

Pengembangan Bisnis Model Kayu Putih dalam Mengembangkan Pembangunan Ekonomi Lokal

(Studi Kasus : Kecamatan Namlea, Kabupaten Buru-Maluku)

Development Business Model Eucalyptus in Supporting Local Economy Development

(Case Studi : Kecamatan Namlea, Kabupaten Buru-Maluku)

¹Cita Nur Oktavia

^{1,2}*Prodi Perencanaan Wilayah dan Kota,, Fakultas Teknik, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116
email: ¹citaoktavia5@gmail.com*

Abstract. Local economic development is a regional effort to spur economic development and provide benefits to the wider community, for the people of Namlea District, a local economy that has existed since ancient times until now, namely in the form of natural resources of white wood forestry which spread almost all over the sub-district. Eucalyptus has become one of the local economies that produce for the community and also the local area, not only has a scent that stiffens eucalyptus, it also has many benefits for health, so it is sought after by the local community. The emergence of various types of eucalyptus oil brand makes it difficult for outside customers to distinguish between genuine eucalyptus oil and fake ones, so refiners sell their products directly from the kettle to customers. Based on this phenomenon, there are research problems in the processing process to marketing eucalyptus oil which are formulated as follows: (1) Creativity in Human Resources that is not optimal, (2) Marketing systems that have not been widespread and are still focused on the local area, (3) The electricity network system is still problematic because there are often sudden outages, (4) Telecommunication network systems that only use one provider. This study uses a qualitative descriptive analysis method to describe or make descriptions, tables, graphs about data from research results and also descriptive statistical analysis used to calculate the amount of income and expenditure costs as well as the percentage increase for the strategy used from the value produced by eucalyptus oil products Namlea kettle. The data collection technique uses 2 (two) techniques, namely secondary data retrieval techniques by visiting relevant institutions, journals / literature and related books and primary data collection techniques in the form of interviews and direct observation. The results of this study are: (1) Eucalyptus customers are local people, TNI, Police, Employees, etc. (2) The value generated from eucalyptus oil products is only in the form of oil quality with BD numbers 1 and 2 and the prices of eucalyptus from the kettle are affordable, so creativity is needed in packaging eucalyptus oil products. (3) The structure of income based on PDRB as a result of eucalyptus forestry is the largest contributor, but the income is low, which is Rp.2,106,000. So that from these results we need innovation and creativity in packaging and marketing eucalyptus oil to value the eucalyptus oil products and can increase the income of the community and the government.

Keywords: Eucalyptus, Marketing, Value.

Abstrak. Pengembangan ekonomi lokal merupakan usaha daerah dalam memacu pembangunan ekonominya dan memberikan manfaat bagi masyarakat luas, bagi masyarakat Kecamatan Namlea ekonomi lokal yang ada sejak jaman dahulu hingga sekarang yaitu berupa sumber daya alam perhutanan kayu putih yang tersebar hamper di seluruh wilayah kecamatan. Kayu putih menjadi salah satu ekonomi lokal yang menghasilkan bagi masyarakat dan juga daerah setempat, tidak hanya memiliki aroma yang menyegat kayu putih juga memiliki banyak khasiat bagi kesehatan sehingga banyak dicari oleh masyarakat setempat. Munculnya berbagai macam minyak merek minyak kayu putih membuat pelanggan dari luar sulit untuk membedakan mana minyak kayu putih asli dan juga palsu, sehingga penyuling lebih banyak menjual hasil produknya secara langsung dari ketel ke pelanggan. Berdasarkan fenomena tersebut, terdapat permasalahan penelitian dalam proses pengolahan hingga pemasaran minyak kayu putih yang dirumuskan sebagai berikut : (1) Kreativitas Sumber Daya Manusia yang belum optimal, (2) Sistem pemasaran yang belum tersebar luas dan masih terfokus pada wilayah setempat, (3) Sistem jaringan listrik yang masih bermasalah karena sering terdapat pemadaman secara mendadak, (4) Sistem jaringan telekomunikasi yang hanya menggunakan satu *provider*. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif untuk menjabarkan atau membuat uraian, tabel, grafik mengenai data hasil penelitian dan juga analisis statistik deskriptif yang digunakan untuk menghitung jumlah biaya pemasukan dan pengeluaran serta kenaikan persentase untuk strategi yang digunakan dari nilai yang dihasilkan oleh produk minyak kayu putih ketel Namlea. Teknik pengambilan data tersebut menggunakan 2 (dua) teknik yaitu teknik pengambilan data sekunder dengan mendatangi instansi

terkait, jurnal/literature dan buku-buku terkait serta teknik pengambilan data primer berupa wawancara dan observasi langsung. Hasil dari penelitian ini adalah : (1) Pelanggan kayu putih merupakan masyarakat setempat, TNI, Polisi, Pegawai, dll. (2) Nilai yang dihasilkan dari produk minyak kayu putih hanya berupa kualitas minyak dengan BD nomor 1 dan 2 serta harga kayu putih dari ketel yang terjangkau, sehingga diperlukan kreativitas dalam pengemasan produk minyak kayu putih. (3) Struktur pendapatan berdasarkan PDRB Kabupaten hasil perhutanan kayu putih menjadi penyumbang terbanyak namun hasil pendapatannya masih rendah yaitu sebesar Rp.2.106.000. Sehingga dari hasil-hasil tersebut maka diperlukan inovasi dan kreativitas dalam melakukan pengemasan dan pemasaran minyak kayu putih untuk mendapatkan *value* pada produk minyak kayu putih dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat serta pemerintah.

Kata Kunci: Kayu Putih, Pemasaran, Nilai.

A. Pendahuluan

Pengembangan ekonomi lokal merupakan usaha daerah dalam memacu pembangunan ekonominya dan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat keseluruhan secara luas. Langkah pemerintah guna meningkatkan perekonomian Indonesia terutama di daerah dengan memberikan otonomi daerah, dengan memberikan keleluasaan kepada daerah untuk menetapkan berbagai kebijakan, yaitu dengan UU.No 32 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah. Melalui otonomi daerah tersebut setiap daerah di Indonesia diharuskan untuk dapat mengembangkan setiap potensi lokal yang dimilikinya agar dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan regional maupun global.

Dari sisi lain bahwa dunia pada saat ini telah berkembang dengan cepat dan akan banyak menuntut perubahan atau pengembangan proses bisnis, dalam hal ini diketahui bahwa dengan adanya dinamika global yang berkembang pesat maka keseluruhan berubah menjadi semakin modern terutama dalam pengembangan teknologi, teknologi semakin canggih segala sesuatu dapat dikerjakan dengan cepat dan tepat tergantung dari penggunaan teknologi tersebut. Dilihat berdasarkan *Local Economy Development* ini, yaitu sistem keterkaitan antara pemerintah dengan masyarakat untuk dapat mengembangkan ekonomi lokal tersebut.

Kecamatan Namlea berada di garis pantai Selat Manipa dengan didominasi oleh perbukitan dengan ketinggian mencapai 400 mdpl, mata pencaharian masyarakat asli daerah setempat hidup dengan mengolah ekonomi lokal yang ada yaitu perhutanan kayu putih. Keberadaan perhutanan kayu putih ini sudah ada sejak jaman dahulu mulai dari jaman penjajahan, karena kayu putih dijadikan sebagai salah satu rempah-rempah yang menguntungkan. Pohon kayu putih yang berada di Pulau Buru ini tidak ditanam oleh tangan-tangan masyarakat tetapi tumbuh sendiri dan tidak mudah mati atau punah, jika pohon ditebang maka dalam waktu 2-4 minggu akan tumbuh kembali dan memiliki daun hijau segar. Dalam proses pengolahannya bahan mentah kayu putih di olah melalui tahapan sederhana atau tradisional dan tidak mudah dilakukan oleh seseorang yang tidak ahli atau berpengalaman, karena nantinya akan berpengaruh terhadap kualitas akhir hasil pengolahan kayu putih.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka terdapat beberapa permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut: “Kreativitas SDM belum optimal, sistem pemasaran hanya terdapat di dalam wilayah, sistem jaringan pendukung berupa listrik dan telekomunikasi yang masih kurang”. Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut : “Untuk dapat mengembangkan ekonomi lokal wilayah setempat maka digunakan konsep bisnis model, sehingga ekonomi

lokal produk minyak kayu putih dapat dikenal luas dipasaran dengan sistem produksi dan kualitas yang baik”.

B. Landasan Teori

1. Industri Kecil dan Menengah (IKM)

Secara umum industri dapat didefinisikan sebagai suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Hasil dari industri tersebut tidak hanya berupa barang melainkan juga ada dalam bentuk jasa. Kategori industri kecil berdasarkan Departemen Perindustrian seperti dalam Wulandari (2006) dapat dibedakan menjadi tiga yaitu industri kecil modern, industri kecil tradisional, dan industri kerajinan kecil. Untuk lebih jelasnya akan dijelaskan sebagai berikut:

- a. Industri kecil modern;
- b. Industri kecil tradisional; dan
- c. Industri kerajinan kecil.

2. *Local Economy Development*

Pengembangan ekonomi lokal adalah suatu proses yang melibatkan pembentukan kelembagaan baru, perkembangan industri baru, pengembangan kapasitas pekerja untuk menghasilkan produk yang lebih bermutu, identifikasi pasar baru serta pendirian usaha-usaha baru (Blakely dan Bradshaw, 1993).

Peranan pemerintah daerah juga sangat diperlukan dalam hal memperhatikan infrastruktur yang digunakan dalam kegiatan bisnis dan industri, serta peningkatan kualitas kehidupan masyarakat. Selain pemerintah daerah, peranan swasta dan kelompok masyarakat juga diperlukan dalam kegiatan manajemen wilayah dan

pencarian solusi atas permasalahan tertentu. Sementara itu, salah satu kebijaksanaan pembangunan ekonomi lokal didasarkan pada prinsip keuntungan kompetitif, salah satunya melalui pengembangan potensi ekonomi daerah (Sjafrizal, 2008).

Teori basis ekonomi mendasarkan pandangannya bahwa laju pertumbuhan ekonomi suatu wilayah ditentukan oleh besarnya peningkatan ekspor dari wilayah tersebut. Perekonomian regional dapat dibagi menjadi dua sektor, yaitu kegiatan basis dan bukan basis. Kegiatan basis adalah mengekspor barang dan jasa ke tempat-tempat di luar batas-batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan. Sedangkan kegiatan bukan basis adalah kegiatan yang tidak mengekspor, yakni hanya kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan di dalam daerah itu sendiri (Tarigan, 2002). Dalam mengembangkan ekonomi lokal terdapat komponen-komponen yang harus diperhatikan antara lain yaitu :

- a. Kelompok sasaran;
- b. Faktor lokasi;
- c. Kesinergian dan focus kebijakan;
- d. Pembangunan berkelanjutan;
- e. Tata pemerintahan; dan
- f. Proses manajemen.

Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) dapat di definisikan sebagai proses dimana kemitraan antara pemerintah daerah, kelompok berbasis masyarakat dan sektor swasta yang didirikan untuk mengelola sumber daya yang ada untuk menciptakan lapangan kerja dan mendorong perekonomian yang ada dengan baik pada suatu wilayah tertentu. Hal ini menekankan pada pengendalian lokal, dengan

menggunakan potensi manusia lokal, kelembagaan dan kemampuan fisik. Pembangunan ekonomi lokal memiliki inisiatif memobilisasi pelaku, organisasi, dan sumber daya, mengembangkan kelembagaan baru dan sistem lokal melalui dialog dan tindakan strategis (Helmsing, 2001).

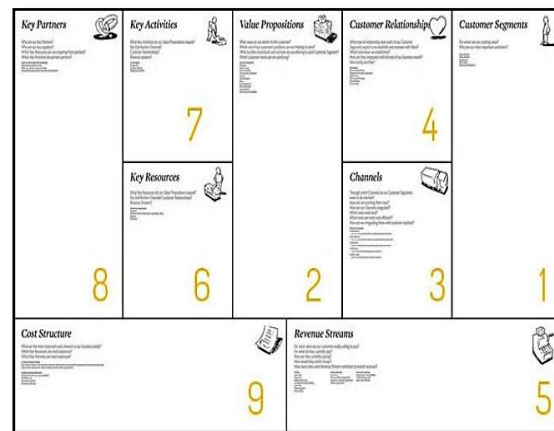
3. Bisnis Model Canvas

Dalam pengertian mendasar model bisnis adalah suatu metode dalam melakukan bisnis yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk dapat mempertahankan bisnisnya dan dapat menghasilkan keuntungan atau pendapatan. Bisnis Model adalah hipotesis tentang bagaimana perusahaan menghasilkan uang dalam jangka panjang, apa yang perusahaan akan jual, dan kepada siapa, bagaimana perusahaan akan mengumpulkan pendapatan, teknologi apa yang akan digunakan, kapan perusahaan akan bergantung kepada mitra bisnisnya, serta bagaimana dengan biayanya Eisenmann (2002, p.12).

Model bisnis kanvas adalah sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi atau perusahaan menciptakan, menyerahkan, dan menangkap nilai. Pada saat ini, tidak ada kepastian mengenai konsep model bisnis, maka dari itu konsep model bisnis kanvas merupakan konsep yang dapat menjadi bahasa bersama yang memungkinkan untuk menggambarkan dan memanipulasi model bisnis untuk membuat alternatif kebijakan strategi yang baru. Model bisnis kanvas digambarkan melalui sembilan blok bangunan dasar yang menunjukkan

logika bagaimana sebuah perusahaan bermaksud untuk menghasilkan uang (Osterwalder dan Pigneur, 2010). Kesembilan blok bangunan dasar yang digunakan untuk penggambaran model bisnis kanvas adalah:

- Customer Segments* (Segmen pelanggan);
- Value Propositions* (Proporsi Nilai);
- Channels* (Saluran);
- Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan);
- Revenue Streams* (Arus Pendapatan);
- Key Resources* (Sumber Daya Utama);
- Key Activities* (Aktivitas Kunci);
- Key Partnership* (Kemitraan Utama); dan
- Cost Structure* (Struktur Biaya).



Gambar 1. Skema Bisnis Model Canvas

4. Teori Lokasi Industri

Teori lokasi industri yaitu penentuan lokasi industri yang ditempatkan di tempat-tempat yang memiliki resiko biaya atau biayanya paling murah atau minimal (*least cost location*) yaitu tempat dimana total biaya transportasi dan tenaga kerja penjumlahan keduanya minimum, tempat dimana total biaya transportasi dan tenaga kerja yang minimum yang

cenderung identik dengan tingkat keuntungan yang maksimum, (*Alfred Weber*). Prinsip tersebut didasarkan pada enam asumsi bersifat prakondisi, yaitu :

1. Wilayah bersifat homogen dalam hal topografi, iklim dan penduduknya (keadaan penduduk yang dimaksud menyangkut jumlah dan kualitas SDM);
2. Ketersediaan sumber daya bahan mentah;
3. Upah tenaga kerja;
4. Biaya pengangkutan bahan mentah ke lokasi pabrik (biaya sangat ditentukan oleh bobot bahan mentah dan lokasi bahan mentah);
5. Persaingan antar kegiatan industri; dan
6. Manusia berpikir secara rasional.

Selain faktor-faktor utama atau regional tersebut terdapat juga faktor aglomerasi/deglomerasi yang berkaitan dengan penempatan lokais industri, aglomerasi adalah faktor-faktor yang membuat terjadinya pemusatan industri pada lokasi tertentu, sedangkan deglomerasi adalah faktor-faktor yang menyebabkan pabrik/industri meninggalkan lokasi tertentu. Untuk menentukan lokasi terbaik yang berhubungan dengan bahan mentah, pasar dan lokasi pengolahan berkaitan dengan *location triangle* (segitiga lokasi) dimana segitiga lokasi ini akan menentukan lokasi terbaik untuk industri atau pabrik.



Gambar 2. Segitiga Lokasi

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hubungan Bisnis Model dan Ekonomi Lokal

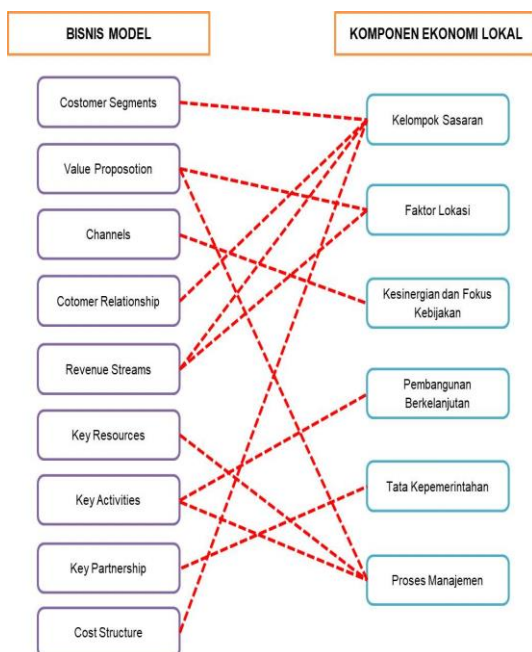
Bisnis model dengan ekonomi lokal sangat berkaitan satu dengan yang lainnya, karena dengan variabel elemen model bisnis maka ekonomi lokal kayu putih dapat berkembang dan menjadi produk bisnis yang mampu bersaing. Ekonomi lokal ini berupa perhutanan kayu putih yang merupakan salah satu sumber daya alam yang terdapat di Kecamatan Namlea dan dimanfaatkan masyarakat sebagai sumber mata pencaharian, masyarakat dapat memanfaatkan daun-daun kayu putih untuk diolah menjadi produk minyak kayu putih yang memiliki nilai jual.

Adanya sumber daya lokal ini masyarakat akan memperoleh pendapatan terutama bagi penyuling kayu putih yang telah memiliki ketel sendiri, karena jika ketel disewakan ke penyuling yang tidak memiliki ketel untuk melakukan proses penyulingan, maka pemilik ketel akan melakukan kerjasama dengan pemilik ketel, dengan begitu pemilik ketel akan memperoleh keuntungan atau adanya arus pendapatan yang masuk bagi ketel kayu putih.

Luas lahan kayu putih yang dimanfaatkan oleh ketel yaitu memiliki luas 80 Ha yang merupakan lahan milik keluarga Fam Wanebo, tetapi untuk mengambil dau kayu putih tidak dapat memanfaatkan lahan tersebut dalam satu waktu pengambilan. Penyuling akan mengambil daun secara bergantian setiap tempatnya, karena harus melihat kondisi cuaca, lokasi, dan kulitas daun apakah sudah dapat di ambil atau belum, hal tersebut dilakukan bertujuan untuk mendapatkan kualitas BD yang baik dari hasil proses penyulingan yang dilakukan. Setiap penyuling yang mengambil daun kayu putih biasanya akan memperoleh hasil yang berbeda-beda, penyuling individu dalam 1 (satu) minggu dapat menghasilkan 10-13 karung daun kayu putih dengan ukuran

karung 100 kg, sedangkan penyuling kelompok jika seluruhnya melakukan pengguguran daun maka dapat menghasilkan daun yang lebih banyak bisa sampai 60 karung.

Bisnis model berkaitan dengan ekonomi lokal dilihat dari komponen ekonomi lokal dalam pengembangannya terdapat sasaran dan proses manajemen, sasaran yang terdapat pada ekonomi lokal ini berkaitan dengan segmen pelanggan bisnis model dari keterkaitan segmen pelanggan yang di dapat maka dapat diketahui sasaran yang dituju dalam upaya mengembangkan ekonomi lokal kayu putih ini. Sedangkan untuk proses manajemen berpengaruh terhadap sumber daya utama pengolahan produk minyak kayu putih mulai dari proses monitoring terhadap hasil pengolahan, evaluasi terhadap hasil yang telah di dapatkan dan perencanaan untuk dapat terus mengelola hasil kayu putih secara produktif, dari proses manajemen ini maka berkaitan dengan *key activities* penyuling kayu putih tersebut.



Gambar 3. Bagan Keterkaitan Bisnis Model dan Ekonomi Lokal

Berdasarkan hasil analisis pola hubungan yang telah dilakukan maka dapat dijabarkan mengenai rekayasa rencana yang dilakukan untuk dapat

mengembangkan produk minyak kayu putih asli Kecamatan Namlea dikenal oleh pasar luar daerah, adapun hasil rekayasa rencana produk berdasarkan 9 (sembilan) blok elemen bisnis model antara lain yaitu :

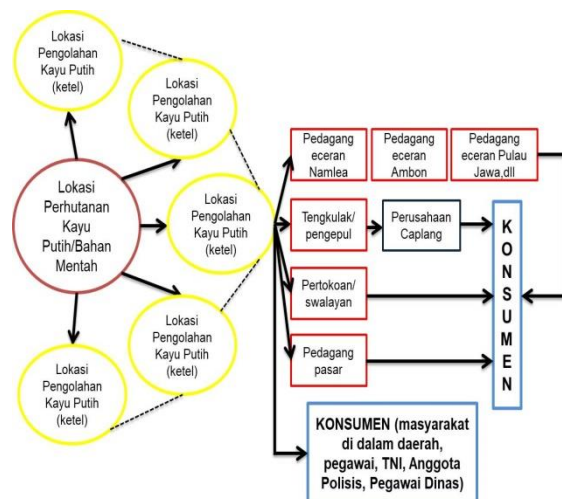
1. **Costomers Segment**, industri pengolahan minyak kayu putih ini dapat mengembangkan segmen pelanggannya kepada masyarakat di luar Kepulauan Maluku, dan terjun langsung ke pedagang pasar/pertokoan sehingga kalangan masyarakat luar baik yang usia muda maupun tua dapat mengkonsumsi produk minyak kayu putih sebagai produk olahan tradisional.
2. **Value Proposition**, industri pengolahan kayu putih sebaiknya meningkatkan nilai-nilai yang dihasilkan oleh produknya salah satunya yaitu dengan menambah ukuran kemasan yang lebih banyak dan menarik mulai dari ukuran kecil hingga sedang agar lebih praktis hingga mudah untuk dibawa misalnya dengan ukuran kemasan 75ml, 100ml, dan 150ml, memberikan logo (logo ketel dan halal), merek serta *packaging* kemasan yang lebih menarik sehingga produk minyak kayu putih dapat terlihat seperti oleh-oleh. Membuat sertifikat kemurnian produk yang disimpan di ketel dan juga pertokoan pada setiap wilayahnya agar pelanggan percaya dan dapat memastikan bahwa produk minyak kayu putih benar memiliki kemurnian 100 % tanpa campuran dari bahan lain.
3. **Channels**, dapat mengembangkan jangkauan pasar lebih luas melalui *channels* dan kemitraan, menambah media partner serta media promosi baik melalui informasi informasi

cetak maupun online (media sosial). Melalui kemitraan yaitu dengan menitipkan sendiri produk yang dihasilkan oleh penyuling kayu putih ke swalayan, bazar, pameran serta pasar-pasar tradisional tanpa harus melibatkan tengkulak.

4. **Customer Relationship**, industri pengolahan minyak kayu putih ini harus selalu tetap dijaga dengan pelanggan-pelanggan yang ada, selalu memberikan komunikasi yang baik serta dapat berinteraksi dengan pelanggan mengenai nilai dari produk tersebut baik kritik maupun saran sehingga produsen dapat memperbaiki lagi produk yang dihasilkan.
5. **Revenue Stream**, adanya penambahan variasi kemasan produk minyak kayu putih maka dapat menambah sumber pendapatan, hal ini dapat dilakukan agar mampu menarik minat dari pelanggan untuk membeli produk sesuai kebutuhan dan keinginannya. Menambah *channels* yang lebih banyak maka akan menghasilkan pelanggan semakin banyak dan bervariasi sehingga pendapatan akan bertambah.
6. **Key Resources**, untuk mengembangkan produk minyak kayu putih, dengan memperbaiki nilai melalui penambahan kemasan, pembuatan logo, merek dan keamanan kemasan sesuai dengan kebutuhan serta dapat menambah pekerja yang bertugas untuk proses pengemasan dan pengiriman barang pesanan.
7. **Key Activities**, membuat atau melakukan inovasi dan kreativitas baru secara bertahap pada setiap waktunya dengan

tetap menjaga kemurnian dari produk sehingga produk dapat tetap berkembang.

8. **Key Partnership**, membangun mitra baru dengan pemilik lahan bahan baku utama terutama pemilik lahan yang memiliki bahan baku diperbukitan, sehingga penyuling dapat memperoleh daun dengan kualitas baik dan menghasilkan BD No.1.
9. **Cost Structure**, melakukan peminjaman modal ke bank atau koperasi usaha untuk memperoleh modal tambahan sehingga dapat mengembangkan produksi minyak kayu putih lebih banyak, lebih menarik dan dapat memperoleh keuntungan.



Gambar 4. Model Sistem Pemasaran Minyak Kayu Putih Baru

D. Kesimpulan

Dari hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa poin yang menjadi tujuan utama dalam kajian yang dilakukan, yaitu :

1. Bisnis model kayu putih yang menggambarkan organisasi bisnis dalam proses pengelolaan dan pemasaran produk melalui 9 blok bisnis model yang saling keterkaitan dan berhubungan dengan komponen ekonomi

- lokal, karena untuk dapat menerapkan konsep bisnis model dalam mendukung ekonomi lokal maka keseluruhan elemen dan komponen yang ada dapat mendukung ekonomi lokal tersebut untuk dapat berkembang. dari pembentukan hasil analisis hubungan tersebut dapat diketahui bahwa *key resources, key activities, revenue stream dan costomer segment* harus dikembangkan dengan baik melalui berbagai inovasi dan kreativitas yang harus dilakukan sehingga dapat memberikan *value* terhadap ekonomi lokal minyak kayu putih.
2. Berdasarkan hasil *revenue stream* (arus pendapatan) diperoleh PDRB untuk sektor perhutanan minyak kayu putih yaitu sebesar Rp 2.106.000, dari jumlah tersebut terlihat bahwa pendapatan yang disalurkan ke PDRB melalui sektor perhutanan masih sangat kecil dibandingkan dengan nilai produksi yang diterima dan investasi yang di dapat, sehingga diperlukannya pendapatan yang besar dengan cara terus menambah pelanggan, saluran dan memperbaiki nilai kemasan sehingga nilai jual semakin tinggi maka arus pendapatan akan beragam dan dapat melebihi dari jumlah PDRB keseluruhan pada sektor pengolahan pertanian, kehutanan dan perikanan.
 3. Melalui bisnis model tersebut maka dapat diketahui bahwa setiap blok bisnis model dapat menerapkan strategi untuk masa mendatang dengan menambah pelanggan yang dituju hingga ke luar daerah baik kalangan usia muda maupun tua, melakukan

pendistribusian langsung ke pedagang eceran / pasar / swalayan. Menambah variasi kemasan botol minyak kayu putih, membuat keamanan kemasan sehingga tetap terjaga, hal tersebut akan menambah nilai jual dan keuntungan.

E. Saran

Saran yang dituju dari hasil penelitian ini antara lain yaitu :

1. Saran untuk pemerintah
 - a. Penetapan status kepemilikan lahan kehutanan kayu putih, sehingga tidak dijadikan hak milik oleh masyarakat bahkan warga negara asing sehingga akan berpengaruh terhadap proses pengelolaan sumber daya dan pemanfaatan untuk terus mengembangkan ekonomi lokal yang ada.
 - b. Pemberian modal kepada penyuling atau dengan membangun rumah-rumah ketel di beberapa titik lokasi bahan mentah sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.
 - c. Pembangunan jaringan jalan lokal ke aras kawasan perhutanan kayu putih baik yang menuju ke kawasan perbukitan maupun di kawasan dataran pedalaman, sehingga dengan pembangunan jalan tersebut dapat mudah untuk menjangkau ke lokasi bahan mentah dengan cepat.
2. Saran untuk pengelola
 - a. Dibuatnya design kemasan yang baik dengan memberikan merk ketel sehingga proporsi nilai dapat memberikan nilai tambah pada penjualan terhadap pelanggan

- b. Pemasaran produk minyak kayu putih di buat lebih meluas ke luar daerah dengan menambah *link* melalui masyarakat luar atau dengan melakukan pemasaran secara *online* melalui media sosial sehingga pelanggan dapat bertambah dan produk dapat berkembang ke wilayah lain.
3. Saran untuk peneliti lain
Hendaknya studi ini menjadi studi lanjutan mengenai pengembangan ekonomi lokal dengan mendetailkan sistem pemasaran dan membuat pemasaran yang sesuai untuk pengembangan minyak kayu putih.

Daftar Pustaka

- Anonim (2017), *Tinjauan Pustaka Industri Kecil Menengah*, diunduh melalui <http://e-journal.uajy.ac.id/2601/3/2EP16333.pdf>. Bandung.
- Anonim (2014), *Tinjauan Pustaka Model Bisnis Canvas*, diunduh melalui https://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/BAB%202_2014_0071.pdf. Bandung.
- Bappeda Kabupaten Buru, (2015), *Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Buru Tahun 2008-2028*. Kabupaten Buru
- Kasali Rhenald, (2017). *Distruption*, Cetakan ke-6 November 2017, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Osterwalder Alexander & Yves Pigneur, (2017). *Business Model Generation*, Cetakan ke-12, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Undang-Undang No. 32 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah.