

ISSN : 1412-8837
e-ISSN : 2579-9959

JURNAL AGRISEP

Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis

DOI: 10.31186/jagrisep.17.2.163-174

Terakreditasi DIKTI SK. No. 21/E/KPT/2018

STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM MENGEMBANGKAN AGRO INDUSTRI NILAM (STUDI KASUS KOPERASI INDUSTRI NILAM ACEH BARAT)

*Internal and External Strategies in Improving the Value of Patchouli
Agro Industry (Case Study of Koperasi Industri Nilam Aceh Barat)*

Yunandar Lisma✉, Lukman Mohammad Baga, Burhanuddin
*Magister Sains Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut
Pertanian Bogor*
Email: yunandarlisma@yahoo.com

ABSTRACT

This study is aimed to identify the internal and external conditions of the KINA Barat that were influenced in the development of patchouli agro-industry and determine the appropriate development strategies for KINA Barat. Data were collected by interview and FGD. Data were analyzed using SWOT analysis. The results showed that the strength of the patchouli agro-industry of KINA Barat was the segmented customers, quality products, integrated suppliers, and good relationships with partners. While the weaknesses were the lack of market demand fulfillment, the switching of farmers to other essential plants, the lack of information dissemination media, and the high cost. Opportunities owned KINA Barat among others, were: patchouli market was still wide open, the best essential oil quality is on patchouli, the assistance of the facilitator. The threats of KINA Barat were: a competitor, product substitution, lack of evaluation activity and disturbance in supply. From Research results, there were four alternative strategies that could be applied: 1) SO strategy: increasing customer segmentation, maintaining the quality of KINA West Patchouli oil and enhance cooperation, 2) WO Strategy: maintaining quality and quantity through facilitating facilitation and use of cutting-edge technology, 3) ST Strategy: increasing production, maintaining product quality, improving innovation, expanding supplier networks, and providing support to supplier networks, and improving evaluation activities, 4) WT Strategy: focusing members to increase production capacity by reducing costs more efficiently, taking

preventive measures and improving supporting communication and information infrastructure.

Keywords: Patchouli oil, Strategy, SWOT

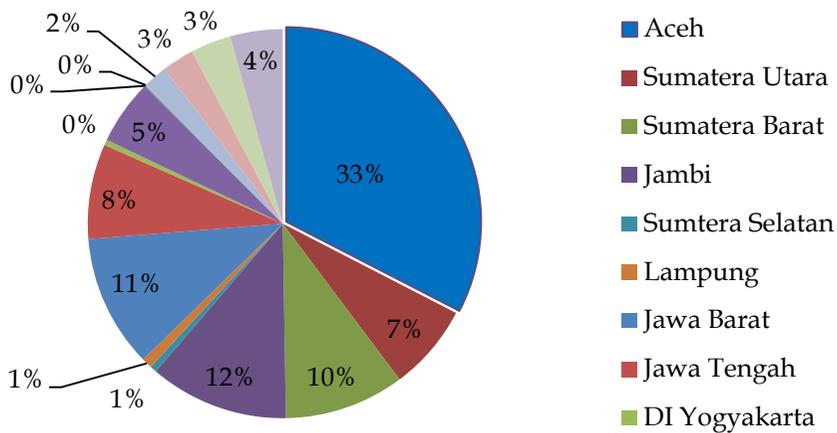
ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal KINA Barat yang berpengaruh dalam pengembangan agro industri nilam dan mengetahui strategi pengembangan yang sesuai untuk KINA Barat. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan FGD. Data dianalisis menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa yang menjadi kekuatan pada agro industri nilam KINA Barat adalah pelanggan yang tersegmentasi, produk berkualitas, pemasok terintegrasi, dan berhubungan baik dengan mitra. Sedangkan yang menjadi kelemahan yaitu minimnya pemenuhan permintaan pasar, petani beralih ke tanaman atsiri lain, minimnya media penyebar informasi, dan tingginya biaya. Peluang yang dimiliki KINA Barat diantaranya, pasar nilam masih terbuka lebar, kualitas minyak atsiri terbaik ada pada nilam, adanya pendampingan dari fasilitator. Yang menjadi ancaman KINA Barat yaitu adanya kompetitor, substitusi produk, kurangnya kegiatan evaluasi dan adanya gangguan dalam pasokan. Dari hasil analisis, empat alternatif strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi SO; menambah segmentasi pelanggan, mempertahankan kualitas minyak nilam KINA Barat dan meningkatkan kerjasama. Strategi WO; menjaga kualitas dan kuantitas melalui pendampingan fasilitator serta penggunaan teknologi mutakhir. Strategi ST; menambah jumlah produksi, mempertahankan kualitas produk, meningkatkan inovasi, memperluas jaringan pemasok, dan memberikan dukungan kepada jaringan pemasok, serta meningkatkan kegiatan evaluasi. Strategi WT; memfokuskan anggota untuk meningkatkan kapasitas produksi dengan menekan biaya menjadi lebih efisien, melakukan tindakan-tindakan preventif serta meningkatkan sarana prasarana komunikasi dan informasi yang mendukung.

Kata Kunci: Minyak nilam, Strategi, SWOT

PENDAHULUAN

Nilam merupakan salah satu komoditi penghasil minyak atsiri yang ikut berperan penting dalam perekonomian Indonesia (Juniardi et al, 2015). Salah satu peranan dari minyak nilam yaitu sebagai penyumbang devisa negara (Sumarni 2008). Minyak nilam menyumbang sekitar 60 persen dari total ekspor minyak atsiri nasional (Setya, 2012). Volume ekspor minyak nilam Indonesia berfluktuasi dengan laju peningkatan ekspor sekitar 12 persen atau berkisar antara 700 sampai 2 800 ton pertahun. Sebagai komoditas ekspor, minyak nilam memiliki prospek yang cukup baik karena dibutuhkan secara kontinyu di beberapa industri seperti industri parfum, kosmetik, sabun, obat-obatan dan lain-lain. Amerika Serikat, Eropa, Australia, Singapura, Jepang, dan beberapa negara lainnya merupakan negara tujuan ekspor minyak nilam Indonesia.



Gambar 1.

Persentase rata-rata produksi nilam di Indonesia tahun 2015-2017

Untuk memenuhi kebutuhan ekspor minyak nilam, Indonesia memiliki beberapa sentra produksi terbesar yang tersebar di beberapa daerah. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Perkebunan (2018), Indonesia menghasilkan rata-rata 1 977 ton minyak nilam pertahun. Pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa dari jumlah persentase rata-rata produksi yang dihasilkan di Indonesia, sekitar 33 persen berasal dari Aceh. Hal ini dikarenakan memiliki karakteristik alam khas yang sangat cocok untuk ditanami nilam mendorong para petani di Aceh untuk memproduksi minyak nilam dalam jumlah banyak guna memperoleh laba yang maksimal.

Aceh memiliki empat kabupaten yang menjadi sentra nilam terbesar. Keempat kabupaten tersebut yaitu Aceh Selatan, Aceh Barat, Gayo Lues dan Aceh Jaya. Berdasarkan luas lahan dari setiap keluarga petani, Aceh Barat memiliki luas tanaman nilam terbesar dibandingkan dengan daerah lain di Aceh. Aceh Barat memiliki luas lahan rata-rata 5 444 m²/KK, selanjutnya Aceh Jaya seluas 2 328 m²/KK, dan Gayo Lues seluas 2 328 m²/KK. Sedangkan wilayah terkecil adalah Aceh Selatan dengan luas lahan tanaman masing-masing petani rata-rata seluas 1 379 m²/KK (Badan Pusat Statistik Aceh 2015).

Koperasi memiliki peran dalam mengembangkan agroindustri nilam yang ada di Aceh Barat. Satu-satunya koperasi yang bergerak di sektor industri nilam yang masih aktif hingga saat ini adalah Koperasi Industri Nilam Aceh Barat atau yang disebut dengan KINA Barat. KINA Barat juga berperan dalam mengakomodir pemasaran nilam yang dimiliki oleh anggotanya. Kegiatan utama koperasi ini yaitu membeli produksi nilam milik anggota, melakukan pengolahan dan menjual minyak nilam tersebut ke pembeli. Selain membeli produk dari anggota, koperasi ini juga ikut membudidaya tanaman nilam dengan tujuan untuk menambah kuantitas produksi guna memenuhi

permintaan pasar. Pola tanam yang dilakukan dalam budidaya nilam mengikuti prinsip *Good Agriculture Practice* (GAP) dan proses penyulingannya mengikuti prinsip *Good Manufacturing Practice* (GMP) sehingga minyak nilam yang dihasilkan dikenal sebagai minyak nilam yang berkualitas bagus dan memiliki Standar Nasional Indonesia (SNI). Jumlah rendemen yang dihasilkan minyak nilam KINA Barat sekitar 2.5 sampai 5 persen dengan kadar minyak atsiri di atas 30 persen.

Minyak nilam yang dihasilkan dipasarkan ke beberapa perusahaan baik yang ada di dalam negeri (perusahaan domestik) maupun luar negeri (perusahaan internasional). Pada awal pendirian, koperasi ini menjual minyak nilam ke perusahaan internasional. KINA Barat menjalin kerjasama dengan mengadakan ikatan kontrak pada perusahaan internasional tersebut. Dalam ikatan kontrak tersebut terdapat beberapa perjanjian yang disepakati antara kedua belah pihak diantaranya kuantitas dan kualitas minyak nilam yang sesuai dengan permintaan secara berkesinambungan. Perkembangan jumlah ekspor minyak nilam yang dilakukan KINA Barat sejak tahun 2011 hingga tahun 2013 mengalami peningkatan. KINA Barat selalu berupaya menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan permintaan perusahaan. Namun ketersediaan minyak nilam yang dihasilkan semakin menurun setiap tahunnya seperti pada tahun 2013 mencapai 57.057 kg menurun menjadi 52.000 kg pada tahun 2014, 17.000 kg pada tahun 2015 dan 9.200 kg pada tahun 2016 (KINA Barat 2017).

Penurunan produksi minyak nilam terjadi akibat beberapa faktor, salah satunya adalah fluktuasi harga. Pada saat terjadi penurunan harga, petani nilam beralih untuk membudidayakan tanaman semusim lainnya yang harganya lebih menjanjikan dan menguntungkan daripada membudidayakan tanaman nilam. Adanya penurunan produksi mengakibatkan KINA Barat mengalami kesulitan dalam memasarkan minyak nilam. Dengan adanya permasalahan tersebut maka diperlukan penelitian tentang strategi untuk mengembangkan potensi minyak nilam serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota koperasi. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu: (1) Bagaimana kondisi lingkungan agro industri nilam secara internal dan eksternal di KINA Barat? dan (2) Bagaimana perumusan strategi untuk pengembangan agro industri nilam KINA Barat?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Koperasi Industri Nilam Aceh Kabupaten Aceh Barat atau yang disebut KINA Barat yang terletak di Kecamatan Woyla Barat, Kabupaten Aceh Barat, Provinsi Aceh. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan melakukan *Forum Group Discussion* (FGD) dengan

KINA Barat. Data sekunder dikumpulkan dari panduan pelaksanaan KINA, buku-buku program koperasi nilam Aceh, laporan instansi terkait. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Menurut Ferrel dan Harline (2005), fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT akan melihat strategi dengan empat sudut pandang yaitu SO, WO, WT, dan ST (David 2006). Tahapan selanjutnya adalah menentukan strategi prioritas dari berbagai kendala yang ada, kemudian dianalisis dengan menggunakan *Focus Group Discussion (FGD)*. Berdasarkan FGD tersebut kemudian menghasilkan alternatif strategi yang mendukung pengembangan agroindustri KINA Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Internal dan Eksternal KINA Barat

Kondisi lingkungan internal dan eksternal akan diidentifikasi menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT akan menjelaskan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh KINA Barat. Pihak internal KINA Barat meliputi manajemen sumber daya manusia dan sumber daya modal yang dimiliki. Selanjutnya yang menjadi pihak eksternal adalah pemerintah, pesaing, pelanggan, dan perusahaan mitra. Setelah mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal, langkah selanjutnya adalah memilih isu strategis saja. Tidak semua unsur kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang ada pada identifikasi SWOT dimasukkan ke dalam analisis SWOT. Isu strategis adalah isu yang apabila diangkat akan berdampak besar pada bisnis di masa yang akan datang. Pemilihan isu strategis ini didasarkan pada pertimbangan informasi yang telah diperoleh pada lingkungan KINA Barat baik internal maupun eksternal. Isu strategis yang telah dipilih, selanjutnya dirundingkan bersama pihak KINA Barat melalui sistem *Forum Group Discussion (FGD)*. Adapun isu strategis yang dipilih adalah sebagai berikut:

Kekuatan (S)

1. Pelanggan sudah disegmentasikan

Isu strategis pada kekuatan yang dimiliki oleh KINA Barat yang pertama adalah pelanggan yang sudah disegmentasikan. KINA Barat sudah menetapkan segmen pelanggan mana saja yang akan dituju sehingga memudahkan dalam proposisi nilai yang ditawarkan.

2. Memiliki standar mutu

Isu strategis yang kedua dari kekuatan adalah minyak nilam memiliki kualitas yang berstandarisasi. Minyak nilam ini sudah sesuai dengan ketentuan SNI. Isu ini menunjukkan bahwa minyak nilam yang dihasilkan memiliki kualitas yang mumpuni untuk memuaskan pelanggan. Hal ini akan membuat pelanggan menjadi percaya akan kualitas minyak nilam yang dihasilkan oleh KINA Barat sehingga kekuatan ini dapat menjadi isu yang strategis untuk digunakan dalam pembuatan strategi yang baru.

3. Jaringan pemasok yang terintegrasi antar TPA (Tempat Pelayanan Anggota)

KINA Barat saat ini memiliki anggota koperasi yang berasal dari petani nilam. Petani nilam memasok bahan baku nilam melalui TPA yang tersebar di lima titik. Setelah terkumpul bahan baku, petugas yang ada di TPA akan menghubungi petugas KINA Barat untuk menjemput hasil pasokan tersebut. Hal ini memudahkan petani nilam untuk memasok bahan baku sehingga kekuatan ini dapat menjadi isu yang strategis dalam membuat strategi baru.

Kelemahan (W)

1. Anggota KINA Barat belum maksimal dalam memenuhi permintaan pasar.

Saat ini permintaan luar negeri akan produk minyak nilam sangat baik. Hal ini ditandai dengan adanya permintaan minyak nilam yang melebihi jumlah produksi KINA Barat. Jumlah minyak nilam yang dihasilkan KINA Barat saat ini masih terbatas bahkan mengalami penurunan sehingga KINA Barat tidak mampu memenuhi permintaan pasar secara maksimal. Kelemahan ini menjadi isu strategis, apabila dapat diatasi maka KINA Barat akan mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih banyak sehingga laba akan meningkat.

2. Adakalanya Anggota KINA Barat beralih untuk menanam tanaman penghasil minyak atsiri lain

Isu strategis kelemahan yaitu anggota KINA Barat beralih untuk menanam tanaman penghasil minyak atsiri lainnya. Hal ini terjadi ketika biaya produksi nilam sedang meningkat. Petani akan beralih menanam sereh wangi yang proses pembudidayaannya lebih mudah dibandingkan tanaman nilam. Apabila petani beralih ke tanaman lain, maka jumlah kuantitas minyak nilam yang dipasarkan akan berkurang.

3. Minimnya media penyebar informasi.

Kemajuan teknologi komunikasi, seperti adanya telepon, *faximile* dan media internet akan memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk memperoleh informasi pasar dan melakukan kegiatan bisnis dengan perusahaan-perusahaan yang berada di luar negeri. Namun KINA Barat masih terbatas dalam menyediakan sarana penyebar informasi.

4. Melonjaknya biaya produksi nilam.

Apabila biaya produksi mengalami kenaikan, maka harga barang akan cenderung mengalami kenaikan. Dalam hal ini, petani akan cenderung mengurangi jumlah produksinya yang berakibat pada berkurangnya kapasitas produksi dalam memenuhi permintaan pelanggan. Hal ini merupakan kelemahan yang apabila diatasi maka akan meningkatkan keuntungan.

Peluang

1. Kualitas minyak atsiri terbaik ada pada nilam.

Di pasar minyak atsiri dunia, minyak nilam merupakan minyak atsiri yang paling banyak dicari. Hingga saat ini minyak nilam belum dapat dibuat tiruan atau sintetisnya (Supriono 2014). Peluang ini menjadi salah satu isu strategis yang harus diangkat dalam menyusun strategi yang baru.

2. Permintaan nilam masih terbuka lebar baik dalam negeri maupun luar negeri.

Peluang atas permintaan nilam yang masih terbuka lebar baik di dalam negeri maupun luar negeri (Supendy, 2016) merupakan sebuah isu strategis yang harus diangkat dalam penyusunan strategi baru. Isu strategis ini digunakan sebagai peluang bagi KINA Barat untuk menentukan atau menambah pelanggan baru sesuai dengan melakukan ekspansi kepada pelanggan-pekanggan yang belum tersentuh (Widharta dan Sugiharto 2013).

3. Adanya fasilitator yang mendampingi anggota KINA Barat dalam menstandarisasi aktivitas kunci.

Salah satu faktor yang mempengaruhi aktivitas dan perkembangan petani adalah karena adanya peran fasilitator. Kehadiran fasilitator sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas sumberdaya manusia sehingga mampu mengelola sumber daya alam yang ada demi tercapainya peningkatan produktivitas dan pendapatan petani (Saputri 2016). Adanya fasilitator yang berperan dalam mendampingi anggota KINA Barat akan berdampak pada kualitas produksi yang sesuai dengan standarisasi. Peluang ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan kapasitas petani sehingga isunya penting untuk diangkat.

Ancaman

1. Munculnya kompetitor baik dalam maupun luar negeri

Dalam era globalisasi informasi, kompetitor bisa datang dari mana saja. Dengan adanya kekuatan teknologi, kompetitor mampu menawarkan produk melalui jaringan komunikasi. Jika ada perusahaan lain yang lebih menguntungkan dimata pemasok maka tidak menutup kemungkinan pemasok tersebut akan memutuskan pasokannya ke perusahaan atau organisasi lain sehingga pasokan bahan baku nilam akan berkurang.

2. Adanya substitusi produk dari minyak atsiri lainnya

Adanya substitusi produk dari minyak atsiri lainnya merupakan sebuah ancaman yang harus diantisipasi oleh KINA Barat dikhawatirkan dapat mengurangi pelanggan untuk membeli produk nilam dan membeli barang pengganti tersebut apalagi jika produk pengganti tersebut memiliki manfaat yang sama, harga lebih murah, kuantitas tersedia serta pelayanan yang lebih baik. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, makin ketat pembatasan laba dari suatu industri (Andria dan Sugiharto 2016). Sehingga dengan semakin banyak ragam barang dan jarang, terciptanya produk pengganti juga mempengaruhi pendapatan (Pamungkas 2016).

3. Berpindahnya pelanggan ke produsen lain

4. Adanya produsen lain atau pesaing pada suatu industri akan membawa kapasitas baru yaitu keinginan untuk mendapatkan bagian pasar.

Ancaman masuknya kompetitor akan memperoleh posisi dengan menggunakan taktik seperti persaingan harga, perang iklan, pengenalan produk, dan meningkatkan pelayanan atau jaminan kepada pelanggan (Sugiarto 2016). Dalam industri nilam, pelanggan memiliki kekuatan tawar menawar yang tergolong kuat karena pelanggan memiliki kekuatan untuk menentukan pilihannya dalam membeli produk minyak nilam sesuai dengan yang diinginkan. Selain itu, masing-masing perusahaan akan menawarkan produk dengan kualitas dan harga yang bervariasi sehingga mengakibatkan pembeli dengan mudahnya berpindah ke produsen lain. Kurangnya kegiatan evaluasi yang mengakibatkan kualitas dari aktivitas kunci menjadi rendah

Di dalam sebuah koperasi diperlukan sistem evaluasi untuk mengawasi kegiatan produksi. Salah satu bentuk evaluasi yaitu menciptakan produk dengan memperhatikan kualitas dan kuantitasnya (Edison dan Yuniar 2009). Evaluasi bertujuan untuk mendapatkan hasil produksi yang berkualitas sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Isu ancaman strategis kurangnya kegiatan evaluasi penting untuk diangkat untuk menghindari kelalaian dari aktivitas kunci yang berpengaruh terhadap kualitas minyak nilam.

5. Adanya gangguan dalam pasokan nilam baik secara kualitas maupun kuantitas

Isu yang kelima merupakan adanya gangguan dalam pasokan nilam seperti adanya perubahan iklim yang menyebabkan terjadi penurunan hasil produksi yang berkualitas.

Strategi SWOT yang dihasilkan

Berdasarkan FGD yang telah dilakukan maka dihasilkan strategi yang akan diterapkan untuk mengembangkan agroindustri KINA Barat. Adapun strategi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Strategi kekuatan - peluang (SO)

Terdapat tiga strategi SO pada KINA Barat, yaitu: menambah segmentasi pelanggan yang baru, mempertahankan kualitas minyak nilam KINA Barat serta mempertahankan dan meningkatkan kerjasama yang baik antara KINA Barat dengan mitra untuk meningkatkan jumlah produksi.

2. Strategi kelemahan - peluang (WO)

Terdapat dua strategi WO, yaitu: Perlu pendampingan dari fasilitator untuk peningkatan kapasitas produksi dengan menjaga kualitas terbaik nilam dalam jumlah banyak, perlu adanya penggunaan teknologi yang mutakhir untuk mengurangi biaya produksi.

3. Strategi Kekuatan - Ancaman (ST)

Terdapat dua strategi ST, yaitu: menambah jumlah produksi dan mempertahankan kualitas produk serta meningkatkan inovasi untuk meningkatkan daya tarik pelanggan, memperluas jaringan pemasok, dan memberikan dukungan atau insentif kepada jaringan pemasok nilam dengan tetap memperhatikan kualitas minyak nilam dari para pemasok, meningkatkan kegiatan evaluasi untuk menjaga kestabilan kualitas dari aktivitas kunci yang berdampak pada peningkatan kualitas dan kuantitas output.

4. Strategi Kelemahan - ancaman (WT)

Terdapat tiga strategi WT, yaitu: memfokuskan anggota KINA Barat untuk meningkatkan kapasitas produksi dengan menekan biaya yang efisien, melakukan tindakan-tindakan preventif atas kejadian yang tidak diinginkan yang mengakibatkan tingginya biaya produksi, meningkatkan sarana dan prasarana komunikasi dan informasi yang mendukung.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Terdapat beberapa kekuatan pada agro industri nilam KINA Barat seperti; pelanggan yang tersegmentasi, produk berstandar, pemasok terintegrasi, berhubungan baik dengan mitra. Kelemahan yaitu minimnya pemenuhan permintaan pasar, beralih ke tanaman atsiri lain, minimnya media penyebar informasi, tingginya biaya. Peluang pasar nilam masih terbuka lebar, kualitas minyak atsiri terbaik ada pada nilam, adanya pendampingan dari fasilitator. Sedangkan yang menjadi ancaman KINA Barat yaitu Adanya kompetitor, substitusi produk, kurangnya kegiatan evaluasi dan gangguan dalam pasokan.
2. Hasil analisis diperoleh bahwa beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi SO; menambah segmentasi pelanggan, mempertahankan kualitas minyak nilam KINA Barat dan meningkatkan kerjasama. Strategi WO; menjaga kualitas dan kuantitas melalui pendampingan fasilitator serta penggunaan teknologi mutakhir. Strategi ST; menambah jumlah produksi, mempertahankan kualitas produk, meningkatkan inovasi, memperluas jaringan pemasok, dan memberikan dukungan kepada jaringan pemasok, serta meningkatkan kegiatan evaluasi. Strategi WT; memfokuskan anggota untuk meningkatkan kapasitas produksi dengan menekan biaya yang efisien, melakukan tindakan-tindakan preventif serta meningkatkan sarana dan prasarana komunikasi dan informasi yang mendukung.

Saran

1. Untuk memaksimalkan pengembangan agro industri nilam, KINA Barat diharapkan menjalin kerjasama dengan pemerintah dan penyuluh pertanian untuk mempertahankan dan meningkatkan produksi minyak nilam yang berkualitas.
2. Mengingat pentingnya peran nilam, diharapkan kepada pemerintah untuk mengambil beberapa langkah kebijakan seperti memantapkan kelembagaan petani agar dapat menumbuh kembangkan agroindustri nilam.
3. Kepada peneliti, perlu dilakukan penelitian lanjutan lebih mendalam yang mengkombinasi antara pemetaan menggunakan Business Model Canvas dan Evaluasi lingkungan menggunakan analisis SWOT, sehingga hasil analisis strategi yang didapatkan lebih menyeluruh.

DAFTAR PUSTAKA

- Andria, Sugiharto,S. 2016. Perencanaan Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan dan Mengembangkan Bisnis Toko Agung Di Kota Tanjung Selor Kalimantan Utara. *Jurnal Agora*. 4 (2): 381-388
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. *Luas Tanaman, Produksi, Produktivitas Nilam*. Aceh: BPS Prov. Aceh
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategis*. Edisi Sepuluh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2018. *Statistik Perkebunan Nilam 2015-2017*. Direktorat Jenderal Perkebunan. Jakarta
- Edison,Yuniar. 2009. Evaluasi atas Sistem Produksi Dalam Hubungannya Dengan Efektivitas Operasi (Studi Kasus Pada PT. Goodyear Indonesia, Tbk). *Jurnal Ilmiah Ranggagading*. 9(2):92-96
- Ferrel,O.C dan D, Harline. 2005. *Marketing Strategy*, South Western : Thomson Corporation
- Juniardi, M.T.H., Antara, M. Handayani. 2015. Analisis Produksi Nilam dan Nilai Tambah Penyulingan Minyak Atsiri Kecamatan Banawa Selatan Kabupaten Donggala. *Jurnal Sains dan Teknologi Tadulako*. 4(2): 68-78
- KINA Barat. 2017. Data Rapat Anggota Tahunan. Koperasi Industri Nilam Aceh Barat: Aceh Barat
- Pamungkas, D.P. 2016. Analisis *Competitive Force* dan *Competitive Strategy* Sistem Informasi Kuliner di Indonesia (Studi Kasus: Kulina.id). *Jurnal Electronics, Informatics, and Vocational Education (ELINVO)*. 1(2): 118-127
- Saputri, R.D. Anantanyu, S. Wijianto, A. 2016. Peran Penyuluh Pertanian Lapangan Dengan Tingkat Perkembangan Kelompok Tani Di Kabupaten Sukoharjo. *Jurnal Agrista*. 4(3):341-352
- Setya., H.N.Budiarti. A, Mahfud. 2012. Proses Pengambilan Minyak Atsiri Dari Daun Nilam Dengan Pemanfaatan Gelombang Mikro (*Microwave*). *Jurnal Teknik Pomits*. 1(1):1-5
- Sugiarto, F.F., Analisa Strategi Bersaing PT. Surya Cipta Mandiri. *Jurnal Agora*. 4(2): 250-258
- Sumarni, Aji.N.B. Pengaruh Volume Air dan Berat Bahan Pada Penyulingan Minyak Atsiri. 2008. *Jurnal Teknologi*. 1(1): 83-88
- Supendy, R. 2016. Analisis Ekonomi dan Manajemen Perbaikan Sistem Usahatani Nilam Di Kabupaten Bombana Sulawesi Tenggara (Kasus Di desa Babamolingku). *Jurnal Agroland* 23 (2): 164-173
- Supriono. 2014. Kualitas Minyak Atsiri Nilam Dari Metode Pengecilan Ukuran Pada Penyulingan Tanaman Nilam (*Pogostemom cablin*). *Prosiding*

Seminar Nasional Kimia. Laboratorium Kimia Analitik Jurusan Teknologi Pertanian. PPNS. Samarinda

Widharta, W.P dan Sugiharto, S. 2013. Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Dumai. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. 2 (1): 1-15