gaji yang diberikan perusahaan pada karyawan berbeda-beda antara lain sebagai berikut :

- Manager sebesar Rp. 250.000,-/bulan
- Bagian administrasi/keuangan sebesar Rp. 150.000/bulan
- Bagian pemasaran sebesar Rp. 200.000/bulan
- Karyawan pengadaan bahan baku sebesar Rp. 150.000/bulan
- Juru masak sebesar Rp. 200.000/bulan
- Karyawan harian sebesar Rp. 3.500/hari jadi selama 26 hari sebesar Rp. 91.000,-

Pihak perusahaan tidak memberikan bentuk-bentuk uang kesejahteraaan, bonus-bonus serta kesejahteraan-kesejahteraan kepada karyawan. Selain itu perusahaan juga tidak memberi uang makan pada karyawan atau dengan kata lain uang makan ditanggung sendiri oleh karyawan.

Waktu kerja yang diberlakukan pihak perusahaan bagi karyawan tetap (baik itu karyawan administrasi, keuangan, produksi dan pengadaan bahan baku) yaitu selama 8 jam (08.00 - 16.00), sedangkan bagi karyawan harian yaitu selama 5 jam (08.00 - 13.00). Kerja lembur tidak pernah diberlakukan. Waktu kerja ini biasanya tidak berlaku bagi karyawan pengadaan bahan baku karena mereka memulai kerja lebih awal dan mengakhirinya lebih cepat begitupun sebaliknya memulai lebih lambat dan mengakhiri lebih lama dari waktu yang telah ditentukan.

Sumberdaya manusia yang berada pada perusahaan, untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Posisi Sumberdaya Manusia pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

No	N a m a	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Tingkat Pendidikan	Jabatan
1.	Wawan Iswan	45	Pria	SMA	Manager
2.	Kasmani	37	Pria	SMA	B.Pemasaran
3.	Fatima Saimima	25	Wanita	SMA	B.Adm./Keuangan
4.	Slamet	30	Pria	SMP	Karyawan Harian
5.	Arifin	30	Pria	SMP	Karyawan Harian
6.	Hasan Umagat	27	Pria	SMP	Karyawan Harian
7.	Said Rahamasan	28	Pria	SMP	Karyawan Harian
8.	Wardyah	32	Wanita	SMP	Karyawan Harian
9.	Sakila	28	Wanita	SMP	Karyawan Harian
10.	Usman Abu	36	Pria	SMP	Juru Masak
11.	Said Tumasa	30	Pria	SD	J.Masak/P.Dam
12.	Arifin Lessy	25	Pria	SMP	P. Bahan Baku
13.	Ahmad Masulu	27	Pria	SD	P. Bahan Baku
14.	Harun Lesnusa	24	Pria	SD	P. Bahan Baku
15.	Husein Maitimu	27	Pria	SD	P. Bahan Baku
16.	Rahmat Duila	26	Pria	SD	P. Bahan Baku
17.	Djafar Husain	26	Pria	SD	P. Bahan Baku
18.	Rusman Umasugi	27	Pria	SMP	P. Bahan Baku
19.	Luthfi	25	Pria	SMP	P. Bahan Baku
20.	Abd Rahim Buso	24	Pria	SMP	P. Bahan Baku
21.	Saiful	27	Pria	SD	P. Bahan Baku
22.	Arfan Jafar	26	Pria	SD	P. Bahan Baku
23.	Zulkarnain	25	Pria	SMP	P. Bahan Baku

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998.

Dari Tabel 2 diperoleh data bahwa, sumberdaya manusia yang terlibat pada perusahaan yaitu sebanyak 23 orang, yang lebih didominasi oleh tenaga kerja pria yaitu sebanyak 20 orang dan tenaga kerja wanita sebanyak 3 orang. Tenaga kerja yang berada pada perusahaan mempunyai usia berkisar antara 24 - 45 tahun, dengan tingkat pendidikan SD hingga SMA.

7.4 Sumberdaya Finansial

Sumberdaya finansial merupakan salah satu sumberdaya yang keberadaannya sangat penting dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Sumberdaya finansial dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang

dimiliki oleh perusahaan baik berupa uang tunai maupun barang-barang berharga lainnya yang dapat diuangkan. Sumberdaya finansial yang dimiliki oleh Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, pada awal berdirinya adalah sebesar Rp. 84.654.250,- yang dialokasikan untuk pengadaan lahan kayu putih, bangunan, peralatan, dan biaya produksi dan tenaga kerja pada awal usaha.

Tabel 3. Arus Kas pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon.1998.

No.	Sumberdaya	Ukuran Fisik	Nilai (Rupiah)
1.	Lahan (Ha)	10,1	60.000.000,-
2.	Bangunan (m2)	787	15.000.000,-
3.	Peralatan	-	5.417.000,-
4.	Karyawan Tetap		
	- Laki-laki	16	
	- Wanita	1	
5.	Karyawan Tidak Tetap		
	- Llaki-laki	4	
	- Wanita	2	
6.	Neraca		
	- Harta Tetap		80.417.000,-
	- Harta Lancar		304.708.140,-
	- Utang		-
	- Modal Sendiri		385.225.140,-

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998

Berdasarkan Tabel di atas, diperlihatkan bahwa modal sendiri perusahaan hingga bulan Juni 1998 yaitu sebesar Rp. 385.225.140,- Modal sendiri ini merupakan penjumlahan dari harta tetap dan harta lancar dan dikurangi dengan utang perusahaan. Harta tetap perusahaan yaitu sebesar Rp.80.417.000,- yang dialokasikan untuk pembelian lahan sebesar Rp.60.000.000,-, pembuatan bangunan sebesar Rp.15.000.000,- dan pengadaan peralatan sebesar Rp.5.417.000,-. Harta lancar perusahaan sebesar Rp. 304.708.140,-. Uang tersebut adalah pendapatan perusahaan, yang diperoleh dari selisih hasil penjualan dan biaya-biaya yang telah

dikeluarkan selama perusahaau berjalan. Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulaiie tidak mempunyai utang kepada pihak-pihak atau lembaga-lembaga tertentu.

8. Analisis Kinerja Perusahaan

Analisis kinerja digunakan untuk melihat kondisi dari agrosistem serta hasil yang diperoleh perusahaan tersebut. Kinerja terbagi dua yaitu kinerja proses dan kinerja hasil. Kinerja proses terdiri atas pengadaan bahan baku, proses produksi dan pemasaran sedangkan kinerja hasil terdiri atas analisis biaya dan pendapatan.

8.1 Proses Pengadaan Bahan Baku

Proses pengadaan bahan baku merupakan kegiatan berangkai dalam hal menyiapkan semua bahan-bahan keperluan dalam proses produksi. Bahan baku utama yang digunakan untuk membuat minyak kayu putih adalah daun kayu putih. Bahan baku yang digunakan ini merupakan bahan baku tunggal atau tidak dicampur dengan zat atau bahan-bahan lain. Perusahaan biasanya memperoleh bahan baku dari lahan milik perusahaan Lahan itu berada di Pulau Buru yang merupakan pusat pengadaan bahan baku. Daun-daun itu dipetik oleh karyawan yang bertugas sebagai pengumpul daun. Bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melaksanakan proses produksi yaitu sebesar 220 Kg untuk satu kali masak, jadi untuk dua kali masak maka bahan baku yang dibutuhkan sebesar 440 kg. Perusahaan mempunyai 2 (dua) ketel (tempat penyulingan atau tempat pemasakan) jadi bahan baku yang dibutuhkan 1 (satu) hari untuk menyuling atau memasak daun kayu putih menjadi minyak kayu putih yaitu sebanyak 880 kg. Jumlah tenaga kerja yang dialokasikan untuk pengadaan bahan baku adalah sebanyak 13 orang. bahan baku yang akan dimasak sebaiknya tidak lebih dari 12 jam karena akan mengurangi rendemen minyak kayu putih. Pengumpulan bahan

baku yang dilakukan oleh pengumpul daun, relatif memakan waktu lama sehingga pada saat produksi biasanya perusahaan mengalami kekurangan. Untuk mengantisipasi hal ini biasanya perusahaan menampung daun-daun kayu putih ini dalam suatu tempat penampungan, hal ini mengakibatkan daun kayu putih yang akan dimasak telah lebih dari standart penyimpanan atau melebihi batas waktu penyimpanan yaitu selama 12 jam dari saat dipetik.

Bahan baku (daun kayu putih) yang biasanya dikumpulkan oleh pengumpul daun selama satu hari sebesar 750 - 800 kg, dengan demikian setiap hari perusahaan mengalami kekurangan akan bahan baku kurang lebih sebesar 80 kg.

Dengan jumlah bahan baku sebesar 880 kg/hari, maka setiap karyawan harus mengumpulkan bahan baku sebanyak 73,3 kg/hari, akan tetapi karena motivasi kerja yang kurang sehingga bahan baku sering mengalami kekurangan. Kurangnya motivasi karyawan pengadaan bahan baku mengakibatkan karyawan menjadi malas bekerja dan kalau bekerja hanya sesuai dengan keinginannya tanpa ada rasa tanggung jawab, hal ini berakibat karyawan kurang mempunyai kepedulian akan jumlah bahan baku yang diperlukan. Dengan demikian maka kebutuhan akan bahan baku tidak tercukupi. Karyawan pengadaan bahan baku ini bekerja dari jam 08.00 - 16.00, akan tetapi waktu kerja tidaklah tetap karena karyawan biasanya lebih awal pulang ke rumah sebelum jam kerja berakhir, selain itu karyawan pengumpul daun juga selalu memulai kerja lebih awal atau lebih lambat dan kemudian pulangnya lebih cepat atau lebih lama dari waktu yang telah ditentukan.

Produksi yang dilakukan hanya dalam 25 hari setiap bulan, mengakibatkan adanya waktu libur bagi karyawan pengadaan bahan baku, akan tetapi 3 (tiga) hari

sebelum pemasakan (produksi) dilakukan lagi, maka karyawan sudah harus mengumpulkan bahan baku untuk dimasak atau disuling.

Selain bahan baku, biasanya diperlukan bahan-bahan pelengkap dalam proses produksi seperti kayu bakar, namun untuk memperoleh kayu bakar ini tidak perlu mengeluarkan biaya akan tetapi hanya diambil dari hutan disekitar lahan-lahan tanaman kayu putih.

Dalam pemasaran produk, bahan-bahan yang perlukan yaitu wadah atau kemasan berupa botol dengan berbagai ukuran kemasannya, seperti botol kemasan 550 cc yang dibutuhkan setiap bulan sebesar 145 botol yang dibeli dengan harga Rp.125/botol, kemasan 275 cc yang dibutuhkan setiap bulan sebesar 216 botol yang dibeli dengan harga Rp.100/botol, kemasan 100 cc yang dibutuhkan setiap bulan sebanyak 4,3 karton yang dibeli dengan harga Rp.20.000/karton, kemasan 50 cc yang dibutuhkan setiap bulan sebesar 2,5 karton yang dibeli dengan harga Rp.30.000/karton, kemasan 25 cc yang dibutuhkan setiap bulan sebesar 2,8 karton yang dibeli dengan harga Rp.30.000/karton. Bahan lain yang diperlukan yaitu tutup botol untuk kemasan 550 cc dan 275 cc yang diperlukan sebanyak 2 karton per tahun, yang dibeli dengan harga Rp. 25.000/karton. Pembelian tutup botol tidak diberlakukan bagi kemasan 100 cc, 50 cc dan 25 cc, karena pada waktu pembelian botol sudah termasuk dengan tutup botolnya.

3.2 Proses Produksi

Dalam suatu aktivitas produksi agroindustri, proses produksi dilakukan untuk merubah bentuk sehingga nilai guna (nilai bentuk, estetika, prestise dan nilai higienis) sesuatu barang meningkat.

Produk ini dibuat dengan menggunakan bahan baku daun kayu putih, yang dari bahan utamanya ini dapat dketahui bahwa produk ini dibuat untuk dapat

mengobati beberapa macam penyakit. Proses produksi yang dilakukan oleh Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie hanya berlangsung selama 25 hari dalam satu bulan. Jumlah produksi yang diperoleh pihak perusahaan, tidak merata setiap bulan, jumlah produksi berkisar antara 190 - 200 liter/bulan. Produksi sebenarnya yang dapat dicapai perusahaan adalah sebesar 220 liter/bulan atau untuk 1 ketel sebesar 110 liter/bulan.

Pihak perusahaan melaksanakan produksi selama 25 hari setiap bulan, jadi dalam 1 (satu) bulan perusahaan hanya beroperasi selama 25 hari dan konsekuensinya 5 - 6 hari libur. Jumlah produksi yang dihasilkan dalam 1 (satu) hari adalah sebesar 3,8 - 4 liter untuk 1(satu) ketel dan untuk 2 (dua) ketel yaitu sebesar 7,6 - 8 liter/hari. Waktu yang dibutuhkan untuk penyulingan minyak kayu putih adalah selama 12 jam. Jadi dalam 1 (satu) hari hanya dapat dilakukan 2 (dua) kali masak, akan tetapi karena perusahaan mempunyai 2 (dua) ketel, maka penyulingan dapat dilakukan 4 kali/2 ketel.

Proses Produksi Minyak Kayu Putih terbagi atas dua bagian yaitu:

1. *Pengumpulan Daun Kayu Putih*

   Tanaman-tanaman kayu putih yang telah layak untuk di ambil daunnya (diuat daunnya) yaitu 6 bulan dari waktu pengambilan daun sebelumnya. Penguinpulan daun ini dilakukan setiap hari dalam 25 hari kerja, dan 3 (tiga) hari sebelum pemasakan daun kayu putih, maka karyawan pengadaan bahan baku sudahharus mengumpulkan bahan baku.

2. *Persiapan ketel (tempat pemasakan daun kayu putih)*

   Pada saat daun kayu putih sedang dikumpulkan, maka juru masak mempersiapkan ketel untuk pemasakan. Ketel selalu dipersiapkan setiap awal pemasakan karena hari kerja yang hanya 25 hari mengakibatkan adanya waktu libur sehingga api atau tungku harus dimatikan dan bagian-bagian ketel harus

dilepas dan disimpan. Adapun bagian-bagian ketel yang dipersiapkan adalah sebagai berikut :

1. Api dinyalakan dengan menggunakan kayu bakar (tunku) yang diatasnya terdapat kuali (wajan)
2. Sambung (tempat Penampungan daun) ditaruh di atas kuali.
3. Di atas sambung(tempat penampung) diletakkan bam besar dan bam dobel.

3. *Pemasukan daun dalam Tempat penampung*

Daun yang telah dikumpulkan dimasukkan dalam tempat penampung sesuai dengan kapasitasnya. Usahakan dalam tempat penampung hanya diisi dengan daun kayu putih tidak dengan batangnya karena akan mengurangi rendeman minyak kayu putih yang dihasilkan. Kapasitas tempat penampung yaitu 220 - 225 kg.

4. *Penambahan air dalam tempat penampung*

Didalam tempat penampung dimasukkan air yang bersih dengan ukuran setengah dari tempat penampung tersebut. Kemudian di atas tempat penampung ditutup dengan bagian-bagian ketetl yang lain seperti :

1. Kemudian ditutup dengan kepala ketel
2. Dari kepala ketel disambung/dipasang teropong
3. Teropong dialiri hingga kedalam pipa (bak pendingin)
4. Didalam pipa dimasukkan air hingga penuh
5. Tempat penadah terbuat dari botol dan di atas diletakkan corong
6. Penadah minyak (minci) yang berlubang kecil dibawahnya diletakkan didalam bak kayu tempat air
7. Pemasangan belahan bambu untuk mengalirkan air ke bak pendingin

5. Proses penyulingan

Penyulingan akan berjalan selama 12 jam dan pada saat penyulingan minyak menetes perlahan-perlahan bersama dengan air yang akan mengalir kedalam minci (botol penampung)

6. Pengaliran air

Selama proses penyulingan air harus tetap dialiri kedalam pipa pendingin agar supaya minyak yang mnegalir lewat teropong tidak menguap.

7. Pemisahan minyak dengan air

Dalam proses penyulingan ini dalam botol penampung (minci) akan menetes minyak kayu putih sekaligus air. Air akan dikeluarkan melalui lubang kecil dibawah botol.

8. Penampungan minyak kayu putih

Minyak kayu putih yang telah terpisah akan ditampung didalam drum-drum atau cerigen-cerigen dan siap untuk dikirim ke Pulau Ambon.

9. Pengiriman produk ke Pulau Ambon

Produk yang telah ditampung dalam cerigen atau drum dikirim ke kantor pusat di Pulau Ambon dengan menggunakan Kapal Feri dengan lama perjalanan 10 - 11 jam.

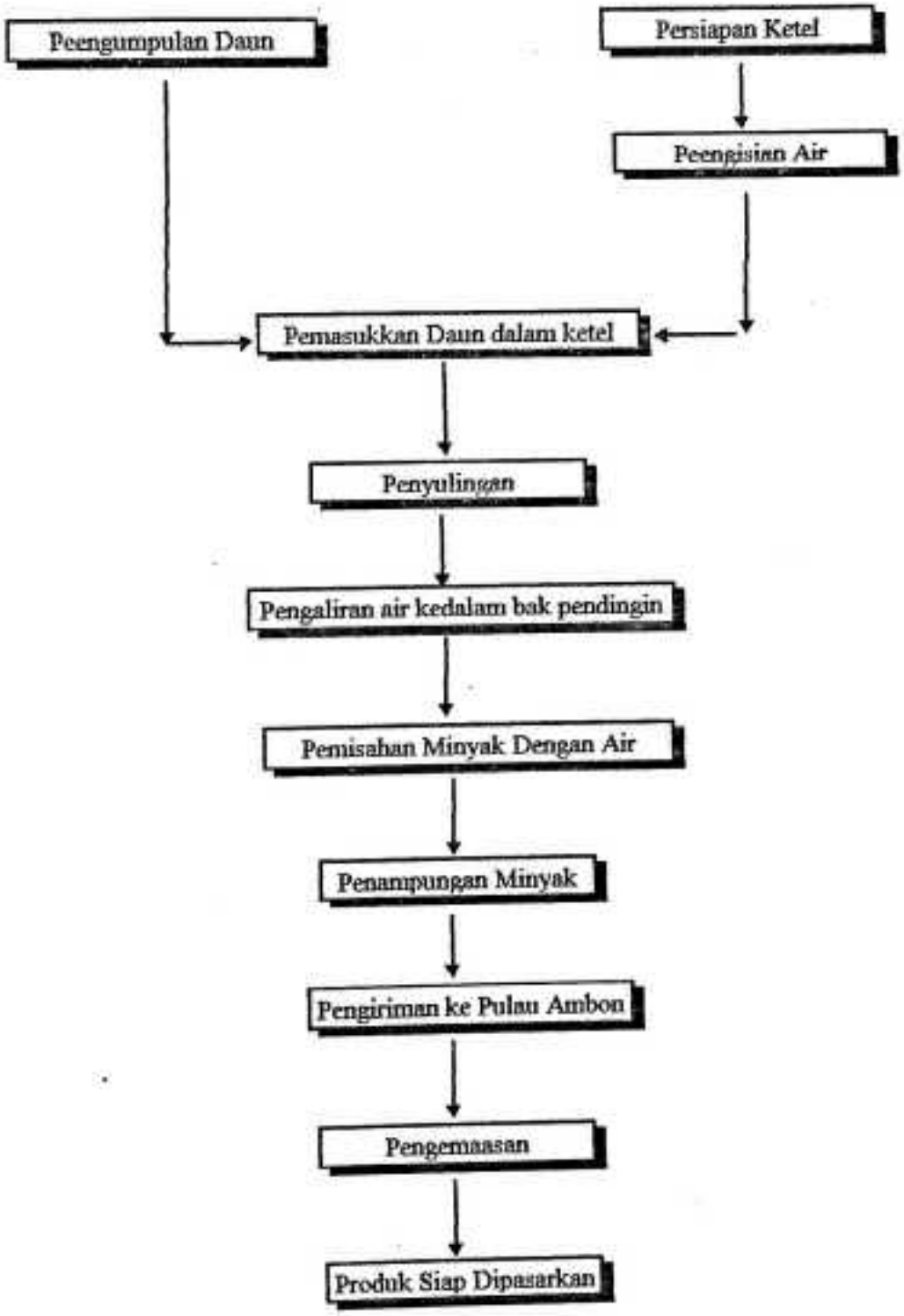
10. Pengemasan

Minyak kayu puth yang dikirim dari Pulau Buru akan dmasukkan didalam botol-botol yang berkapasitas masing 25 cc, 50 cc, 100 cc, 275 cc, dan 550 cc. Kemudian akan ditutup dengan penutup botol dan untuk ukuran 100, 275 dan 550 cc akan digunakan alat penutup botol.

11. Produk siap dipasarkan

Botol–botol itu akan dikemas dalam kemasan karton sesuai dengan kapasitasnya dan siap dipasarkan baik lokal maupun regional.

Demikianlah rincian proses produksi Minyak Kayu Putih. Secara ringkas bagan alur proses pembuatan Minyak Kayu Putih dapat dilihat pada Gambar 1.



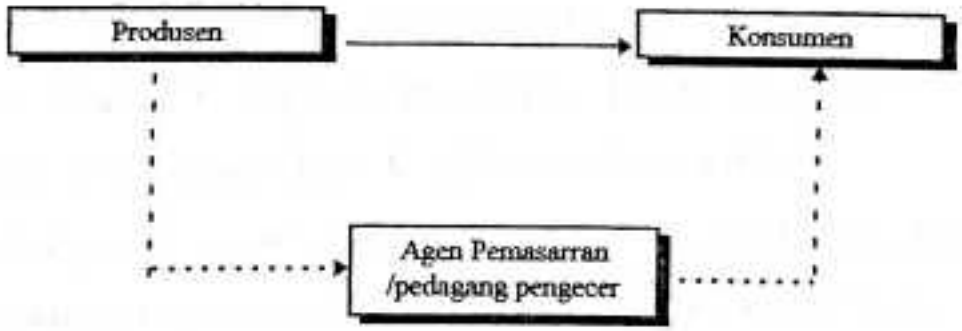
Gambar 1. Bagan Alur Pembuatan Minyak Kayu Putih pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon. 1998.

8.3 Proses Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial yang mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai. Pemasaran merupakan kelanjutan dari proses produksi. Kegiatan ini bertujuan agar dana yang telah diinvestasikan dalam kegiatan produksi dapat diperoleh kembali dengan mendapatkan sejumlah dana dari hasil penjualan sebagai imbalan dari investasi yang dilakukan selama ini.

Saluran pemasaran produk pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie yaitu secara langsung dijual pada konsumen dilokasi perusahaan dan secara tidak langsung dengan jalan menempatkan atau menjual produk pada pedagang-pedagang perantara berupa toko-toko obat, toko-toko Jamu, dan Supermarket. Sedangkan untuk konsumen yang berada diluar wilayah kotamadya Ambon pihak perusahaan telah bekerja sama dengan beberapa agen pemasaran. Daerah-daerah yang melakukan hubungan dagang dengan perusahaan yaitu Kota Ternate, Ujung Pandang, dan Surabaya.

Secara ringkas saluran pemasaran dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Saluran Pemasaran pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

berpaling dari perusahaan.

Produk minyak kayu putih ini, dikemas dalam botol-botol kaca dengan kemasan yang berbeda-beda. Harga yang ditawarkan oleh perusahaan berbeda untuk tiap kemasan. Untuk kemasan botol 550 cc adalah Rp.14.000.-/botol, kemasan botol 275 cc adalah sebesar Rp.7.000,-/botol, kemasan botol 100 cc adalah sebesar Rp. 3.000,-/botol, kemasan botol 50 cc adalah sebesar Rp.1.500,-/botol dan untuk kemasan botol 25 cc adalaah sebesar Rp.1.000,-/botol. Selain itu perusahaan juga memberikan bonus bila pembelian sebanyak 12 botol (1 lusin) akan mendapat potongan harga satu botol, akan tetapi hal ini hanya berlaku untuk kemasan botol 50 cc dan 25 cc.

Harga yang ditawarkan oleh pihak perusahaan, lebih tinggi dari harga yang ditawarkan perusahaan pesaing akan tetapi dengan kualitas minyak kayu putih yang baik maka produk dari perusahaan tetap laris dipasaran. Harga yang ditawarkan pesaing untuk tiap kemasan adalah untuk botol 550 cc adalah Rp.13.800,-/botol, kemasan botol 275 cc adalah sebesar Rp.6.900,-/botol, kemasan botol 100 cc adalah sebesar Rp. 2.800,-/botol, kemasan botol 50 cc adalah sebesar Rp.1.400,-/botol dan untuk kemasan botol 25 cc adalaah sebesar Rp.900,-/botol.

Pihak perusahaan jarang melakukan promosi, hal ini dikarenakan produk telah lama dikenal masyarakat dan telah diakui kualitasnya sehingga tanpa melakukan promosipun produk tetap dikonsumsi masyarakat.

Jumlah penjualaa produk minyak kayu putih setiap bulan tidaklah merata. akan tetapi rata-rata penjualan tiap bulan adalah sebesar 193.8 liter.

Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah Minyak Kayu Putih yang terjual selama satu tahun dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Tingkat Penjualan Minyak Kayu Putih pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

No.	Bulan (Juli 1998 S/d Juni 1998	Jenis kemasan					Jumlah Produksi (ml)	Jumlah Penjualan (ml)	Jumlah Penjulan (Rupiah)
		550 cc	275 cc	100 cc	50 cc	25 cc			
1.	Juli	125	200	390	500	520	200.000	200.750	5.590.000
2.	Agustus	120	190	400	470	500	194.250.	194.250	5.415.000
3.	Sepetember	120	180	400	450	480	190.000	190.000	5.295.000
4.	Oktober	120	180	410	480	520	193.500	193.500	5.410.000
5.	November	110	190	416	475	511	191.000	190.875	5.343.500
6.	Desember	120	200	440	300	520	193.125	193.000	5.370.000
7.	Januari	115	190	340	580	480	193.500	190.500	5.310.000
8.	Februari	125	202	410	500	508	200.000	203.000	5.652.000
9.	Maret	110	200	418	450	475	191.675	191.675	5.344.000
10.	April	110	210	390	450	490	192.000	192.000	5.345.000
11.	Mei	125	190	400	430	390	192.250	192.250	5.315.000
12.	Juni	120	192	400	450	450	193.800	193.800	5.399.000
	Total								64.788.000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1997.

Pada Tabel 4, terlihat bahwa penjualan pada setiap bulan (Juli 1998 - Juni 1998) adalah berfluktuasi, dimana penjualan terbanyak yaitu pada bulan Juli dan februari, hal ini diduga karena pada bulan Juli merupakan musim liburan sekolah sehingga banyaknya orang yang bepergian keluar kota Ambon, sehingga produk dijadikan sebagai buah tangan sedangkan bulan Februari bertepatan dengan Hari Raya Idul Fitri, sehingga banyaknya orang yang mudik dan pada saat kembali juga membeli minyak kayu putih sebagai buah tangan (oleh-oleh). Produk yang berkhasiat untuk mengobati beberapa macam penyakit ini telah dipergunakan sebagai sesuatu barang atau benda yang dapat diberikan seseorang pada orang lain, baik bagi masyarakat yang berada di Pulau Ambon dan bepergian maupun penduduk yang berdatangan ke Pulau Ambon dalam waktu yang singkat. Hal ini mengakibatkan penjualan produk juga bergantung pada hal-hal tersebut. Selain hal

diatas penjualan produk juga sangat bergantung pada jumlah produksi yang dicapai setiap bulan. Jumlah produksi yang tidak merata berakibat penjualan juga tidak merata untuk tiap bulan.

9. Kinerja Hasil

Perusahaan selalu berusaha agar jalur masuk keuangannya lebih besar dari pada jalur keluar pengeluarannya, oleh karena itu maka perlu adanya perhatian terhadap pengelolaan dana mulai dari kegiatan pra operasional, operasional hingga pemasaran.

Kinerja hasil yang akan dibahas disini ialah mengenai analisis biaya dan analisis pendapatan.

Untuk lebih jelasnya mengenai kinerja hasil Perusahaan Minyak Kayu Putih dapat dilihat pada uraian analisis biaya dan pendapatan.

9.1 Analisis Biaya

Analisis biaya mempunyai tujuan yaitu untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu, dalam hal ini dilakukan dalam setiap tahun. analisis ini juga bertujuan agar perusahaan dapat memprakirakan biaya-biaya yang perlu disediakan pada tahun produksi berikutnya.

Biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan Mnyak Kayu Putih Pa. Abdulalie dikelompokkan dalam biaya variabel dan biaya tetap.

- Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak berpengaruh langsung terhadap produksi. Biaya tetap yang digunakan oleh perusahaan ini adalah Gaji pegawai tetap, biaya listrik, biaya umum kantor dan biaya penyusutan alat.

Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya dapat dlihat pada tabel berikut :

:l 5. Biaya Tetap pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di lurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

	Uraian	Nilai (Rupiah)
	Gaji Pegawai	33.000.000.-
	Listrik, telepon	360.000,- 1.440.000,-
	Biaya Umum Kantor	144.000,-
	Biaya penyusutan	540.980,-
	Jumlah	35.485.000,-

ber : Data Primer Setelah Diolah, 1997.

Dari Tabel 5, diperlihatkan bahwa biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp.35.485.000,- yang terdiri atas gaji pegawai tetap sebesar Rp.33.000.000,- listrik/telepon sebesar *Rp.1.800.000,-*, biaya umum kantor sebesar Rp.*144.000,-* dan biaya penyusutan sebesar Rp.*540.980,-*

- Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang langsung digunakan dalam proses produksi, atau dengan kata lain besar-kecil dari nilai biaya ini mempengaruhi jumlah produksi. Adapun biaya variabel tersebut adalah sebagai berikut :

Pendapatan yang diperoleh oleh Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisis Biaya dan Pendapatan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon

No.	Uraian	Ukuran	Jumlah (Rupiah)
1.	Hasil Penjualan		
	a. Ukuran 550 cc	120 botol	20.160.000,-
	b. Ukuran 275 cc	192 botol	16.128.000,-
	c. Ukuran 100 cc	400 botol	14.400.000,-
	d. Ukuran 50 cc	450 botol	8.100.000,-
	e. Ukuran 25 cc	500 botol	6.000.000,-
			64.788.000,-
2.	Biaya tetap		35.485.000,-
3.	Biaya Variabel		13.913.700,-
4.	Total Biaya (2 + 3)		49.398.700,-
5.	Pendapatan Kotor (1 - 4)		15.389.300,-
6.	Pajak 10 %		1.538.930,-
7.	Pendapatan Bersih (5 - 6)		13.850.370,-

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998.

Pada Tabel 7, terlihat bahwa pendapatan bersih yang diterima perusahaan selama satu tahun adalah sebesar Rp.13.850.370,- yang merupakan hasil pengurangan dari volume penjualan sebesar Rp.64.788.000,- terhadap total biaya sebesar Rp. 49.398.700,- dan kemudian dikurangi pajak penghasilan sebesar 10 %.

10. Pola Manajemen Usaha minyak Kayu Putih

Manajemen berarti menganalisa, menetapkan tujuan/sasaran serta mendeterminasi tugas-tugas dan kewajiban-kewajiban secara baik, efektif dan efisien (Melayu, 1994).

Manajemen juga berarti pengendalian dan pemanfaatan daripada semua faktor dan sumberdaya, yang menurut suatu perencanaan (planning), diperlukan

bel 6. Biaya Variabel pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

o.	Uraian	Ukuran fisik	Harga/satuan	Total (Rupiah)
	Bahan Penolong			
	a. Botol			
	- 550 cc	1.740 btl	125,-	217.500,-
	- 275 cc	2.592 btl	100,-	259.200,-
	- 100 cc	52 karton	20.000,-	1.040.000,-
	- 50 cc	30 karton	30.000,-	900.000,-
	- 25 cc	34 karton	30.000,-	1.020.000,-
	b. Tutup Botol	2 karton	25.000,-	50.000,-
	c. Karton			
	- Untuk 550 cc	5 pak	30.000,-	150.000,-
	- Untuk 275 cc	5 pak	30.000,-	150.000,-
	- Untuk 100 cc	8 pak	25.000,-	200.000,-
	- Untuk 50 cc	7 pak	25.000,-	175.000,-
	- Untuk 25 cc	8 pak	25.000,-	200.000,-
	Biaya Transportasi			300.000,-
	Biaya Pengiriman			2.700.000,-
	Gaji Pegawai harian	6 orang	91.000,-	6.552.000,-
	Jumlah			13.913.700,-

mber : Data Primer Setelah Diolah, 1997.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa biaya variabel yang dikeluarkan ıak perusahaan dalam waktu satu tahun adalah sebesar Rp. 13.913.700,- yang diri atas pembelian kemasan botol sebesar Rp.3.436.700,-, pembelian tutup tol sebesar Rp.50.000,-, pembelian karton sebesar Rp. 675.000,-. biaya nsportasi sebesar Rp. 300.000,- biaya pengiriman sebesar Rp. 2.700.000,- dan i pegawai harian sebesar Rp. 6.552.000,-.

2 Analisis Pendapatan

Pendapatan dalam pengertian umum adalah hasil produksi yang diperoleh lam bentuk materi dan dapat digunakan kembali untuk memenuhi kebutuhan an sarana dan prasarana perusahaan. Pendapatan umumnya diperoleh dari hasil njualan produk.

untuk mencapai atau menyelesaikan suatu prapta atau tujuan kerja tertentu. (Prajudi, 1980).

Manajemen dapat pula fungsi peranan maupun ketrampilan. Manajemen sebagai fungsi meliputi usaha perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, penyusunan staf dan pengawasan. Manajemen sebagai peranan adalah antar pribadi pemberi informasi dan pengambil keputusan. Manajemen dapat pula berarti pengembangan ketrampilan yaitu teknis, manusiawi dan konseptual (Sukanto, 1992).

Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, dipimpin oleh seorang manager. Perusahaan ini didalam menjalankan aktifitasnya, terbagi atas 2 (dua) daerah kerja, dimana bagian pengadaan bahan baku/produksi berada di Pulau Buru sebagai pusat tanaman kayu putih dan bagian keuangan/administrasi serta bagian pemasaran dilakukan di Pulau Ambon sebagai perusahaan induk. Manager berkedudukan di Pulau Ambon dan selalu melaksanakan pengawasan terhadap aktifitas perusahaan baik di Pulau Buru maupun di Pulau Ambon. Pihak/orang yang bertanggung jawab atau pimpinan cabang di Pulau Buru adalah juru masak. Juru masak ini bertanggung jawab langsung kepada manager.

Manager sebagai pimpinan perusahaan, juga melakukan perencanaan yang meliputi perencanaan dibidang pengadaan bahan baku, produksi dan pemasaran. Perencanaan dibidang pengadaan bahan baku dan produksi meliputi jumlah bahan baku yang diperlukan dihubungkan dengan tenaga kerja dialokasikan serta produksi yang dihasilkan. Perencanaan dilakukan berdasarkan laporan dari juru masak selaku kepala bagian produksi yang bertugas juga sebagai penanggung jawab pengadaan bahan baku, berdasarkan laporan ini manager dan juru masak (kepala bagian produksi) akan bekerja sama dan merumuskan apakah perlu tidaknya penambahan bahan baku, penambahan tenaga kerja harian dan

peningkatan produksi. Perencanaan dibidang pemasaran dilakukan bersama-sama dengan kepala bagian pemasaran, berdasarkan laporan dari kepala bagian pemasaran dan data-data/laporan keuangan dari bagain keuangan. Perencanaan itu meliputi jumlah produk yang akan dijual baik lokal maupun regional dan peluang-peluang pasar sehingga dapat direncanakan perlu tidaknya peningkatan penjualan .

Perusahaan memiliki tenaga kerja sebanyak 23 orang yang terdiri atas tenaga kerja tetap sebanyak 17 orang dan tenaga kerja tidak tetap sebanyak 6 orang. Tenaga kerja tetap itu dialokasikan pada bagian produksi sebanyak 14 orang, bagian pemasaran sebanyak 1 orang, bagian keuangan/administrasi sebanyak 1 orang dan 1 orang sebagai manager sedangkan tenaga kerja tidak tetap, semuanya dialokasikan pada bagian pemasaran. Karyawan tidak tetap ini kadang-kadang ada juga yang didistribusikan pada bagian keuangan/adiministrasi, hal ini dapat dilakukan bila aktifitas dibidang pemasaran sedang berkurang. Perangkapan kerja demikian juga berlangsung pada bagain produksi, dimana ada karyawan pengumpul daun yang pada saat-saat tertentu tidak menjalankan tugasnya sebagai pengumpul daun akan tetapi bertugas membantu juru masak untuk memasak daun kayu putih. Pihak perusahaan juga tidak segan untuk merekrut tenaga kerja harian untuk pengumpulan daun kayu putih. Hal-hal di atas dilakukan untuk mengatasi kekurangan tenaga kerja, khususnya pada bagian produksi.

Pengorganisasian dalam perusahaan, terlihat adanya hubungan kerja yang saling kait-mengkait guna pencapaian suatu tujuan. Hubungan pekerjaan itu dilakukan baik dari tingkat pengadaan bahan baku hingga pemasaran. Tenaga kerja pengumpul bahan baku selalu memenuhi tugasnya mengumpul daun kayu putih agar bagian produksi dapat berjalan dengan lancar walaupun kadang-kadang tidak mencukupi. Bagian produksi tetap menjalankan proses produksi sesuai

peningkatan produksi. Perencanaan dibidang pemasaran dilakukan bersama-sama dengan kepala bagian pemasaran, berdasarkan laporan dari kepala bagian pemasaran dan data-data/laporan keuangan dari bagain keuangan. Perencanaan itu meliputi jumlah produk yang akan dijual baik lokal maupun regional dan peluang-peluang pasar sehingga dapat direncanakan perlu tidaknya peningkatan penjualan .

Perusahaan memiliki tenaga kerja sebanyak 23 orang yang terdiri atas tenaga kerja tetap sebanyak 17 orang dan tenaga kerja tidak tetap sebanyak 6 orang. Tenaga kerja tetap itu dialokasikan pada bagian produksi sebanyak 14 orang, bagian pemasaran sebanyak 1 orang, bagian keuangan/administrasi sebanyak 1 orang dan 1 orang sebagai manager sedangkan tenaga kerja tidak tetap, semuanya dialokasikan pada bagian pemasaran. Karyawan tidak tetap ini kadang-kadang ada juga yang didistribusikan pada bagian keuangan/adiministrasi, hal ini dapat dilakukan bila aktifitas dibidang pemasaran sedang berkurang. Perangkapan kerja demikian juga berlangsung pada bagain produksi, dimana ada karyawan pengumpul daun yang pada saat-saat tertentu tidak menjalankan tugasnya sebagai pengumpul daun akan tetapi bertugas membantu juru masak untuk memasak daun kayu putih. Pihak perusahaan juga tidak segan untuk merekrut tenaga kerja harian untuk pengumpulan daun kayu putih. Hal-hal di atas dilakukan untuk mengatasi kekurangan tenaga kerja, khususnya pada bagian produksi.

Pengorganisasian dalam perusahaan, terlihat adanya hubungan kerja yang saling kait-mengkait guna pencapaian suatu tujuan. Hubungan pekerjaan itu dilakukan baik dari tingkat pengadaan bahan baku hingga pemasaran. Tenaga kerja pengumpul bahan baku selalu memenuhi tugasnya mengumpul daun kayu putih agar bagian produksi dapat berjalan dengan lancar walaupun kadang-kadang tidak mencukupi. Bagian produksi tetap menjalankan proses produksi sesuai

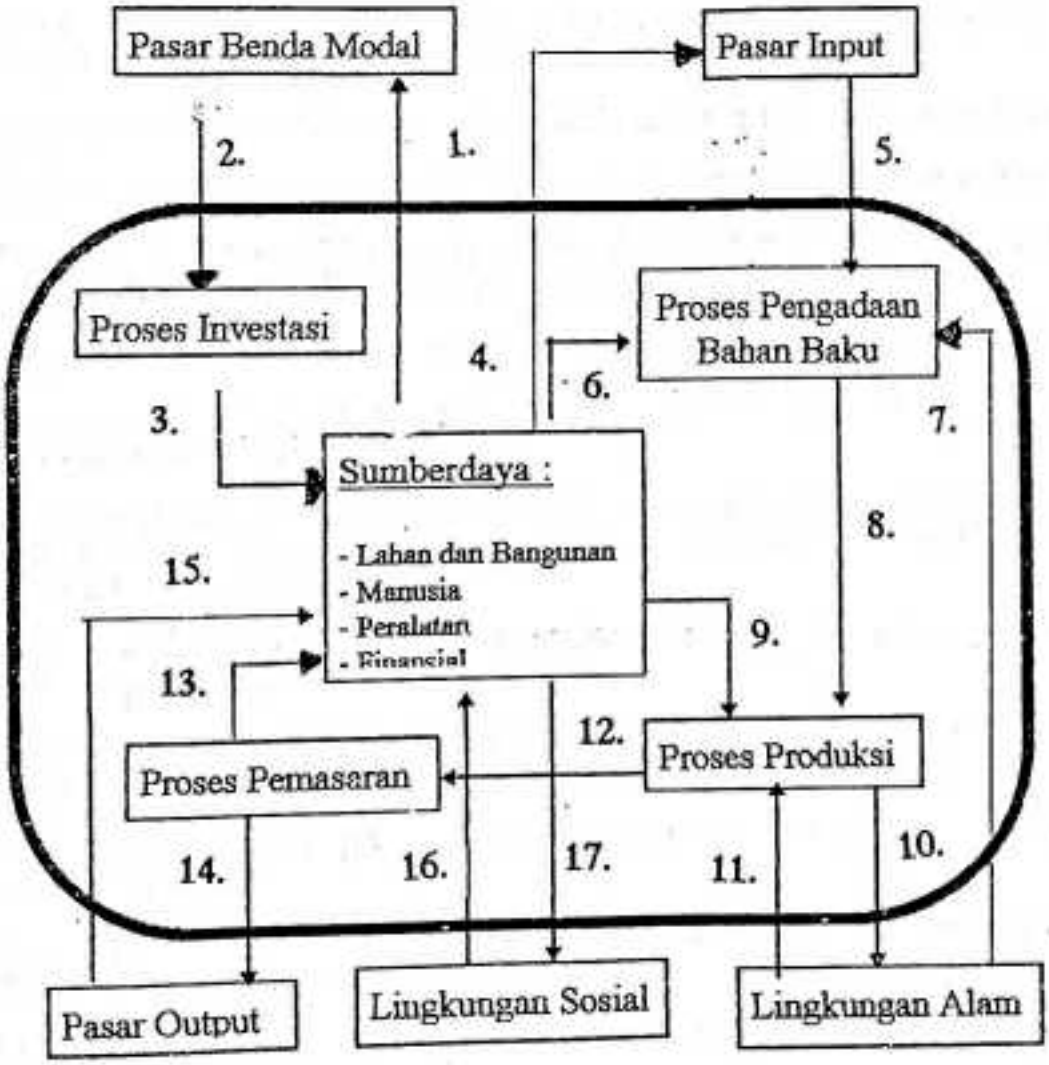
dengan waktu yang ditentukan, dan proses tetap berjalan walapun supplai bahan baku tidak sesuai, hal ini dimaksudkan agar bagian pemasaran tidak mengalami kesulitan. Bagian pemasaran bertugas mengemas dan memasarkan produk, walaupun kadang-kadang produksi kurang, biasanya disesuaikan agar para pelanggan tidak merasa diabaikan. Bagian keuangan/administrasi bertugas membuat laporan-keuangan serta administrasi perusahaan, dengan ini dapat diketahui biaya dan pendapatan perusahaan.

Pimpinan perusahaan atau manager dalam menjalankan tugasnya selalu memberikan pengarahan-pengarahan kepada para karyawan agar pekerjaaan dapat dilakukan dengan sebagimana mestinya. Pengkoordinasian dan pengawasan juga sering dilakukan manager guna kelancaran perusahaan. Pengawasan yang dilakukan berupa pengawasan akan pekerjaan yang dilakukan, produk yang dihasilkan serta pengemasan-pengemasan sebelum dilakukan pemasaran serta pengawasan-pengawasan lainnya. Pengawasan ini dilakukan manager baik di Pulau Buru maupun di Pulau Ambon.

Dalam hal pemasaran, perusahaan selalu mengutamakan pelanggan-pelanggan lokal dari pada agen-agen dari luar daerah, jadi bila ada permintaan produk dari agen-agen diluar daerah, maka pihak perusahaan terlebih dahulu mengutamakan pelanggan lokal.

11. Peta Penampilan Karya Agrosistem.

Peta penampilan Karya Agrosistem merupakan suatu gambaran tentang arus uang, barang dan jasa yang berlangsung didalam agrosistem. Penggambaran umum ini juga meliputi kondisi internal maupun kondisi eksternal serta keterkaitan antar sistem. Secara ringkas hubungan antar sistem tersebut, dapat dilihat pada Gambar 3.



ambar 3. Peta Penampilan Karya Agrosistem Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

Keterangan :

1. Perusahaan mengalokasikan sebagian sumberdaya untuk pengadaan dan perbaikan sumberdaya pada pasar benda modal.
2. Pasar benda modal menyediakan sumberdaya yang dibutuhkan perusahaan.
3. Melalui proses investasi sumberdaya perusahaan akan mengalami penambahan ataupun perbaikan
4. Perusahaan mengalokasikan sumberdayanya guna memperoleh bahan-bahan pelengkap dari pasar input.
5. Pasar input menyediakan bahan baku dan bahan penunjang pembuatan minyak kayu putih dibutuhkan oleh perusahaan.
6. Perusahaan mengalokasikan sumberdayanya pada proses pengadaan bahan baku.
7. Lingkungan alam menyediakan bahan baku yang diperlukan perusahaan.
8. Bahan-bahan sebagai hasil yang diperoleh dari proses pengadaan bahan baku, dialokasikan untuk keperluan proses produksi minyak kayu putih.
9. Pengalokasian sumberdaya perusahaan untuk pelaksanaan proses produksi.
10. Lingkungan alam mempengaruhi banyaknya hasil produksi perusahaan, utamanya ketersedian bahan baku.
11. Dalam melaksanakan proses produksi, perusahaan perlu untuk memperhatikan limbah yang dihasilkan sehingga tidak memberi dampak yang merugikan terhadap lingkungan alam.
12. Hasil proses produksi berupa minyak kayu putih dipasarkan ke pasar output melalui proses pemasaran.
13. Sumberdaya perusahaan dialokasikan pada proses pemasaran minyak kayu putih.
14. Perusahaan melalui proses pemasaran, memasarkan minyak kayu putih ke pasar output.
15. Hasil penjualan yang diperoleh dari pasar output berupa uang merupakan sumberdaya finansial bagi perusahaan.
16. Lingkungan sosial menyediakan sumberdaya berupa tenaga kerja bagi perusahaan.
17. Dengan hadirnya perusahaan, maka tersedia lapangan pekerjaan baik secara langsung maupun tidak langsung bagi lingkungan sekitar perusahaan.

BAGIAN TIGA
ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA

Analisis masalah pengembangan usaha merupakan suatu tahap menilai situasi dan mengungkapkan masalah yang terdapat dalam agrosistem kasus. Sasarannya adalah tersusunnya daftar persoalan yang akan mempermudah penyusunan rancangan pemecahannya.

12. Penetapan Posisi Penilaian

Untuk mengungkapkan problematisasi atau masalah yang terjadi pada agroindustri kasus, maka penulis berperan sebagai "Pemilik dan Manajer". Dasar pertimbangan memilih peran ini adalah bahwa pemilik adalah penentu kebijakan perusahaan dan tugas manajer yang mengkoordinir pekerjaan pada setiap bidang. Dengan demikian manajer memiliki pengetahuan tentang situasi perusahaan di masa lampau, masa sekarang serta dapat memprediksi keadaan perusahaan pada masa yang akan datang.

13. Identifikasi Masalah

Masalah dan persoalan yang muncul dalam problematisasi ini akan diidentifikasi untuk kemudian disajikan dalam bentuk diagram persoalan. Dengan demikian dapat diketahui hubungan antara persoalan yang satu dengan yang lain dalam hubungan sebab akibat dan pada akhirnya dapat diketahui persoalan yang paling mendasar dan spesifik pada agroindustri kasus.

Masalah adalah setiap situasi yang memerlukan kita bertindak dan yang sepenuhnya atau sebagian saja menjadi tanggung jawab kita. Setelah menelaah dan mengkaji situasi pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie,

ditemukanlah masalah sebanyak 9 (sembilan). Adapun masalah-masalah tersebut dapat dilihat pada uraian berikut :

1. *Volume Produksi Rendah*

   Volume produksi minyak kayu putih yang dihasilkan melalui proses produksi hanya sebesar 190 - 200 liter/bulan, sedangkan produksi yang selayaknya dapat dicapai pihak perusahaan adalah sebesar 220 liter/bulan. Volume produksi ini masih bisa ditingkatkan mengingat adanya sumberdaya manusia, peralatan dan finansial yang dapat mendukung usaha untuk peningkatan volume produksi minyak kayu putih

2. *Tingkat Penjualan Kurang*

   Tingkat penjualan produk selama ini dianggap kurang karena perusahaan masih bisa meningkatkan penjualan mengingat adanya peluang pasar yang sangat besar. Tingkat penjualan produk hanya mencapai 193,8 liter/bulan atau sebesar Rp. 64.788.000,-

3. *Bahan Baku Yang Diperlukan Kurang*

   Bahan baku yang selama ini diperoleh pihak perusahaan dalam menjalankan proses produksi hanya sebesar 750 - 800 kg/hari sedangkan bahan baku yang seharusnya dibutuhkan setiap hari yaitu sebanyak 880 kg . Dengan jumlah yaugi masih kurang ini berpengaruh terhadap jumlah produksi.

4. *Kandungan Minyak Yang dihasilkan Sedikit*

   Kandungan minyak yang dihasilkan setiap hari yaitu sebanyak 7,6 - 8 liter/hari dan juga ini masih bisa ditingkatkan karena perusahaan mempunyai 2 (dua) Unit alat penyulingan (ketel) yang dapat dioperasikan setiap hari. Selain itu dengan penanganan yang lebih baik kandungan minyak yang dihasilkan masih bisa ditingkatkan.

5. *Proses Penyulingan Memerlukan Waktu Yang Lama*

Proses penyulingan minyak kayu putih memerlukan waktu yang cukup lama yaitu untuk satu kali masak memerlukan waktu 12 jam, artinya dalam satu hari hanya dapat dilakukan 2 kali masak untuk satu ketel. Waktu penyulingan ini masih bisa dipersingkat melalui pemanfaatan teknologi.

6. Alat Penyulingan Masih Tradisional

Alat penyulingan (ketel) yang digunakan perusahaan selama ini merupakan ketel yang masih tradisional dan sudah sangat lama dipergunakan perusahaan atau usaha-usaha sejenis. Alat penyulingan ini masih bisa lebih moderen bila pihak perusahaan lebih aktif mencari dan menemukan alat penyulingan yang lebih moderen.

7.. Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku Kurang

Karyawan pengumpul daun kurang mempunyai motivasi dalam bekerja sehingga bahan baku yang dikumpulkan biasanaya tidak mencukupi. selain itu karyawan juga bekerja malas-malasan tanpa ada rasa tanggung jawab. Oleh karena itu pihak perusahaan harus berusaha untuk dapat meningkatkan motivasi karyawan-karyawan tersebut.

8. *Tenaga Kerja Pengadaan Bahan Baku Kurang*

Tenaga kerja pengadaan bahan baku atau pemetik daun kayu putih yaitu sebanyak 12 orang. Jumlah ini masihlah kurang mengingat banyaknya bahan baku yang harus dikumpulkan dalam sehari.

9. *Keuntungan Perusahaan Kecil*

Keuntungan yang didapat perusahaan kasus masih kurang yaitu hanya mencapai Rp. 13.850.370,-. Keuntungan perusahaan ini masih bisa ditingkatkan bila perusahaan dapat bekerja lebih maksimal.

14. Pengelompokan Masalah

Pemilahan masalah pada dasarnya merupakan kegiatan yang mencoba menggabungkan atau mengelompokkan beberapa permasalahan yang dihadapi kedalam suatu kelompok masalah yang lebih umum. Kegiatan ini bertujuan untuk mengenal masalah secara terperinci berdasarkan kelompoknya, sehingga akan memudahkan dalam menentukan tindakan pemecahannya. Pembagian tersebut adalah sebagai berikut :

A. Masalah Pengadaan Bahan Baku

- Bahan Baku Yang Diperlukan Kurang

B. Masalah Pada Bagian Produksi

- Volume Produksi Rendah
- Kandungan Minyak Yang dihasilkan Sedikit
- Proses Penyulingan Memerlukan Waktu Yang Lama
- Alat Penyulingan Masih Tradisional

C. Masalah Pada Bagian Pemasaran

- Tingkat Penjualan Kurang

D. Masalah Pada Bagian Sumberdaya Manusia

- Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku Kurang
- Tenaga Kerja Pengumpul Daun Kurang

E. Masalah Pada Bagian Keuangan

- Keuntungan Perusahaan Kecil

Untuk melihat lebih jelas mengenai pengelompokkan masalah pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie, dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Matriks Kesenjangan pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie.

Bagian	Kenyataan	Harapan
Pengadaan bahan baku	- *Bahan Baku Yang Diperlukan Kurang* Bahan baku yang diperoleh sebesar 750 - 800 kg/hari	- *Bahan Baku Yang Diperlukan Mencukupi* Bahan baku yang diperoleh mencapai 1160 kg/hari
Produksi	- *Volume Produksi Rendah* Volume produksi sebesar 190-200 liter/bulan. - *Kandungan Minyak Yang dihasilkan Sedikit* Kandungan minyak yang dihasilkan setiap hari yaitu sebanyak 7,6-8 liter - *Alat Penyulingan Masih Tradisional* Alat penyulingan (ketel) yang digunakan masih tradisional - *Proses Penyulingan Memerlukan Waktu yang Lama.* Proses penyulingan minyak kayu ptuih memerlukan waktu 12 jam, -	- *Volume Produksi Meningkat* Volume produksi sebesar 510 liter/bulan. - *Kandungan Minyak Yang dihasilkan Meningkat* Kandungan minyak yang dihasilkan setiap hari yaitu mencapai 12,4 liter - *Alat Penyulingan Sudah dimodifikasi* Alat penyulingan (ketel) yang digunakan sudah ada yang telah dimodifikasi - *Proses Penyulingan Memerlukan Waktu Yang lebih singkat.* Ada ketel yang memerlukan waktu penyulingan kurang dari waktu 12 jam.
Pemasaran	- *Tingkat Penjualan Kurang* Tingkat penjualan sebanyak 193,8 liter/bulan atau sebesar Rp.5.399.000/bln .	- *Tingkat Penjualan Bertambah* Tingkat penjualan mencapai 300 liter/bulan atau sebesar Rp.8.380.000/bln
Keuangan	- *Keuntungan Perusahaan Kecil* Keuntungan perusahaan sebesar Rp.13.830.370,-/tahun	- *Keuntungan Perusahaan Meningkat* Keuntungan perusahaan mencapai Rp. 21.226.770,-/tahun
Personalia	- *Motivasi Kerja Karyawan Kurang* Karyawan pengumpul daun kurang mempunyai motivasi dalam bekerja sehingga bahan baku yang dikumpulkan biasanya tidak mencukupi. - *Tenaga Kerja pengadaan bahan baku Kurang* Tenaga kerja pengumpul daun sebanyak 12 orang.	- Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku Karyawan pengumpul daun mempunyai motivasi dalam bekerja sehingga bahan baku yang dikumpulkan mencukupi. - *Tenaga Kerja Pengadaan bahan baku Bertambah* Tenaga kerja melebih 12 orang

Sumber: Hipotesa, 1998.

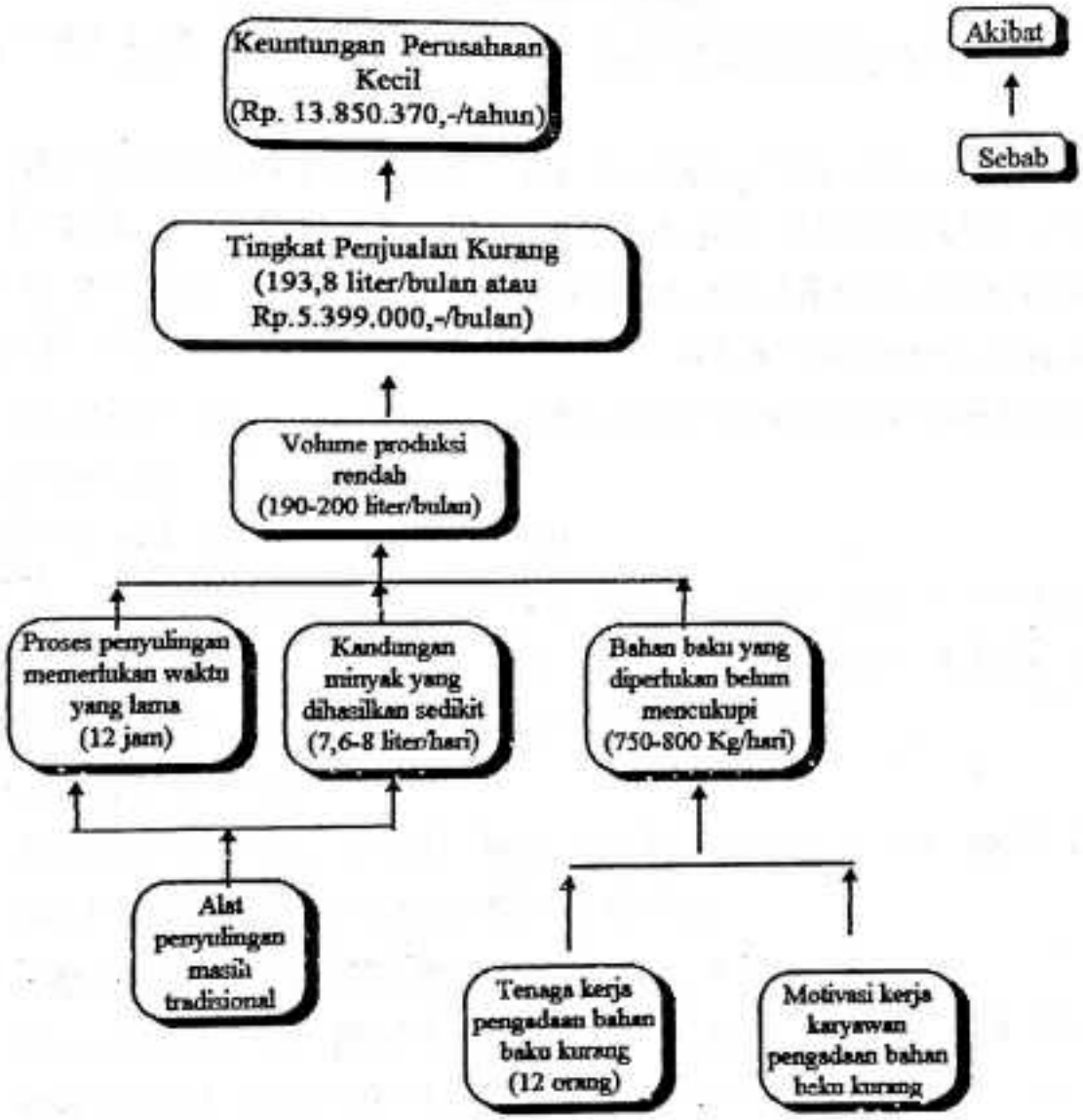
15. Strukturisasi Masalah

Strukturisasi masalah adalah membahas mengenai hubungan sebab akibat antar masalah, sehingga akan diketahui bagaimana strukturisasi masalah dan lebih mempermudah mengetahui sasaran utama, sasaran antara, penyebab masalah utama dan akibat dari adanya masalah utama tersebut.

Pada perusahaan ini, yang dijadikan masalah utama adalah "Volume Produksi Rendah" dan menyebabkan "Tingkat penjualan kurang" dan dapat memberikan dampak "Keuntungan perusahaan kecil".

Volume Produksi Rendah disebabkan "Proses Penyulingan Memerlukan Waktu Yang Lama", "Kandungan Minyak Yang dihasilkan Sedikit" dan "Bahan Baku Yang Diperlukan Kurang". "Proses Penyulingan Memerlukan Waktu Yang Lama" dan "Kandungan Minyak Yang dihasilkan Sedikit" disebabkan oleh "Alat Penyulingan Masih Tradisional". "Bahan Baku Yang Diperlukan Kurang" disebabkan oleh "Motivasi Kerja Karyawan Pengadaan Bahan Baku Kurang" dan "Tenaga Kerja Pengadaan bahan baku Kurang."

Untuk mengetahui lebih jelasnya tentang strukturisasi masalah dan hubungan sebab akibat yang ditimbulkan dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Strukturisasi Masalah Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

BAGIAN EMPAT

ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

Analisis sasaran pengembangan usaha merupakan suatu kegiatan analisis yang bertujuan untuk memecahkan persoalan yang dihadapi oleh perusahaan sehingga nantinya perusahaan dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan. Bagian ini akan dipositifkan masalah yang dihadapi oleh perusahaan, sehingga akan memperlihatkan gambaran antara tindakan dan sasaran yang harus dicapai oleh perusahaan.

16. Sasaran Pengembangan Usaha

Masalah-masalah yang telah dipaparkan sebelumnya akan dipositifkan untuk memperoleh sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan kasus. Adapun sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan antara lain :

1. *Volume Produksi Meningkat*

   Volume produksi minyak kayu putih yang dihasilkan melalui proses produksi meningkat sebesar 310 liter/bulan.

2. *Tingkat Penjualan Bertambah*

   Tingkat penjualan produk bertambah hingga mencapai 300 liter/bulan atau sebesar Rp.8.380.000,-

3. *Bahan Baku Yang Diperlukan Mencukupi*

   Bahan baku yang diperoleh pihak perusahaan dalam menjalankan proses produksi mencapai 1.160 kg/hari dan jumlah ini akan berpengaruh pada jumlah produksi

4. *Kandungan Minyak Yang Dihasilkan Meningkat*

   Kandungan minyak yang dihasilkan setiap hari yaitu mencapai 12,4 liter Jumlah ini bisa tercapai karena adanya penanganan yang lebih baik pada saat proses produksi.

5. *Proses Penyulingan tidak Memerlukan Waktu Yang Lama.*

   Sudah ada ketel yang proses penyulingan memerlukan waktu kurang dari 12 jam,

6. Alat Penyulingan Sudah dimodifikasi

Alat penyulingan (ketel) yang digunakan sudah ada yang telah dimodifikasi atau dengan kata lain perusahaan sudah memanfaatkan kemajuan teknologi

7. Motivasi Kerja Karyawan pengadaan bahan baku daun meningkat

Karyawan pengumpul daun mempunyai motivasi yang tinggi dalam bekerja sehingga bahan baku yang dikumpulkan mencukupi kebutuhan.

8. *Tenaga Kerja Pengadaan bahan baku Bertambah*

Tenaga kerja pengadaan bahan baku atau pengumpul bahan baku mempunyai lebih dari 12 orang.

9. *Keuntungan Perusahaan Meningkat*

Keuntungan yang diperoleh perusahaan mengalami peningkatan hingga mencapai Rp. 21.226.770,-/tahun

17. Hubungan Tindakan Hasil Antar Sasaran

Pada bagian ini akan dibahas mengenai hubungan tindakan hasil antar sasaran serta menentukan langkah pencapaian sasaran.

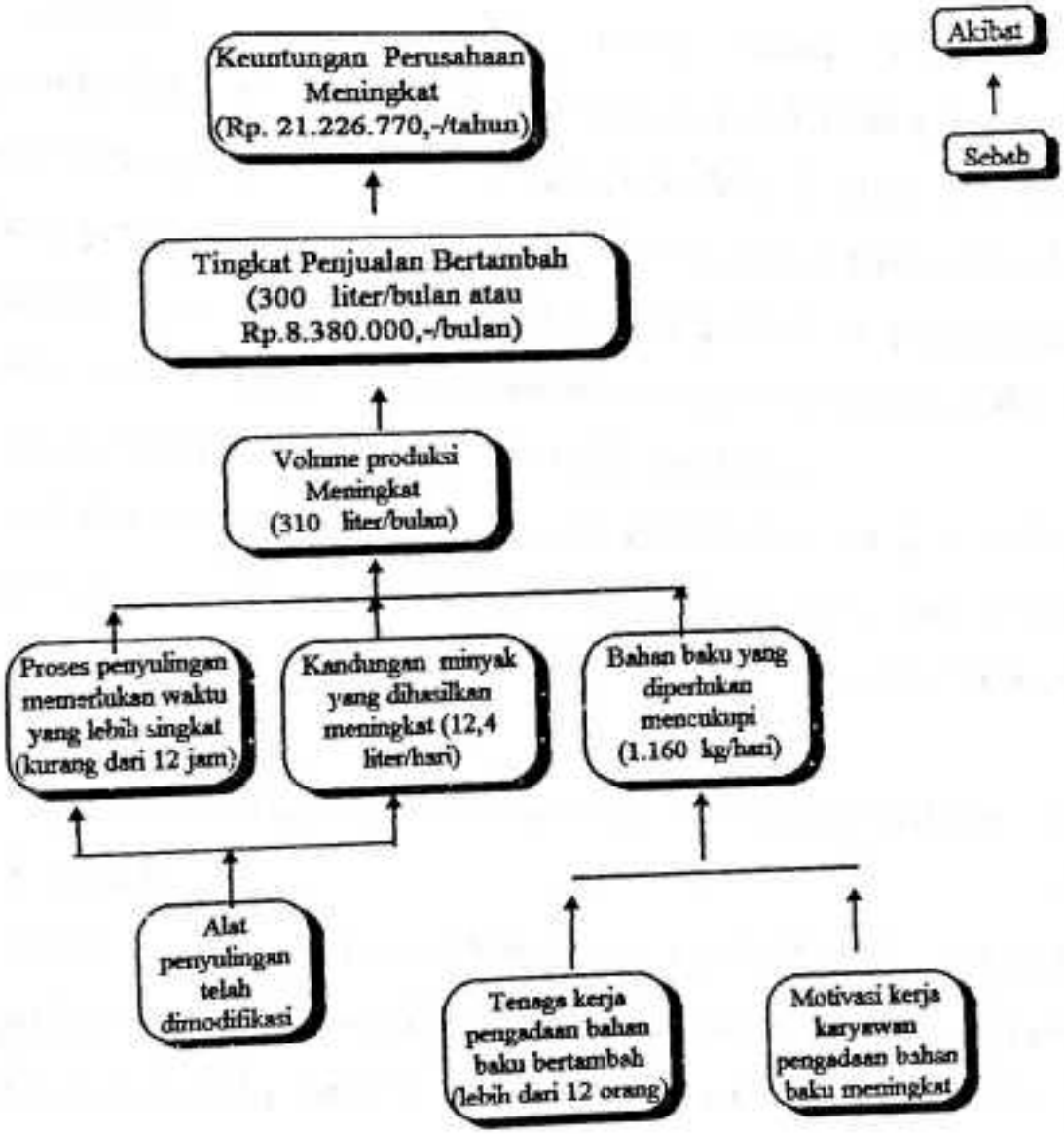
Berdasarkan pada problematisasi pada Perusahaan Minyak Kayu Putih, maka sasaran utama yang ingin dicapai adalah "Volume produksi meningkat". sasaran utama dapat memberikan hasil "Tingkat Penjualan Bertambah" dan pada akhirnya memberikan hasil "Keuntungan perusahaan Meningkat".

Sasaran ini dapat dicapai bila "Proses penyulingan tidak memerlukan waktu yang lama" , "Kandungan minyak yang dihasilkan meningkat" dan "Bahan baku yang diperlukan mencukupi".

"Proses penyulingan tidak memerlukan waktu yang lama" dan "Kandungan minyak yang dihasilkan meningkat" dapat tercapai jika "Alat penyulingan sudah dimodifikasi".

"Bahan baku yang diperlukan mencukupi" dapat terpenuhi bila "Tenaga kerja pengadaan bahan baku bertambah" dan "Motivasi kerja karyawan pengadaan bahan baku meningkat".

Secara ringkas analisa sasaran pengembangan usaha Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha Pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

18. Analisis Pemenuhan Sasaran Utama

Analisis pemenuhan sasaran utama adalah suatu analisa yang menggambarkan bagaimana sebuah sasaran utama dicapai atau dipenuhi. Analisis ini bertujuan agar penentuan sasaran utama tidak berdasarkan pengandaian atau prakiraan yang tidak berdasar atau terkesan serampangan. Pada bagian ini akan di kemukakan barbagai macam faktor yang menjadi dasar pencapaian sasaran. Faktor-faktor itu dapat berupa alasan-alasan yang rasional maupun dalam bentuk indikator-indikator atau nilai tertentu yang juga rasional.

Sasaran utama pengembangan usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie yaitu Volume Produksi Rendah, dengan indikator bahwa volume produksi sebelumnya yaitu sebesar 190 - 200 liter/bulan meningkat menjadi 310 liter/bulan.

Volume produksi dapat mengalami peningkatan bila hal-hal dibawah ini dapat dijalankan.

a. Proses penyulingan memerlukan waktu yang lebih singkat (kurang dari 12 jam). Penyulingan minyak kayu putih memerlukan waktu 12 jam untuk satu kali masak, sehingga dalam satu hari hanya dapat dilakukan 2 kali, akan tetapi perusahaan mempunyai 2 buah ketel maka penyulingan dapat dilakukan sebanyak 4 kali selama satu hari. Oleh karena itu waktu penyulingan harus dipersingkat agar frekuensi pemasakan/penyulingan dapat dilakukan lebih banyak. Dengan bertambahnya frekuensi pemasakan daun kayu putih maka produksi juga dapat mengalami peningkatan
b. Kandungan minyak yang dihasilkan meningkat (12,4 liter/hari). Penyulingan yang dilakukan pihak perusahaan selama ini hanya menghailkan minyak sebesar 7,6 - 8 liter per hari dan ini diperoleh dari 2 ketel dimana tiap ketel hanya menghasilkan 3,8 - 4 liter/hari. Produksi dilakukan selama 25 hari

dalam satu bulan, sehingga bila kandungan (rendeman) Oleh karena itu kandungan minyak harus ditingkatkan agar total produksi dapat mengalami peningkatan.

Kedua hal diatas dapat dipenuhi bila pihak perusahaan dapat mengganti ketel tradisonal yang selama ini dipakai dengan ketel yang telah dimodifikasi atau yang lebih moderen. Dengan penggunaan ketel yang telah dimodifikasi ini maka waktu penyulingan hanya memakan waktu 5-6 jam untuk satu kali masak, jadi satu hari dapat dilakukan pemasakan sebanyak 4 kali. Ketel yang telah dimodifikasi ini juga dapat menghasilkan kandungan minyak lebih banyak. Untuk ketel dengan kapasitas 180 dapat menghasilkan minyak sebanyak 8 liter per hari. Bila perusahaan mengganti kedua ketelnya dengan ketel yang dimodifikasi maka jumlah produksi dapat mencapai 400 liter per bulan dan bila hanya satu ketel yang diganti maka jumlah produksi adalah sebesar 310 liter/bulan yang terdiri atas 110 liter yang berasal dari ketel tradisional dan 200 liter berasal dari ketel yang telah dimodifikasi.

2. Bahan baku yang diperlukan mencukupi (1.160 kg per hari) Bahan baku yuang diperlukan pihak perusahaan setiap hari yaitu sebesar 880 kg dan biasanya perusahaan hanya memperoleh bahan baku sebesar 750 - 800 kg/hari. Selanjutnya bila perusahaan ingin meningkatkan produksi dengan pemakaian ketel yang telah dimodifikasi, maka perusahaan harus meningkatkan jumlah bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksi. Bila perusahaan ingin mengganti 1 (satu) ketel yang telah dimodifikasi maka bahan baku yang diperlukan yaitu sebanyak 1.160 Kg/hari yang terbagi atas 440 Kg untuk 1 (satu) ketel yang belum dimodifikasi dan 720 Kg untuk 1 (satu) ketel yang telah dimodifikasi. selanjutnya bila perusahaan ingin mengganti kedua ketelnya maka bahan

baku yang dibutuhkan adalah sebesar 1.440 Kg/hari Bahan baku yang diperlukan perusahaan untuk meningkatkan jumlah produksi dapat dipenuhi bila :

Pertama ; penambahan tenga kerja pengumpul daun (20 orang). Tenaga kerja pengadaan bahan baku yang berada diperusahaan yaitu sebanyak 13 orang. akan tetapi 1 (satu) orang karyawan bertugas ganda sebagai juru masak maka karyawan pengadaan bahan baku yang sebenarnya yaitu hanya 12 orang.dan jika perusahaan ingin mempersingkat waktu pengumpulan daun maka jumlah ini harus ditambah selain itu juga bila perusahaan ingin meningkatkan jumlah bahan baku guna peningkatan jumlah produksi maka jumlah ini pun harus lebih ditingkatkan. Dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 12 orang maka tiap orang dibebankan untuk mengumpul daun kayu putih sebanyak 73,3 kg/hari dan jumlah sangatlah besar sehingga kadang-kadang karyawan tidak mampu memenuhi ketentuan tersebut, Karyawan biasanya hanya mampu memetik daun sebanyak 60 - 62. Kg/hari Selanjutnya bila perusahaan ingin meningkat jumlah produksi dengan pengoperasian 2 ketel baru maka tenaga kerja yang dibutuhkan minimal 24 orang, dimana tiap orang akan dibebankan untuk mengumpulkan daun kayu putih sebanyak 60 Kg/hari sedangkan untuk kebutuhan satu ketel tradisional dan 1 ketel modifikasi maka tenaga kerja yang dibutuhkan minimal 19 orang, dimana tiap orang akan dibebankan mengumpulkan daun sebanyak 61 kg/hari.

Kedua ; Motivasi kerja karyawan pengumpul daun meningkat. Disamping peningkatan jumlah tenaga kerja, peningkatan motivasi kerja karyawan juga perlu mendapat perhatian, karena walaupun ada penambahan tenaga kerja akan tetapi bila motivasi kerja karyawan lama tetap kurang maka hasil tidak akan tercapai . Peningkatan motivasi kerja ini dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti pemberian bonus, jaminan kesejahteraan, tunjangan Hari Raya atau dengan peningkatan gaji karyawan.

Penjualan produk di Kota Ambon yang melalui pedagang pengecer, lakukan dengan cara menempatkan produk pada supermarket, toko-toko jamu n toko-toko obat dengan sistem pembayaran langsung maupun sistem mbayaran tidak langsung (pembayaran pada saat pemasokan produk rikutnya). Pedagang-pedagang pengecer belum semuanya mengambil produk ri perusahaan, dengan alasan bahwa produk dari perusahaan Fa. Abdulalie dikit lebih mahal daari perusahaan-perusahaan sejenis. Jumlah pedagang rantara yang belum mengambil produk dari perusahaan adalah sebanyak 5 - 8 dagang pengecer dan ini terbatas pada toko-toko jamu dan obat yang tidak rlalu besar namun pusat distribusinya cukup strategis. Pusat distribusi-disribusi oduk yang telah dirangkul oleh pihak perusahaan terpusat di pusat-pusat kota ng mudah dijangkau oleh masyarakat setempat. Pasaran produk minyak kayu tih ini lebih banyak menyentuh kalangan menengah ke atas, karena golongan ini bih mengutamakan kualitas dibanding harga produk itu sendiri. Hal ini bukan rarti golongan menengah ke bawah tidak mengkonsumsi produk ini, akan tetapi longan menengah ke bawah ini mengkonsumsi dengan jumlah yang tidak terlalu sar.

Pengiriman produk keluar kota Ambon dilakukan berdasarkan permintaan ri agen-agen dikota tersebut. Rata-rata permintaan dari agen di kota Ujung ndang dapat dipenuhi akan tetapi permintaan dari Ternate dan Surabaya, asanya tidak bisa dipenuhi dan perusahaan hanya mengirim produk secukupnya ja. Perusahaan biasanya mempunyai persediaan produk yang cukup akan tetapi hak perusahaan tidak ingin kehilangan para pelanggan di Kota Ambon sendiri, ik itu konsumen langsung maupun pedagang perantara. Oleh karena itu laupun persediaan cukup pihak perusahaan hanya mengirimkan secukupnya rena perusahaan tidak ingin pelanggan-pelanggan utama itu kecewa dan

BAGIAN LIMA
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA

Untuk mencapai sasaran utama yang diinginkan, maka perlu disusun langkah-langkah alternatif tindakan yang mencakup dua bagian penting yaitu, Alternatif Tindakan Persasaran Antara dan Analisa Keputusan.

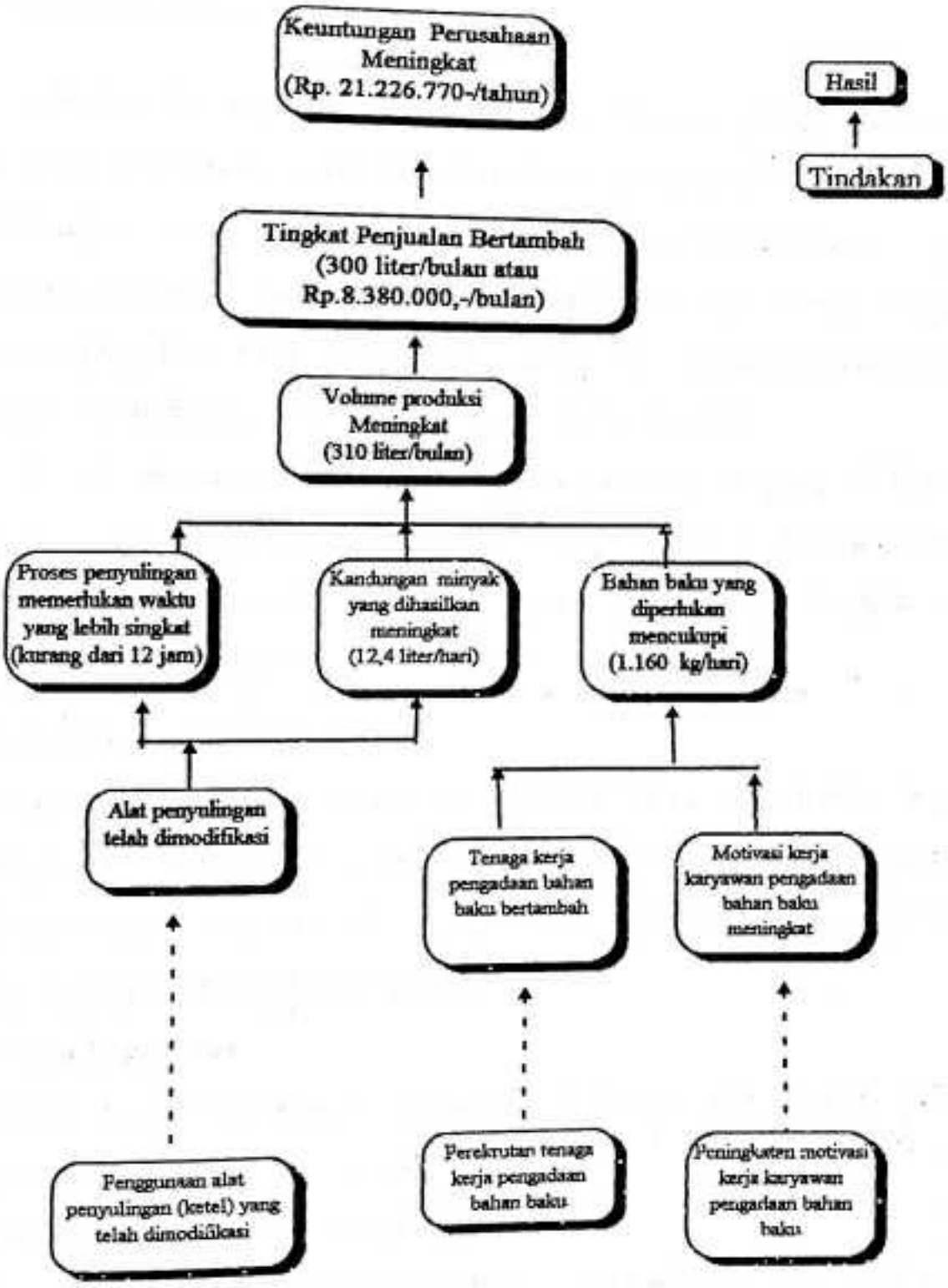
Pada analisis alternatif tindakan ini, akan menguraikan beberapa tindakan yang dilakukan dengan mengacu pada sasaran antara. Alternatif tindakan merupakan hasil yang diperoleh dari seleksi setiap alternatif yang tersedia terhadap kriteria-kriteria yang diutamakan

19. Analisis Tindakan Persasaran Antara

Tindakan dilakukan agar sasaran dapat tercapai. Adapun tindakan yang dapat dilaksanakan untuk mencapai sasaran antara guna pengembangan usaha Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie adalah :

1. Untuk sasaran antara proses penyulingan tidak memerlukan waktu yang lama dan sasaran antara kandungan minyak yang dihasilkan meningkat, tindakan yang dilaksanakan adalah penggunaan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi
2. Untuk sasaran antara bahan baku yang diperlukan mencukupi, tindakan yang dilakukan adalah perekrutan tenaga kerja pengadaan bahan baku dan peningkatan motivasi kerja karyawan pengadaan bahan baku.

Adapun analisis tindakan persasaran antara pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie secara ringkas dapat dilihat pada Gambar 6.



Gamber 6. Analisis Tindakan Persasaran Antara Pada Perusahaan Minyak Kayu Putih di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

5.2. Analisis Keputusan

Charles H. Kepner dan Benjamin B. Tragoe (1992) mendefenisikan analisis keputusan sebagai pola berpikir sistematis dalam pengambilan keputusan (in making choices), yang bertujuan untuk mengidentifikasi apa yang harus dilakukan, pengembangan kriteria khusus untuk mencapai tujuan, mengevaluasi alternatif yang tersedia yang berhubungan dengan kriteria dan mengidentifikasi kemungkinan resiko yang melekat pada keputusan tersebut.

Untuk mencapai beberapa sasaran antara seperti yang telah diuraikan sebelumnya diperlukan adanya keputusan tindakan yang akan dilakukan dari beberapa alternatif. Untuk itu dilakukan analisis keputusan dengan mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pernyataan Keputusan

Pernyataan keputusan menunjukkan pusat (fokus) perhatian bagi yang menyusul kemudian, dengan membatasi pilihan. Kriteria yang harus dikembangkan akan muncul dari pernyataan itu, yang menguraikan secara terperinci persyaratan dari keputusan.

2. Kriteria Keputusan

Kriteria keputusan adalah merupakan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh keputusan.

3. Menemukan Alternatif-alternatif

Alternatif tindakan adalah pilihan tindakan yang akan diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Alternatif-alternatif inilah yang akan dipilih dengan melakukan evaluasi berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.

4. Menetapkan Bobot Masing-masing Kriteria

Setiap kriteria yang telah ditetapkan diberi bobot masing-masing dengan total bobot seluruh kriteria = 10. Pemberian kriteria dapat dilihat berdasarkan kepentingannya.

5. Menetapkan Nilai Masing-masing Alternatif Menurut Kriteria

Langkah ini dilakukan dengan memberi bobot pada setiap kriteria yang berhubungan dengan alternatif-alternatif, sehingga setiap kriteria mempunyai jumlah bobot = 10.

6. Evaluasi Alternatif

Untuk menentukan alternatif terpilih (yang diprioritaskan) untuk dilaksanakan, maka dilakukan perkalian antara bobot masing-masing kriteria (langkah 4) dengan nilai setiap alternatif (langkah 5). Dari hasil perkalian tersebut diperoleh angka hasil perkalian yang bila dijumlahkan ke kanan menunjukan nilai terbesarlah yang merupakan alternatif terpilih.

Berdasarkan alternatif tindakan terdapat 3 (tiga) jalur tindakan yang harus dilakukan, yaitu : Penggunaan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi, perekrutan tenaga kerja pengadaan bahan baku, dan peningkatan motivasi kerja tenaga kerja pengadaan bahan baku. Jalur tindakan inilah yang dianalisis dengan menggunakan langkah-langkah analisis keputusan seperti yang disebutkan diatas untuk memperoleh alternatif yang terbaik dilaksanakan dalam mencapai sasaran. Adapun analisis keputusan untuk tindakan-tindakan tersebut, masing-masing dianalisis sebagai berikut:

Berdasarkan uraian diatas maka alternatif tindakan yang dapat dipilih berdasarkan kelima pernyataan keputusan adalah sebagai berikut :

I. Untuk tindakan penggunaaan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi

I.1 Pernyataan keputusan

"Menentukan pola penggantian ketel yang telah dimodifikasi".

I.2 Menetapkan kriteria

Y1 = Biaya yang digunakan tidak lebih dari Rp.1.000.000,-

Y2 = Dapat meningkatkan frekuensi pemasakan daun kayu putih lebih dari 2 kali/hari

Y3 = Jumlah produksi lebih besar dari 220 liter/bulan

Y4 = Dapat direalisasikan dalam waktu 6 bulan

Y5 = Pengoperasian tidak membutuhkan tenaga kerja yang besar

I.3 Menemukan alternatif-alternatif

R1 = Mengganti 1 (satu) ketel (alat penyulingan) tradisional dengan alat penyulingan yang sudah dimodifikasi.

R2 = Mengganti 2 (dua) ketel tradisional dengan ketel yang sudah dimodifikasi

R3 = Menambah 1 (satu) ketel yang telah dimodifikasi

R4 = Menambah 2 (dua) ketel yang telah dimodifikasi

I.4 Menetapkan bobot masing-masing kriteria

Y1 =	Biaya yang digunakan tidak lebih dari Rp.1.000.000,-	1
Y2 =	Dapat meningkatkan frekuensi pemasakan daun kayu putih lebih dari 2 kali/hari	3
Y3 =	Jumlah produksi lebih besar dari 220 liter/bulan	3
Y4 =	Dapat direalisasikan dalam waktu 6 bulan	1
Y5 =	Pengoperasian tidak membutuhkan tenaga kerja yang besar	2
	Total	10

I.5 Menetapkan Nilai Masing-masing Alternatif Menurut Kriteria

Alternatif	Kriteria				
	Y1 (1)	Y2 (3)	Y3 (3)	Y4 (1)	Y5 (2)
R1	4	2	2	3,5	4
R2	1,5	2,5	2,5	3	3
R3	3,5	2,5	2,5	2	2
R4	1	3	3	1,5	1
Total	10	10	10	10	10

I. 6 Evaluasi Alternatif

Alternatif	Kriteria					Total	Prioritas
	Y1(1)	Y2(3)	Y3(3)	Y4(1)	Y5(2)		
R1	4	6	6	3,5	8	27,5	I
R2	1,5	7,5	7,5	3	6	25,5	II
R3	3,5	7,5	7,5	2	4	24,5	III
R4	1	3	3	1,5	2	10,5	IV

IIA.1 Untuk tindakan perekrutan karyawan pengadaan bahan baku

IIA.1 Pernyataan keputusan

"Menentukan jumlah karyawan pengadaan bahan baku yang akan direkrut"

IIA.2 Menetapkan kriteria

Y1 = Tidak merugikan perusahaan

Y2 = Kebutuhan akan bahan baku terpenuhi

Y3 = Dapat mengatasi kekurangan akan karyawan pegadaan bahan baku

IIA.3 Menemukan alternatif-alternatif

(R1) Menambah karyawan baru sebanyak 1 - 2 orang

(R2) Menambah karyawan baru sebanyak 3 - 4 orang

(R3) Menambah karyawan baru sebanyak 5 - 6 orang

(R4) Menambah karyawan baru sebanyak 7 - 8 orang

IIA.4 Menetapkan bobot masing-masing kriteria

Y1 =	**Tidak merugikan perusahaan**	**3**
Y2 =	**Kebutuhan akan bahan baku terpenuhi**	**4**
Y3 =	**Dapat mengatasi kekurangan akan karyawan pegadaan bahan baku**	**3**

	Total	10

IIA.5 Menetapkan Nilai Masing-masing Alternatif Menurut Kriteria

Alternatif	Kriteria		
	Y1 (3)	Y2 (4)	Y3 (5)
R1	4	1	2
R2	3	2	2
R3	2	3	3
R4	1	4	3
Total	10	10	10

IIA. 6 Evaluasi Alternatif

Alternatif	Kriteria			Total	Prioritas
	Y1 (3)	Y2 (4)	Y3 (3)		
R1	12	4	6	22	IV
R2	9	8	6	23	III
R4	6	12	9	27	II
R3	3	16	9	28	I

IIB.1 Pernyataan keputusan

"Menentukan sumber perolehan tenaga kerja yang akan direkrut"

IIB.2 Menetapkan kriteria

Y1 = Biaya yang dikeluarkan tdak lebih dari Rp. 200.000.-

Y2 = Dapat direalisasikan dalam waktu 6 bulan

Y3 = Mempunyai pengalaman dalam hal (mengurut) memetik daun kayu putih

IIB.3 Menemukan alternatif-alternatif

(R1) Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari juru masak/manager produksi

(R2) Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari pihak lain diluar perusahaan pihak lain diluar perusahaan

(R3) Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari [illegible] napan baki

IIB.4 Menetapkan bobot masing-masing kriteria

Y1 =	**Biaya yang dikeluarkan tdak lebih dari Rp. 200.000.-**	3
Y2 =	**Dapat direalisasikan dalam waktu 6 bulan**	2
Y3 =	**Mempunyai pengalaman dalam hal (mengurut) memetik daun kayu putih**	5
	Total	10

IIB.5 Menetapkan Nilai Masing-masing Alternatif Menurut Kriteria

Alternatif	Kriteria		
	Y1 (3)	Y2 (2)	Y3 (5)
R1	3	3	3
R2	2	4	3
R3	5	3	4
Total	10	10	10

IIB. 6 Evaluasi Alternatif

Alternatif	Kriteria			Total	Prioritas
	Y1(3)	Y2(2)	Y3(5)		
R1	9	6	15	30	II
R2	6	8	15	29	III
R3	15	6	20	41	I

III. Untuk tindakan peningkatan motivasi kerja karyawan pengadaan bahan baku

III.1 Pernyataan keputusan

"*Menentukan cara peningkatan motivasi kerja karyawan pengumpul daun*".

III.2 Menetapkan kriteria

Y1 = Dapat direalisasikan dalam waktu 7 bulan
Y2 = Tidak merugikan perusahaan
Y3 = Loyalitas karyawan pada perusahan meningkat
Y4 = Dapat memberikan kepuasan pada karyawan

III.3 Menemukan alternatif-alternatif

(R1) Pemberian bonus bila mencapai target tertentu
(R2) Peningkatan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp. 200.000/bulan
(R3) Pemberian tunjangan Hari Raya

III.4 Menetapkan bobot masing-masing kriteria

Y1 =	**Dapat direalisasikan dalam waktu 7 bulan**	**3**
Y2 =	**Tidak merugikan perusahaan**	**4**
Y3 =	**Loyalitas karyawan pada perusahan meningkat**	**3**
Y4 =	**Dapat memberikan kepuasan pada karyawan**	
	Total	**10**

III.5 Menetapkan Nilai Masing-masing Alternatif Menurut Kriteria

Alternatif	Kriteria			
	Y1 (1)	Y2 (3)	Y3 (4)	Y4 (3)
R1	3	3	3	3
R2	3	4	4	4
R3	4	3	3	3
Total	10	10	10	10

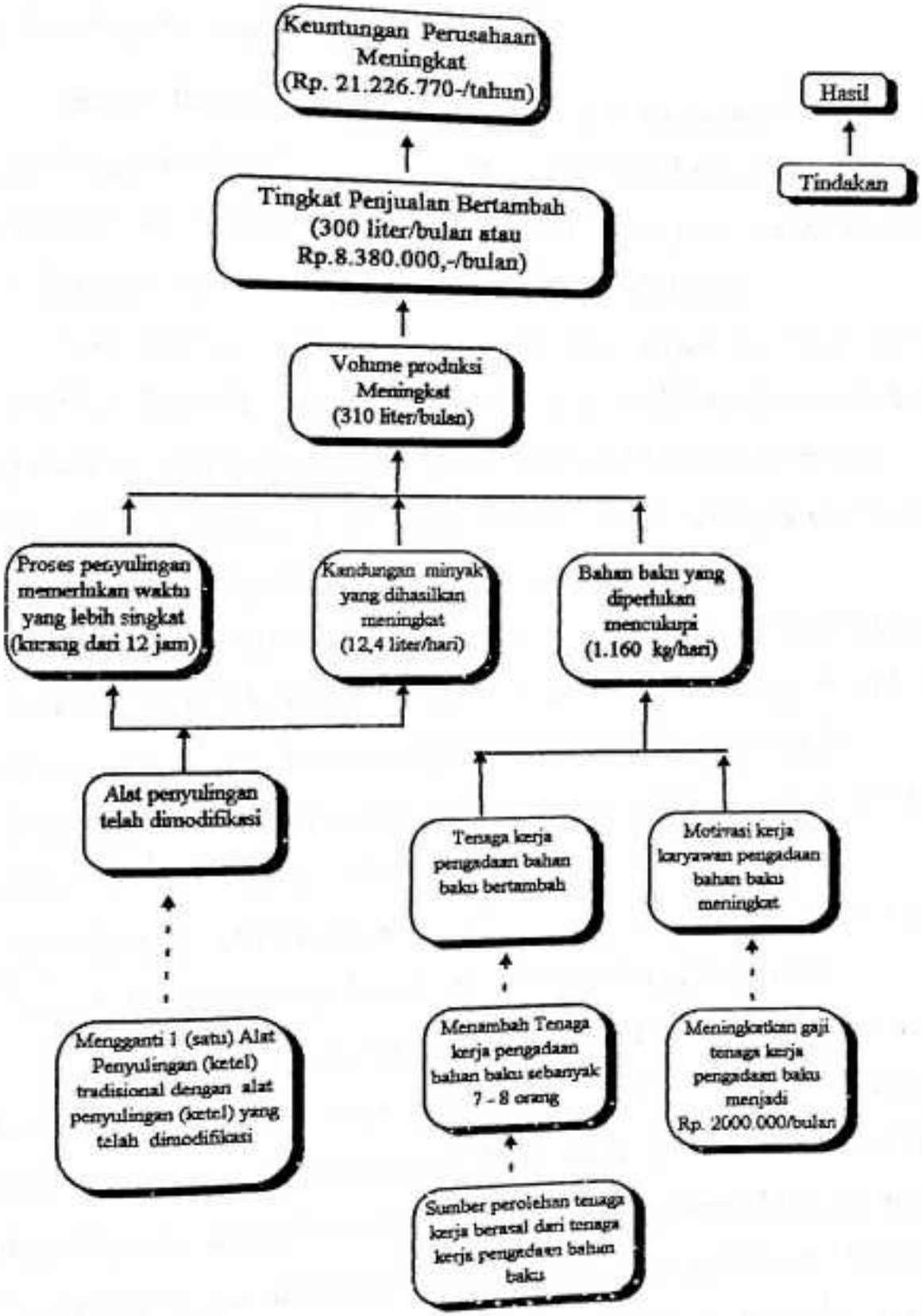
III. 6 Evaluasi Alternatif

Alternatif	Kriteria				Total	Prioritas
	Y1(1)	Y2(3)	Y3 (4)	Y4 (3)		
R1	4	9	12	9	34	III
R2	3	12	16	12	43	I
R3	4	9	12	9	34	II

Berdasarkan hasil analisis keputusan diatas, maka untuk setiap jalur tindakan terdapat alternatif tindakan yang terpilih untuk dilaksanakan, karena memiliki nilai tertinggi (prioritas I) bila dibandingkan dengan alternatif lain. Alternatif terpilih itu adalah sebagai berikut:

1. Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional dengan alat penyulingan (ketel) yang sudah dimodifikasi.
2. a. Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang.
   b. Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku.
3. Peningkatan gaji karyawan pengadaan bahan baku menjadi Rp. 200.000/bulan.

Untuk lebih jelasnya, hubungan tindakan terpilih terhadap pencapaian sasaran-sasaran yang telah ditetapkan dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Tindakan Terpilih Setelah Pelaksanaan Analisis Keputusan Guna Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

21. Analisa Persoalan Potensial

Analisis Persoalan Potensial adalah suatu upaya untuk meiihat kemasa depan dengan berdasarkan apa yang ada pada saat ini untuk kemudian mencoba menentukan atau merumuskan tindakan-tindakan yang perlu diambil guna perbaikan maupun perubahan-perubahan dimasa mendatang

Pada analisis persoalan potensial, ada empat kegiatan dasar yang memberikan kerangka bagi analisis persoalan potensial untuk menghadapi situasi yang akan datang yang beraneka ragam jenisnya, yaitu sebagai berikut:

a. Mengidentifikasi daerah-daerah yang mudah kena rintangan dari suatu usaha, proyek, operasi, kejadian, rencana dan sebagainya.
b. Mengidentifikasi persoalan potensial yang khusus di dalam daerah yang mudah kena serangan ini, dapat mempunyai akibat yang cukup negatif terhadap operasi sehingga layak untuk pengambilan keputusan sekarang ini.
c. Mengidentifikasi sebab-sebab yang mungkin dari persoalan potensial dan tindakan-tindakan pencegahan.
d. Mengidentifikasi tindakan penanggulangan jika tindakan pencegahan gagal atau dalam hal ini tindakan pencegahan tidak mungkin dilaksanakan.

Dalam analisis persoalan potensial terdapat beberapa langkah yang harus ditempuh, yaitu menetapkan pernyataan rencana kegiatan, menetapkan skenario pelaksanaan kegiatan, identifikasi tahap-tahap rawan, identifikasi persoalan potensial khusus, identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus, menentukan tindakan pencegahan, dan menentukan tindakan penanggulangan. Secara lengkap kegunaan pelaksanaan tahap-tahap analisa persoalan potensial adala sesuai penjelasan berikut :

A. *Pernyataan Rencana Kegiatan*. Pernyataan rencana kegiatan merupakan langkah awal pelaksanaan analisis persoalan potensial. Dengan demikian pernyataan

rencana kegiatan merupakan kerangka dasar dalam upaya mengatasi persoalan yang timbul.

B. ***Skenario Pelaksanaan Kegiatan.*** Skenario pelaksanaan kegiatan merupakan urutan pelaksanaan kegiatan sebagai implikasi atas pernyataan kegiatan Dari skenario pelaksanaan keputusan yang telah disusun di atas, maka dapat diperkirakan beberapa situasi ataupun keadaan yang rawan yang dapat menyebabkan hambatan bagi berlangsungnya pelaksanaan skenario yang telah disusun. Dengan melakukan identifikasi sebelumnya, maka dapat diketahui letak kelemahan suatu rencana sehingga hal tersebut sedini mungkin dapat diatasi.

C. ***Identifikasi Tahap-tahap Rawan.*** Mengidentifikasi tahap-tahap rawan, berarti kita telah mengidentifikasi langkah-langkah dari kegiatan yang memungkinkan akan mengalami suatu hambatan, baik itu kegiatan,maupun dari luar kegiatan yang akan dilaksanakan. Kemungkinan yang akan menghambat bagi kelangsungan pelaksanaan dari skenario yang telah disusun sebelumnya yang dapat berupa situasi maupun perlakuan.

D. ***Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK).*** Persoalan potensial khusus menunjukkan lokasi (daerah) spesifik secara tepat yang rawan kesulitan. Dengan demikian, persoalan potensial khusus merupakan identifikasi lebih detail terhadap wilayah rawan serangan.

E. ***Identifikasi Sebab Persoalan Potensial.*** Identifikasi sebab persoalan potensial khusus merupakan langkah menemukan sumber dari persoalan potensial yang timbul. Identifikasi sebab persoalan potensial khusus perlu diketahui untuk mempermudah dalam merumuskan tindakan pencegahan dan penanggulangan.

F. ***Tindakan Pencegahan (Preventive Actions).*** Tindakan pencegahan ditujukan terhadap penyebab munculnya persoalan, dengan maksud untuk

menghilangkan sebagian atau seluruhnya penyebab dari adanya persoalan tersebut.

G. ***Tindakan Penanggulangan.*** Tindakan penanggulangan bertujuan untuk mengurangi pengaruh sebagai akibat persoalan potensial. Adapun tindakan penanggulangan hanya dilaksanakan pada radio yang sesuai, yaitu dengan mencari saja alternatif selain radio yang dapat meraih konsumen.

Pelaksanaan analisa persoalan potensial (APP) guna pengembangan usaha Perusahaan Minyak Kayu Putih adalah sebagai berikut.

I. ***Untuk tindakan Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi.***

A. *Pernyataan Rencana Kegiatan.*

"Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi.

B. *Skenario Pelaksanaan Kegiatan.*

- Mencari Informasi tentang tempat pembelian ketel yang sudah dimodifikasi
- Membeli alat penyulingan (ketel) yang dimodifikasi

C. *Identifikasi Tahap-tahap Rawan.*

- Informasi
- Alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi

D. *Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK).*

- Informasi yang diapat kurang efektif
- Karyawan belum mengetahui cara penggunaan ketel yang telah dimodifikasi

E. *Identifikasi Sebab Persoalan Potensial.*

- Perusahaan-perusahaan sejenis jarang atau belum ada yang menggunakan alat penyulingan yang telah dimodifikasi

- Alat ini merupakan sesuatu yang baru bagi karyawan (juru masak)

F. Tindakan Pencegahan (Preventive Actions).

- Meminta informasi dari Balai Industri Ambon
- Meminta buku-buku petunjuk tentang cara penggunaan alat dari Balai Industri Ambon

G. Tindakan Penanggulangan.

- Memesan melalui Balai Penelitian Industri Ambon
- Mengundang pegawai Balai Penelitian Industri untuk memberokan penjelasan mengenai cara penggunaan ketel

Secara ringkas pelaksanaan analisis persoalan potensial untuk tindakan Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi. dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi".

Pernyataan Rencana Kegiatan	Skenario Kegiatan	Identifikasi Tahap-tahap Rawan	Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK)	Identifikasi Sebab-sebab PPK	Tindakan Pencegahan	Tindakan Penanggulangan
Mengganti 1 (satu) ketel tradisional dengan ketel yang telah dimodifikasi.	Mencari Informasi tentang tempat pembelian ketel yang sudah dimodifikasi	Informasi	Informasi yang diapat kurang efektif	Perusahaan-perusahaan sejenis jarang atau belum ada yang menggunakan alat penyulingan yang telah dimodifikasi	Meminta informasi dari Balai Industri Ambon	Memesan melalui Balai Penelitian Industri Ambon
	Membeli alat penyulingan (ketel) yang dimodifikasi	Alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikas	Karyawan belum mengetahui cara penggunaan ketel yang telah dimodifikasi	Alat ini merupakan sesuatu yang baru bagi karyawan (juru masak)	Meminta buku-buku petunjuk tentang cara penggunaan alat dari Balai Industri Ambon	Mengundang pegawai Balai Penelitian Industri untuk memberokan penjelasan mengenai cara penggunaan ketel

Sumber : Hipotesa, 1998.

Untuk Tindakan *"Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang"* dan *Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku"*.

Pernyataan Rencana Kegiatan.

"Mencari tenaga kerja melalui karyawan pengumpul daun".

Skenario Pelaksanaan Kegiatan.

- *Mencari tenaga kerja pengumpul daun*
- *Merekrut tenaga kerja*

Identifikasi Tahap-tahap Rawan.

- *Tenaga kerja*
- *Tenaga kerja*

Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK).

- *Tenaga kerja sulit didapat*
- *Kemampuan karyawan yang direkrut sangat minim*

Identifikasi Sebab Persoalan Potensial.

- *Banyak penduduk yang bekerja pada perusahaan-perusahaan kayu*
- *Karyawan belum berpengalaman dalam hal memetik (mengurut) daun kayu putih*

Tindakan Pencegahan (Preventive Actions).

- *Merekrut tenaga kerja yang masih berusia muda*
- *Memberikan pelatihan kecil mengenai cara memetik daun kayu putih*

Tindakan Penanggulangan.

- *Merekrut tenaga kerja yang berasal dari keluarga dekat karyawan pengumpul daun*
- *Selalu mendampingi karyawan baru pada saat memetik daun*

Secara ringkas pelaksanaan analisis persoalan potensial untuk tindakan encari tenaga kerja melalui karyawan pengumpul daun". dapat dilihat pada

abel 10.

Tabel 10. Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku".

Pernyataan Rencana Kegiatan	Skenario Kegiatan	Identifikasi Tahap-tahap Rawan	Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK)	Identifikasi Sebab-sebab PPK	Tindakan Pencegahan	Tindakan Penanggulangan
Mencari tenaga kerja melalui karyawan pengumpul daun".	Mencari tenaga kerja pengumpul daun	Tenaga kerja	Tenaga kerja sulit didapat	Banyak penduduk yang bekerja pada perusahaan-perusahaan kayu	Merekrut tenaga kerja yang masih berusia muda	Merekrut tenaga kerja yang berasal dari keluarga dekat karyawan pengumpul daun
	Merekrut tenaga kerja	Tenaga kerja	Kemampuan karyawan yang direkrut sangat minim	Karyawan belum berpengalaman dalam hal memetik (mengurut) daun kayu putih	Memberikan pelatihan kecil mengenai cara memetik daun kayu putih	Selalu mendampingi karyawan baru pada saat memetik daun

Sumber : Hipotesa, 1998.

III. Untuk tindakan Meningkatkan gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan"

A. Pernyataan Rencana Kegiatan.

Meningkatkan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp.200.000,-/bulan"

B. Skenario Pelaksanaan Kegiatan.

- *Menentukan karyawan yang menyusun kenaikan gaji karyawan*
- *Peningkatan gaji karyawan pengumpul daun*

C. Identifikasi Tahap-tahap Rawan.

- *Karyawan*
- *Gaji*

D. Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK).

- *Karyawan mengalami kesulitan dalam penentuan kenaikan gaji*
- *Karyawan tidak puas dengan keputusan perusahaan*

E. Identifikasi Sebab Persoalan Potensial.

- *Peningkatan gaji yang terlalu besar bisa menurunkan keuntungan perusahaan*
- *Karyawan baru juga memperoleh gaji yang sama*

F. *Tindakan Pencegahan (Preventive Actions).*

- *Karyawan mengkalkulasi apakah peningkatan gaji dengan nilai tertentu dapat mengurangi keuntungan*
- *Gaji karyawan baru tetap disamakan dengan karyawan lama namun manager memberikan pengertian pada karyawan lama*

G. *Tindakan Penanggulangan.*

- *Memeberikan sepenuhnya tanggung jawab pada manager*
- *Karyawan baru diberlakukan masa percobaan kemudian beberapa bulan baru disetarakan gajinya*

Secara ringkas pelaksanaan analisis persoalan potensial untuk "tindakan Meningkatkan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp.200.000,-/bulan". dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. *Analisis Persoalan Potensial Untuk Rencana Tindakan "Meningkatkan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp.200.000,-/bulan"*

Pernyataan Rencana Kegiatan	*Skenario Kegiatan*	*Identifikasi Tahap-tahap Rawan*	*Identifikasi Persoalan Potensial Khusus (PPK)*	*Identifikasi Sebab-sebab PPK*	*Tindakan Pencegahan*	*Tindakan Penanggulangan*
Meningkatkan gaji karyawan pengumpul daun menjadi Rp.200.000,-/bulan"	*Menentukan karyawan yang menyusun kenaikan gaji karyawan*	*Karyawan*	*Karyawan mengalami kendala dalam penentuan kenaikan gaji*	*Peningkatan gaji yang terlalu besar bisa menurunkan keuntungan perusahaan*	*Hanya mengambil patokan dari perusahaan-perusahaan besar*	*Memeberikan sepenuhnya tanggung jawab pada manager*
	Peningkatan gaji karyawan pengumpul daun	*Gaji*	*Karyawan tidak puas dengan keputusan perusahaan*	*Karyawan baru juga memperoleh gaji yang sama*	*Gaji karyawan baru tetap disamakan dengan karyawan lama namun manager memberikan pengertian pada karyawan lama*	*Karyawan baru diberlakukan masa percobaan kemudian beberapa bulan baru disetarakan gajinya*

Sumber : Hipotesa, 1998.

BAGIAN ENAM
MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA DAN RENCANA KERJA PROYEK

22. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha

Matriks perencanaan proyek pengembangan usaha adalah suatu alat untuk mengembangkan rancangan proyek. Matriks perencanaan proyek pengembangan ini menggambarkan bagaimana tindakan yang akan dilakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama, serta [illegible] tindakan tersebut.

Sasaran matriks perencanaan proyek pengembangan usaha ini dibahas mengenai empat hal yaitu dampak/konsekuensi dari sasaran utama, sasaran antara dan tindakan-tindakan, yang dibagi menjadi 3 bagian yaitu uraian tingkatan sesuai tingkatnya. Ukuran tercapainya hasil dan sistem informasi pengendalian. Namun khusus bagian tindakan-tindakan dibagi atas tindakan, sarana yang diperlukan, dan biaya yang dibutuhkan untuk melaksanakan tindakan tersebut.

Bagian dampak/konsekuensi, akan digambarkan adalah Keuntungan perusahaan meningkat dan tingkat penjualan bertambah, ini sebagai akibat langsung dari sasaran utama yaitu Volume Produksi Meningkat. Ukuran tercapainya hasil/tujuan yaitu bila Keuntungan mencapai Rp. 21.226.770,- per tahun. Sistem informasi pengendaliannya ialah laporan bagian keuangan mengenai hasil penjualan minyak kayu putih dan Tingkat penjualan mencapai 300 liter per bulan atau Rp.8.380.000,-/bulan dan sistem pengendaliannya berdasarkan hasil laporan dari bagian pemasaran dan keuangan perusahaan.

Volume produksi Meningkat sebagai sasaran utama dalam pengembangan usaha, hal ini jelas harus didukung oleh sasaran antara yang diwujudkan dari tindakan-tindakan perencanaan, pelaksanaan, evaluasi serta pengendalian tiap-tiap tindakan. Ukuran tercapainya sasaran utama ini, bila Volume produksi mencapai 310 liter/bulan.

Untuk sasaran antara, Proses penyulingan tidak memerlukan waktu yang lama ukuran tercapainya hasil adalah jika sudah ada ketel yang waktu penyulingan kurang dari 12 jam dan sistem informasi pengendaliannya adalah Laporan bagian produksi. Untuk sasaran antara Kandungan minyak yang dihasilkan meningkat, ukuran tercapainya hasil adalah Kandungan minyak dihasilkan mencapai 12,4 liter per hari dan sistem informasi pengendaliannya [illegible] untuk Bahan baku yang dipertukan mencukupi, ukuran tercapainya hasil adalah jika Bahan baku yang diperoleh sebesar 1.160 kg/hari dan sistem informasi pengendaliannya adalah Laporan bagian produksi.

Khusus bagian tindakan memuat tiga hal yaitu tindakan, sarana yang digunakan dan biaya yang diperlukan.

Untuk tindakan Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional dengan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi, sarana yang diperlukan adalah informan, tenaga pembeli, Ketel yang telah dimodifikasi, adapun biaya yang diperlukan masing-masing sarana adalah Rp. 25.000,-, Rp. 20.000,- dan Rp. 1.000.000.-, jadi jumlah keseluruhan adalah sebesar Rp.1.045.000,-.

Untuk tindakan Menambah karyawan pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku, sarana yang diperlukan adalah Tenaga pencari, Tenaga perekrutan tenaga kerja dan Tenaga kerja baru , adapun biaya yang diperlukan

masing-masing sarana adalah Rp.20.000,-, Rp. 20.000,- dan Rp. 1.400.000,-, jadi jumlah keseluruhan adalah sebesar Rp. 1.440.000,-

Untuk tindakan Meningkatkan gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan. sarana yang diperlukan adalah Informan, Tenaga penyusun dan Konsep harga yang ditawarkan, adapun biaya yang diperlukan masing-masing sarana adalah Rp.25.000,-, Rp. 50.000,- dan Rp.10.000,-, jadi jumlah keseluruhan adalah sebesar Rp. 85.000,-

Adapun matriks perencanaan proyek pengembangan usaha secara ringkas dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998

Ukuran Tujuan Sesuai Tingkatan	Ukuran Tercapainya Tujuan	Sistem Informasi Pengendalian
Dampak : - Keuntungan perusahaan meningkat - Tingkat penjualan bertambah	- Keuntungan mencapaiRp. 21.226.770,-/thn - Penjualan mencapai 300 liter/bulan	Laporan bagian keuangan dan pemasaran
Sasaran Utama : Volume Produksi Meningkat	Volume produksi mencapai 310 liter/bulan	Laporan bagian Produksi
Sasaran Antara : 1.a. Proses penyulingan tidak memerlukan waktu yang lama 1.b. Kandungan minyak yang dihasilkan meningkat 2. Bahan baku yang diperlukan mencukupi	1.a. Sudah ada ketel yang waktu penyulingan kurang dari 12 jam 1.b. Kandungan minyak dihasilkan mencapai 12,4 liter per hari 2. Bahan baku yang diperoleh sebesar 1.160 kg/hari	1.a. Laporan bagian produksi 2.a. Laporan bagian produksi 2 Laporan bagian produksi
Khusus Tindakan	**Sarana Yang Diperlukan**	**Biaya (Rupiah)**
a. Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional dengan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi	a. (1) Informan (2) Tenaga pembeli (3) Ketel yang telah dimodifikasi	a. (a) Rp. 25.000,- (2) Rp. 20.000,- (3) Rp. 1.000.000,-
b. Menambah karyawan pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku	b. (1) Tenaga pencari (2) Tenaga perekrut tenaga kerja (3) Tenaga kerja baru	b. (1) Rp. 20.000,- (2) Rp. 20.000,- (3) Rp. 1.400.000,-
c. Meningkatkan gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan	c. (1) Informan (2) Tenaga penyusun (3) Konsep harga yang ditawarkan	c. (1) Rp. 25.000,- (2) Rp. 50.000,- (3) Rp. 30.000,-
J u m l a h		Rp. 2.570.000,-

Sumber : Hipotesa, 1998.

23. Rencana Kerja Proyek

Rencana kerja proyek adalah rincian lebih lanjut dari informasi yang didapatkan dalam matriks perencanaan proyek. Rencana kerja proyek ini merupakan aplikasi dari tindakan yang telah dirumuskan, mengenai pelaksanaan

jawab kegiatan, apa yang diharapkan dari kegiatan dan kapan pelaksanaan kegiatan. Keseluruhan rencana kerja proyek dijadwalkan berlangsung selama 6 (enam) bulan.

Untuk tindakan Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional dengan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi dilaksanakan pada bulan 10,11, dan 12 dengan penanggung jawab adalah Manager Produksi, dan hasil yang diharapkan yaitu 1 (satu) buah ketel tradisonal telah diganti dengan ketel yang sudah dimodifikasi.

Untuk tindakan Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku dilaksanakan pada bulan 11, dan 12 dengan penanggung jawab adalah Manager Produksi, dan hasil yang diharapkan yaitu diperoleh tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 orang yang dapat membantu pengumpulan bahan baku

Untuk tindakan Meningkatkan gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan dilaksanakan pada bulan 1,2 dan 3 dengan penanggung jawab adalah Manager Produksi, dan hasil yang diharapkan yaitu Gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku telah ditingkatkan menjadi Rp. 200.000,- per bulan

Secara ringkas rencana kerja proyek guna pengembangan usaha pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Ha. Abdullaie dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 13. Rencana Kerja Proyek pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Pa. Abdulalie di Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kotamadya Ambon, 1998.

No.	Tindakan	Penanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal pelaksanaan (bulan)					
				10	11	12	1	2	3
1.	Mengganti 1 (satu) alat penyulingan (ketel) tradisional denganalat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi	Manager Produksi	1 (satu) buah ketel yang tradisonal telah diganti dengan ketel yang sudah dimodifikasi	#	#	#			
3.	Menambah tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang dan Sumber perolehan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja pengadaan bahan baku	Manager Produksi	diperoleh tenaga kerja pengadaan bahan baku sebanyak 7 - 8 orang yang dapat membantu pengumpulan bahan baku	#	#				
4.	Meningkatkan gaji tenaga kerja pengadaan bahan baku menjadi Rp.200.000,-/bulan	Manager Produksi	Gaji karyawan pengadaan bahan baku telah dinaikkan dari Rp.150.000/bulan menjadi Rp. 200.000,/bln				#	#	#

Sumber : Hipotesa, 1998.

Uji kelayakan terhadap rencana pengembangan usaha minyak kayu putih Fa. Abdulalie

No.	Uraian	Jumlah bahan baku yang dikumpulkan (Kg)	Jumlah produksi /hari (liter)	Pendapatan per hari (Rp)	Gaji tenaga kerja/hari (Rp)	Pendapatan setelah dikurangi Gaji tenaga kerja (Rp)
1.	Penambahan tenaga kerja a. Tenaga kerja saat sekarang (12 orang pemetik daun dan 1 orang pemetik daun sekaligus juru masak) b.Tenaga kerja saat pengembangan usaha (19 orang pemetik daun dan 1 orang sebagai juru masak)	750-800 1.160	7,6-8 12,4	228.000 s/d 240.000 372.000	5.000 133.333	163.000 s/d 175.000 236.667
	Selisih antara pendapatan saat pengembangan usaha dan pendapatan saat sekarang					
2.	Penggantian ketel a. Pemakaian ketel yang lama b. Penggantian satu ketel tradsional dengan satu ketel yang telah dimodifikasi		7,6 – 8 4,4 + 8 = 12.4			

	Uji kelayakan terhadap biaya pengembangan usaha				
	Uraian	Biaya pengembangan usaha	Pendapatan bersih /tahun	Pendapatan bersih/bulan	Selisih pendapatan bersih/bulan dengan biaya pengembangan usaha
3.	Usaha minyak kayu putih Fa. Abdulalie	2.570.000	21.226.770	1.768.897	(- 801.103)

Uji kelayakan pengembangan usaha minyak kayu putih :

1. Uji terhadap peningkatan tenaga kerja pengumpul daun dari 13 – 20 orang dan peningkatan gaji ri Rp.150.000/bulan menjadi Rp. 200.000/ bulan.

- untuk tenaga kerja yang sekarang yaitu sebanyak 13 orang.

Tenaga kerja pengadaan bahan baku terdiri atas 12 orang sebagai pemetik daun kayu putih dan 1 orang ng bekerja rangkap sebagai juru masak dan pemetik daun kayu putih.12 orang biasanya mampu memetik unkayu putih sebanyak 60 – 62 Kg/hari dan 1 orang yang bekerja rangkap hanya menambah sebesar 30 – 56 g/hari, sehingga jumlah keseluruhannya yaitu 750 – 800 Kg/hari. Dan dengan jumlah ini diperoleh produksi besar 7,6 – 8 liter. Bila harga 1 liter sebesar Rp. 30.000,- maka pendapatan selama 1 (satu) hari yaitu Rp.30.000 (7,6 – 8 liter) = (Rp.228.000 – Rp.240.000)

gaji yang diberikan pada tenaga kerja pengumpul daun yaitu sebesar Rp. 150.000/bulan jadi setiap hari naga kerja diberi gaji sebesar Rp. 5.000.

Gaji yang sebesar Rp.5.000 x jumlah tenaga kerja pengadaan bahan baku yaitu sebanyak 13 orang aka jumlah gaji yang harus dikeluarkan setiap satu hari yaitu sebesar Rp. 65.000,-

Untuk memperoleh pendapatan yang telah dikurangi biaya tenaga kerja maka pendapatan yang sebesar p.(228.000 s/d 240.000) - Jumlah gaji yang diberikan selama satu hari yaitu sebesar Rp. 65.000, dengan emikian maka jumlah pendapatan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. (163.000 s/d 175.000)

- untuk tenaga kerja yang akan datang yaitu sebanyak 20 orang.

Tenaga kerja pengadaan bahan baku terdiri atas 19 orang sebagai pemetik daun kayu putih dan 1 orang ng yang pada awalnya bekerja rangkap sebagai juru masak dan pemetik daun kini hanya bertugas sebagai juru asak. 19 orang tenaga kerja dengan kemampuan 61 Kg/hari, sehingga jumlah bahan baku yang dikumpulkan aitu 1.160 Kg/hari. Dan dengan jumlah ini diperoleh produksi sebesar 12,4 liiter. Bila harga 1 liter sebesar Rp.).000,- maka pendapatan selama 1 (satu) hari yaitu Rp.30.000 x (12,4 liter) = Rp.372.000,-

gaji yang diberikan pada tenaga kerja pengumpul daun yaitu sebesar Rp. 200.000/bulan jadi setiap hari naga kerja diberi gaji sebesar Rp. 6.666,-.

Gaji yang sebesar Rp.6.666 x jumlah tenaga kerja pengadaan bahan baku dan juru masak yaitu banyak 20 orang maka jumlah gaji yang harus dikeluarkan setiap satu hari yaitu sebesar Rp. 133.333,-.

Untuk memperoleh pendapatan yang telah dikurangi biaya tenaga kerja maka pendapatan yang sebesar p.372.000 dikurangi jumlah gaji yang diberikan selama satu hari yaitu sebesar Rp. 133.333, dengan demikian aka jumlah pendapatan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 236.667,-

Bila dibandingkan antara jumlah pendapatan yang diperoleh dengan pemakaian tenaga kerja dan gaji ang diberikan pada saat sekarang dan pada saat pengembangan usaha maka terdapata selisis sebesar (Rp.61.667 Rp.73.667). Artinya dapata dikatakan pengembangan usaha minyak kayu putih yang berupa penambahan naga kerja pengadaan bahan baku dari 13 orang menja di 20 orang dan peningkatan gaji tenaga kerja dari p.150.000 hingga Rp.200.000/bulan layak dilakukan karena menguntungkan bagi perusahaan.

. Untuk penggantian satu ketel tradisional dengan satu ketel yang dimodifikasi dengan biaya Rp. 1.000.000,-

Pada saat pemakaian ketel yang trdisonal produksi sebesar 7,6 – 8 liter/hari sedangkan pemakaian satu etel tradisional dan satu ketel modifikasi produksi sebesar 4,4 + 8 = 12,4 liter/hari.

Dengan demikian rencana pengembangan usaha minyak kayu putih untuk kegiatan mengganti ketel adisional dengan 1 ketel modifikasi layak dilakukan karena dapat meningkatkan jumlah produksi.

Secara keseluruhan dapat dlihat bahwa dengan sasaran keuntungan bersih yang akan dicapai yaitu ebesar Rp.21.226.770/tahun jadi pendapatan sebulan sebesar Rp.2.570.000. dan biaya yang dikeluarkan untuk encana pengembangan usaha sebesar Rp.2,570.000, maka pada Bulan pertama pihak perusahaan sudah dapat engembaiikan modal yang telah dikeluarkan untuk pengembangan usaha minyak kayu putih..

Hal ini disebabkan biaya untuk gaji tenaga kerja sebesar Rp.1.440.000,- sudah terhitung dalam biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan bilapengembangan usaha minyak kayu putih telah dilaksanakan.

BAGIAN TUJUH
RANCANGAN USAHA

A. PENDAHULUAN

Untuk menunjang tercapainya struktur ekonomi yang seimbang dan dinamais, pembangunan pertanian diarahkan pada terwujudnya sektor pertanian yang maju, efisien dan tangguh yang mampu mendukung sektor industri. Pertanian tangguh antara lain dicirikan oleh aspek yang mampu memanfaatkan sumberdaya secara optimal, mengimbangi perubahan permintaan masyarakat dna perubahan teknologi dan mampu berperan dalam pembangunan wilayah melalui peningkatan produksi dan peningkatan pendapatan masyarakat, perluasan lapangan kerja dan perbaikan lingkungan.

Minyak kayu putih yang ersai dari Maluku terknal hampir keseluruh wilayah Indonesia bahkan sampai ke maca negara.. Jenis minyak atsiri ini merupakan hasil penyulingan daun kayu putih (Melaleuca Leucadendron linn) yang tumbuh di Pulau Buru dan Seram.

Potensi ini sudah diolah masyarakat secara turun temurun sejak dari penjajahan Belanda dengan menggunakan ketel sederhana sehingga hasilnya relatif sedikit, mutunya rendah dan bervariasi yang mengakibatkan pendapatan pengusaha sangat lamban bahkan tidak ada peningkatan.

Upaya peningkatan industri kecil minyak kayu putih memerlukan pembinaan yang berkelanjutan dalam periode tertentu sehingga bisa menciptakan industri kecil yang mandiri dengan dukungan dan keterlibatan berbagai pihak yang terkait dengan tujuan terbentuknya unit-unit industri kecil minyak kayu putih yang terjamin baik kuntitas maupun kualitas.

B. IDENTIFIKASI PERUSAHAAN

Perusahaan yang akan dirancang sebagai suatu situasi belajar, memiliki identifikasi sebagai berikut :

Jenis Usaha : Penyulingan Minyak Kayu Putih

Nama Perusahaan : RUMBERS

Lokasi : Dusun Waimiting, Desa Sawa, Kecamatan Buru Utara Timur, Kabupaten Maluku Tengah, Propinsi Maluku

Nama perusahaan adalah RUMBERS, Nama ini mempunyai arti, yaitu RUM adalah kepanjangan dari nama marga keluarga penulis YAITU RUMBIA dan BERS adalah kepanjangan dari BERSAUDARA jadi bila digabung maka RUMBERS berarti Rumbia Bersaudara. Nama ini dipilih karena penulis berserta keluarga berkeinginan untuk mendirikan suatu perusahaan dan langkah awalnya adalah pendirian usaha penyulingan minyak kayu putih yang berada di Pulau Buru.

C. SUMBERDAYA PERUSAHAAN

Pengoperasian suatu usaha membutuhkan sumberdaya yang dimplementasikan dalam suatu proses investasi sesuai bidang usaha yang digeluti. Dengan sumberdaya itulah segala sesuatu yang menyangkut aktifitas usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Adapun sumberdaya yang dimiliki dalam usaha ini meliputi sumberdaya manusia, sumberdaya lahan, sumberdaya peralatan dan sumberdaya finansial.

1. Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha ini meruapkan tenaga kerja tetap yang tertdiri sebanyak 13 orang, yang terbagi atas 12 orang pengumpul daun

dan satu orang sebgai juru masak.

Tenaga kerja ini berasal dari daerah-daerah disekitar lokasi perusahaan. Tingkat upah yang diberikan kepada karyawan adalah Rp 200.000/bulan.

2. Sumberdaya Lahan

Sumberdaya lahan yang dimiliki dalam usaha ini adalah lahan seluas 14 Ha yang merupakan lahan sewaan dari penduduk setempat atau pemilik-pemilik lahan kayu putih.

Lahan ini disewa dengan disesuaikan dengan kebutuhan akan lahan. biaya sewa yang dibayarkan kepada pemilik lahan tanaman kayu putih adalah sebesar Rp. 500.000/hektar.

3. Sumberdaya Peralatan

Segala jenis peralatan yang memegang peranan penting dalam proses produksi. Peralatan yang digunakan untuk pembuatan minyak kayu putih yaitu seperangkat ketel (alat penyulingan) sebanyak 1 Buah yang dibeli dengan harga Rp. 1.000.000,-. Peralatan ini pesan langusng pada Balai Penelitian Industri Ambon.

4. Sumberdaya finansial

Sumberdana untuk usaha penyulingan minyak kayu putih berasal dari modal pribadi yang merupakan bantuan orang tua, sebesar Rp.6.280.000 yang digunakan sebagai investasi awal bagi usaha ini.

D. PENYULINGAN MINYAK KAYU PUTIH

Minyak kayu putih diperoleh dari hasil penyulingan daun kayu putih melalui beberapa cara proses penyulingan baik cara tradisional maupun cara moderen dengan menggunakan berbagai bentuk alat penyulingan. Bentuk dan desain masing-masing alat penyulingan berpengaruh terhadap jumlah minyai yang

dihasilkan dan secara langsung berpengruh terhadap aspek ekonomisnya (moestafa A..at all, 1996)

Salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam industri penyulingan minyak atsiri pada umumnya dan minyak kayu putih pada khsuusnya adalah jenis peralatan yang digunakan. Rancangan usaha ini lebih difokuskan pada penggunaan ketel yang telah dimodifikasi. Penggunaan ketel yang telah dimodifikasi ini dikarenakan dengan menggunakan alat tradisional waktu yang digunakan untuk satu kali penyulingan 11 -12 jam jam jadi praktis penyulingan hanya bisa dilakukan 2 kali dalam satu hari, sedangkan alat yang telah dimodifikasi memerlukan waktu 5 -6 jam, maka penyulingan dapat dilakukan 4 kali dalam satu hari.

Dalam industri minyak atsiri terdapat 4 (tiga) jenis peralatan utama yang digunakan yaitu :

a. Ketel suling (retort)

Ketel yang digunakan terbuat dari kayu (papan) yang dirakit berbentuk kerucut terpancung kemudian bahagian luarnya diikat dengan plat strip yang berbentuk gelang. Karena terbuat dari papan sehingga tentunya membutuhkan waktu untuk menjenuhkan struktur dan pori-porinya melalui proses penguapan air sehinga lama-kelamaan permukaan papan tidak lagi menyerap zat cair (air + minyak) yanga da dalam ketel pada saat proses penyulingan berulang-ulang. Selain itu pada sambungan papan juga tidak terjadi kebocoran akibat pemuaian sehingga sambungan menjadi rapat. Kondisi tersebut dapat diperoleh setelah dilakukan penyulingan berulang-ulang beberapa kali berturut-turut sehingga pada akhirnya diperoleh hasil (rendeman) yang optimal. Pada awalnya ketel belum dapat berfungsi secara optimal, namun lama-kelamaan akan terjadi kenaikan. Kenaikan tersebut

menandakan bahwa ketel yang terbuat dari kayu setelah digunakan berulang-ulang maka pada kondisi tertentu pori-pori papan menjadi jenuh terhadap zat cair.

b. Tungku

Tungku mempunyai pengaruh sangat penting dalam hal kebutuhan kalor pembakaran, sehingga diperlukan desain yang baik supaya dengan menggunakan kayu bakar yangs edikit dapat menghasilkan kalor yang besar, disamping itu harus nyaman bagi pekerja tanpa menimn\bulkan polusi (asap) seperti pada tungku tradisional yang dimiliki dan digunakan pengusaha sejak dulu hingga sekarang ini secara turun temurun. Tungku terbuat dari campuran semen dan bata yang didesain sedemikian rupa sehingga mampu menghasilkan sejumlah kalor yang dibutuhkan untuk proses penulingan.

c. Pendingin (kondensor)

Berdasarkan pengamatan dan hasil penelitian pada industri kecil penyulingan minyak kayu putih di Pulau Buru, temyata terdapat kekeurangan pada jenis peralatan yang digunakan terutama pada alat pendingin. Masyarakat di Pulau Buru menyuling minyak kayu putih dengan menggunakan pendingin yang asngat sederhana yaitu, berupa pipa yang dibuat dari plat kuningan. Pipa pendingin tersebut direndam dalam bak pendingin yang terbuat dari kayu kemudian dialiri air. Dengan bentuk alat penfingin seperti itu menyebabkan suhu destilat dalam operasi penyulingan mencapai kurang lebih 70 derajat Celcius dan dengan suhu destilat ini sangat memungkinkan terjadinya penguapan minyak dan dapat menurunkan rendeman minyak kayu putih yang dihasilkan.

Proses kondensasi yang dianggap sempurna, jika air pendingin yang masuk

ke bak pendingin dengan suhu 21 derajat celcius sedangkan kondesat yang keluar dari kondensor dengan suhu 25 30 derajat celcius berarti selisih suhu air pendingin yang masuk dengan destilat adalah 4 - 9 derajat celcius.

Pada pipa pendingin tradisional, karena pipa relatif pendek dan bentuknya lurus menyebabkan destilat masih sangat panas sebab sebagian uap sempat terkondensasi sudah sampai atau keluar diujung dingin.

d. Pemisah minyak (separator oil)

Pemisah minyak mempunyai kegunaan untuk memisahkan minyak dan air yang menetes pada saat penyulingan. biasanya dilakukan dengan melubangi bagian botol penadah minyak (minci) dan kemudian air akan menentes melalui lubang hak dapat terjadi karena berat jenis air lebih berat dari minyak kayu putih.

Apabila salah satu dari keempat alat utama tersebut diats tidak mmenuhi syarat karena cara pembuatnya kurang sempurna maka akan sangat mempengaruhi mutu dan rendeman

Peralatan yang sudah ersedia kemudian dioperasikan. Urutan yang dilakukan dalm proses tersebut adalah sebagai berikut :

1. Kuali diletakan diatas tungku dandiisi air sebanyak 20 liter sesuaidenagn kapasitasnya
2. Api dinyalakan dengan menggunakan kayu bakar
3. Ketel tempat bahan dari kayu dipasang diatas kuali dan water seal diisi air sampai penuh
4. Bahan yang akan disuling ditimbang
5 Setelah air mendidih maka bahan segera dimasukkan secara merata kedalam ketel diusahakan semakin keatas permukaan bahan semakin dipadatkan

6. Setelah pengisian selesai kepala ketel dipasang yang dihubungkan langsung dengan pipa pendingin
7. Antara ketel dan kepala ketel deihubungkan dengan water seal demikian juga antara kepala ketel dengan pipa pendingin
8. Setelah kepala ketel terasa panas berarti uap telah tembus ke permukaan maka air pendingin yang masuk ke bak pendingin dialirkan, debitnya dapat diatur melalui kran pemasuk air
9. Keluamya destilat dapat dilihat pada ujung pipa pendingin.

Setelah semua bagian dilaksanakan maka perusahaan memperoleh jumlah produksi sebesar 200 liter perbulan atau produksi untuk 25 hari kerja yaitu sebanyak 8 liter per hari.

D. ASPEK KEUANGAN

Apabila Penyulingan Minyak Kayu Putih sudah benar berjalan, maka didalam operasinya harus ada laporan penghasilan dan analisis-analisis untuk mengetahui efektifitas perusahaan tersebut. Dalam jangka waktu tertentu, laba dari suatu perusahaan dapat diketahui melalui laporan rugi/laba. laporan ini perlu untuk mengetahui besarnya keuntungan yang telah diperoleh dari usaha yang dilakukan.

Secara lengkap biaya-biaya produksi dan pendapatan dalam menjalankan perusahaan minyak kayu kayu puth secara lengkap dapat dilihat pada Tabel .

Tabel 1 : Biaya Produksi dan Pendapatan pada Usaha Penyulingan Minyak Kayu Putih, 1998.

No.	Uraian	Bulan Ke :					
		0	I	II	III	IV	V
1.	MODAL TETAP						
	- Sewa lahan kayu putih	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
	- Alat penyulingan	1.000.000	-	-	-	-	-
	- Sewa rumah	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000
	- Pengurusan izin	50.000	-	-	-	-	-
2.	MODAL KERJA						
	- Tenaga Kerja tetap 13 orang x Rp.200.000,-		2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
	- Sabit 5 buah		-	-	-	-	-
	- Parang 5 buah		-	-	-	-	-
	- Cerigen 20 liter 10 buah		-	-	-	-	-
	- Uang kesejahteraan Rp. 20.000 x 13 orang		260.000	260.000	260.000	260.000	160.000
3.	BIAYA PRODUKSI	2.135.000	4.145.000	3.945.000	3.945.000	3.945.000	3.945.000
4.	PENDAPATAN (200 liter x Rp.22.000)	-	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000
5.	PENDAPATAN BERSIH (3 - 4)	-	255.000	455.000	455.000	455.000	455.000

Sumber : Hipotesa, 1998.

Dari tabel terlihat bahwa, usaha penyulingan minyak kayu putih pada bulan pertama sebesar Rp. 225.000,- dan kemudian meningkat pada bulan ke dua Rp.455.000,- selanjutnya pendapatan bersih pada bulan-bulan selanjutnya tetap sama, hal ini terjadi akibat penggunaan peralatan (ketel) sebanyak 1 buah sehingga produksi masih tetap sama atau belum ada peningkatan.

E. ASPEK DAMPAK LINGKUNGAN

Usaha ini tidak menghasilkan limbah yang berarti karena hanya menggunakan alat yang tradisional dengan memakai kayu bakar sebagai bahan bakar. pPemasakan minyak kayu putih menyebabkan adanya asap yang keluar dari ketel, akan tetapi karena lokasi perusahaan juga berada tidak berdekatan dengan

rumah-rumah penduduk sehingga tidak mengganggu masyarakat. Selain itu asap yang dihasilkan tidaklah banyak karen apenggunaan alat uyan telah dimodifikasi yangmenyebabkan asap tidak terlalu banyak.

Usaha penyulingan mnyak kayu putih dengan penggunaan ketel yang lebih moderen ini juga diharapkan dapat membantu pemerintah dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar, dengan mempekerjakan orang-orang yang berada disekitar tempat usaha. Juga dengan pajak yang dibayar dapat membantu pemerintah dalam pembangunan ini.

F. PENUTUP

Dengan melihat prospek pengembangan, aspek penyulingan, aspek keuangan dan aspek dampak lingkungan, maka rancangan usaha penyulingan minyak kayu putih ini layak untuk ditindak lanjuti.

EPILOG

Dengan selesainya praktek lapang pada Perusahaan Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie dan penyusunan laporan praktek lapang, maka didapatkan beberapa pelajaran penting sebagai berikut :

1. ***Misi Perusahaan sangat perlu ditetapkan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan.***

Dalam menetapkan misi pewrusahaan perlu diperhatikan beberapa aspek seperti. keadaan sumberdaya perusahaan, pasar yang akan dimasuki dan kebutuhan pelanggan yang akan dipenuhi. Dengan adanya misi perusahaan yang didukung oleh misi-misi bagian-bagian perusahaan maka diharapkan tujuan-tujuan perusahaan dapat tercapai.

2. ***Data-data yang akurat dari suatu perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk menemukan dan mencari jalan keluar dari suatu perusahaan.***

Informasi lengkap dan akurat merupakan bekal yang sangat penting untuk menemukan masalah yang dihadapi oleh suatu perusahaan seta untuk mencari jalan keluar/pemecahan dari permasalahan tersebut.

3. ***Pengunaan alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi, dapat meningkatkan jumlah produksi***

Alat penyulingan (ketel) yang telah dimodifikasi dapat meningkatkan jumlah produksi, karena dengan pemakaian alat penyulingan yang telah dimodifikasi, maka waktu penyulingan akan semakin singkat dan hasil yang diperoleh lebih besar dari penggunaan alat penyulingan yang masih tradisional

4. ***Motivasi kerja yang tinggi dan jumlah tenaga kerja pengadaan bahan baku sangat berpengaruh terhadap kecukupan bahan baku yang dikumpulkan untuk kebutuhan produksi***

Produksi minyak kayu putih akan sesuai dengan target yang diharapkan ditemukan oleh ketersediaan bahan baku. Dan bahan baku akan tersedia bila jumlah tenaga kerja pengadaan bahan baku mencukupi sehingga bahan baku (daun)yang dikumpulkan akan sesuai dengan kebutuhan. Selain itu motivasi tenaga kerja pengadaan bahan baku sangat berpengaruh terhadap bahan baku yang dikumpulkan, karena dengan motivasi yang tinggi maka bahan baku yang diperlukan akan selalu mencukupi begitupun sebaliknya motivasi yang rendah menyebabkan bahan baku yang dikumpulkan kurang mencukupi.

5. ***ketekunan, tanggung jawab dan kesabaran yang tinggi merupakan faktor penentu dalam menjalankan usaha.***

Perusahaam dapat berjalan dengan baik jika aktifitas-aktifitas dalam perusahaan dapat dilakukan dengan mempunyai ketekunan dalam bekerja, dan tanggung jawab yang besar dalam melaksanakan pekerjaan serta kesabaran yang tinggi dalam mengatasi persoalan-persoalan.

Demikianlah pelajaran-pelajaran penting yang didapatkan dari pelaksanaan prakrek lapang dan penulisan laporan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, 1993. **UUD 1945 dan GBHN, Bahan Penataran dan Referensi Penataran,** Jakarta

David Downey, 1989. **Manajemen Agribisnis.** Penerbit Erlangga, Jakarta

Ernest Gunther, 1990. **Minyak Atsiri.** Penerbit Universitas Indonesia Press, Jakarta

Kotler, Philip, 1985. **Dasar-Dasar Pemasaran.** Penerbit CV. Intermedia, Jakarta.

Malayu S. P. Hasibuan, 1984. **Manajemen Dasar Pengertian dan Masalah.** Penerbit CV. H. Mas Agung, Jakarta

Moestafa A, 1996. **Teknologi Penyulingan Minyak Kayu Putih, Mutu dan Perdagangan,** Balai Industri Pertanian Bogor.

Seno Sastroamidjoyo, 1988. **Obat Asli Indonesia.** Penerbit PT. Dian Rakyat. Jakarta

Soekartawi, 1995. **Pembangunan Pertanian.** Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

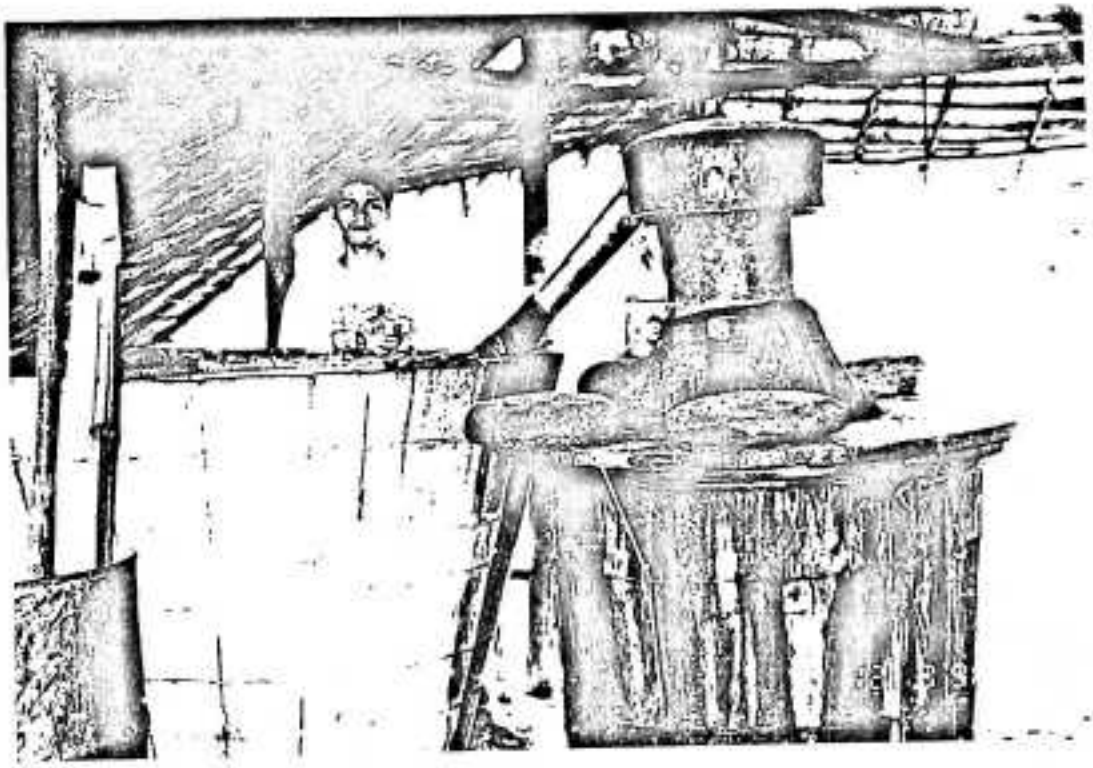
Soekartawi, 1995. **Agribisnis, Teori dan Aplikasinya.** Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta

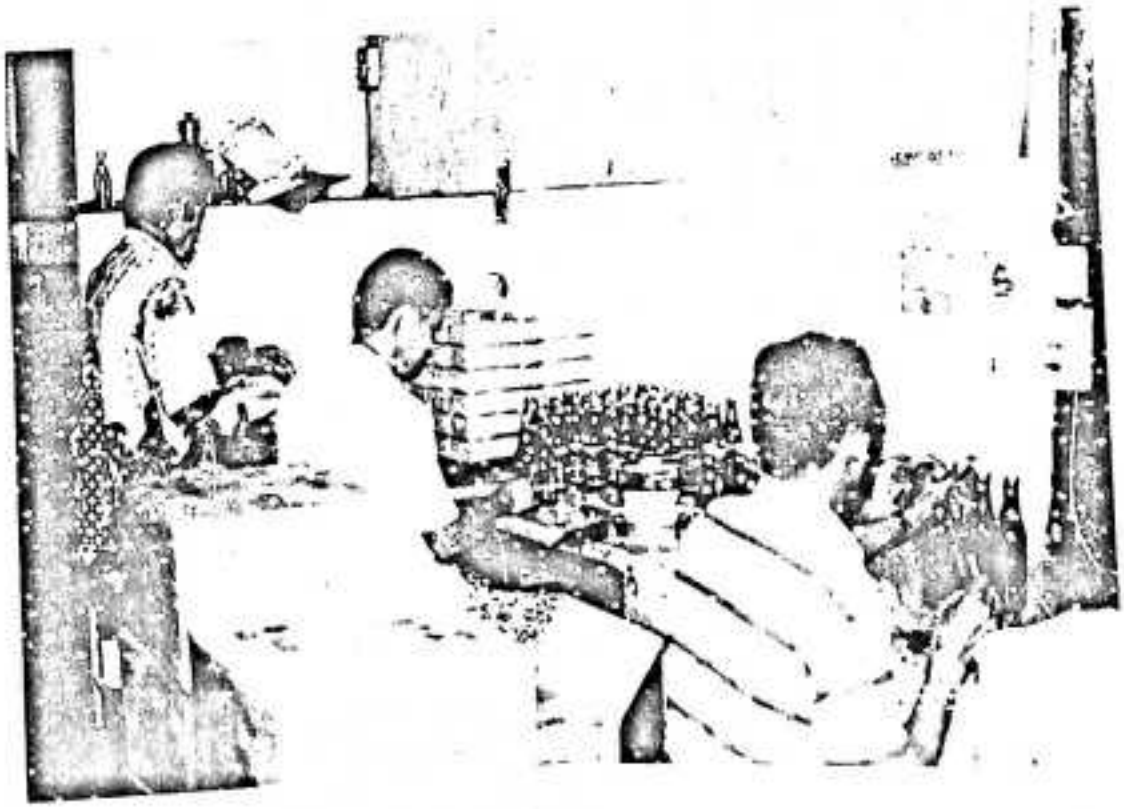
Tony Luqman L, dkk, 1994. **Produksi dan Perdagangan Minyak Atsiri.** Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta

Lampiran 1. Label Kemasan Produk Minyak Kayu Putih Fa. Abdulalie

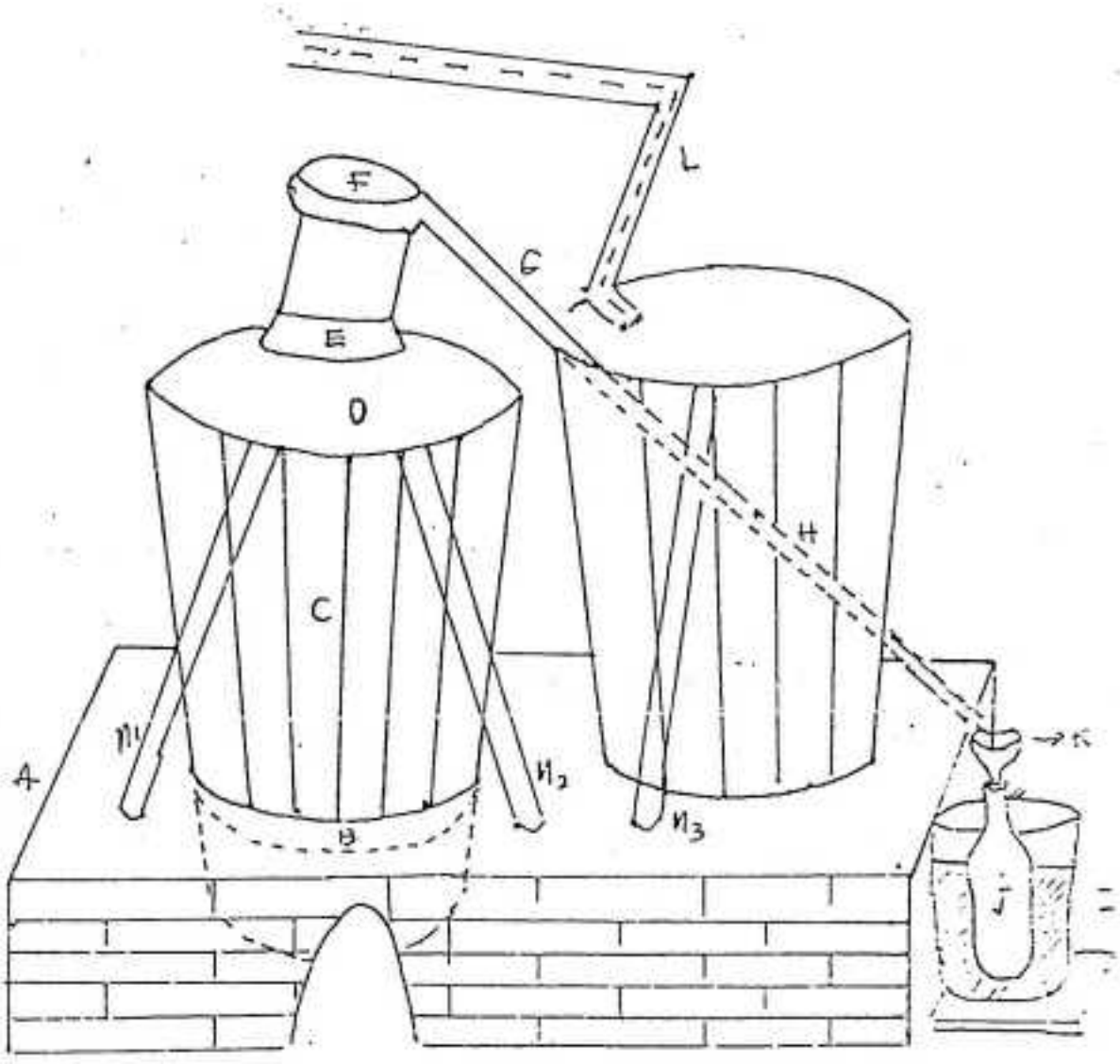


Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan Praktek Lapang





Lampiran . 3 Destilasi/penyulingan minyak kayu Putih.



a). Tungku, b). Kuali, c). Sambung (Bak dari kayu tempat daun), d). Bam besar, e), Bam dubbel, f). Kepala ketel dari tembaga, g). Teropong (Pipa pendingin dari tembaga), h). Pipa (Bak pendingin dari kayu), i). Ba

Lampiran 4. Alat Penyulingan Minyak Kayu Putih
Yang Telah Dimodifikasi

