

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dalam rangka menentukan strategi pengembangan produk untuk meningkatkan laba pada produk minyak kayu putih di KBM IHHBK Perhutani Jawa Timur melalui Analisa SWOT, dapat diketahui Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) organisasi yang sangat berpengaruh, yaitu :

1. Kekuatan (Strength), meliputi :
 - a. Komposisi minyak Kayu putih Perhutani lebih unggul
 - b. Perhutani berstatus sebagai perusahaan BUMN yang relatif lebih terpercaya
2. Kelemahan (Weakness), meliputi :
 - a. Produk minyak kayu putih Perhutani belum memiliki izin edar (BPOM)
 - b. Kurangnya promosi dan branding dari minyak kayu putih Perhutani.
3. Peluang (Opportunity), meliputi :
 - a. Pemerintah mendukung hilirisasi terkait pasar minyak kayu putih.
 - b. Eksplorasi peluang ekspor dengan pemisahan HS Code minyak kayu putih dengan *eucalyptus oil*
4. Ancaman (Threats), meliputi :
 - a. Adanya impor produk *eucalyptus oil*
 - b. Penurunan daya beli konsumen akibat kondisi perekonomian yang belum stabil

Selanjutnya didapatkan Strategi terpilih untuk pengembangan produk untuk meningkatkan laba produk Minyak Kayu Putih adalah Strategi S-O, yaitu strategi yang menggunakan factor kekuatan organisasi untuk dapat menangkap peluang yang ada guna peningkatan laba organisasi dalam proses pengembangan produk minyak kayuputih di KBM IHHBK Perhutani Jawa Timur. Strategi yang didapat di antaranya adalah :

- a. Mengusulkan ke Pemerintah memperbanyak kebijakan yang mendukung penggunaan Minyak Kayu Putih seperti kebijakan hilirisasi hasil hutan, kebijakan memperkuat HS Code untuk minyak kayu putih, dukungan program pengembangan hasil hutan bukan kayu, kebijakan menggunakan produk dalam negeri, dan mendorong ekspor minyak kayu putih.
- b. Meningkatkan promosi komposisi minyak kayu putih produk Perhutani lebih baik dan harga relatif tidak terlalu mahal/dapat diterima konsumen
- c. Menargetkan segmen pasar baru atau jangkauan pasar.
- d. Mengembangkan produk baru minyak kayu putih.
- e. Berkerjasama dengan Perusahaan lain untuk meningkatkan akses pasar.
- f. Menginvestasikan dana untuk penelitian guna menciptakan produk baru minyak kayu putih dengan harga yang dapat diterima oleh pelanggan lama dan baru.
- g. Mengembangkan layanan yang membedakan dan lebih menarik dari produk minyak ekauliptus.

5.2. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti ingin memberikan saran yang bisa dilakukan perusahaan yaitu :

- a. PT. Perhutani perlu mengoptimalkan penerapan strategi S-O sebagai strategi utama dalam pengembangan produk minyak kayu putih untuk meningkatkan laba perusahaan.
- b. Perusahaan perlu menyelenggarakan rapat koordinasi atau Focus Group Discussion (FGD) secara berkala guna memperkaya strategi dan menyusun rencana aksi yang lebih efektif.
- c. Rencana aksi yang disusun hendaknya difokuskan pada ekspansi pasar dan inovasi produk agar daya saing minyak kayu putih Perhutani semakin meningkat.
- d. Perusahaan perlu melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap pelaksanaan strategi dan program yang dijalankan untuk memastikan efektivitas serta kesesuaiannya dengan kondisi pasar yang berkembang.