

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI
LIDAH BUAYA
(Studi Kasus: Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama di Kelurahan
Sidomulyo Barat Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru)**

**AGROINDUSTRY BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES
OF ALOE VERA
(case study : Agroindustrial Of Aloe Vera Duta Purnama In District
Sidomulyo Barat Tampan Pekanbaru City)**

Sakinah Rahmadhani¹, Suardi Tarumun², Eliza²
Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau
Sakinah.Ozil11@gmail.com, 0852 658 885 835

ABSTRACT

The purposes of this research are to analyze net income, efficiency and BEP (Break Even Point) of agro-industrial business of Aloe vera of Duta Purnama and to draft the development strategy that can be applied to this agro-industrial business. The data used in this research are primary data and secondary data. The data analysis method used in this research are basic business analysis by counting the income, profit, efficiency (RCR), BEP unit, BEP income, SWOT analysis and AHP (analytic hierarchy process). Seen from the value of profit, Duta Purnama, the agro-industrial business, has a very promising prospect. It can be known from the result of the research that the RCR values of *Nata De Aloe* and Duta Purnama's cracker business are respectively 1.86 and 1.43. The first main strategy and can be applied to develop the business by using AHP is maintaining the competitive price of products.

Keywords: Income, Efficiency (RCR), Strategy, SWOT Analysis and AHP.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional (Soekartawi, 2005), karena merupakan sektor yang memberikan lapangan kerja yang luas bagi rakyat, sehingga sektor pertanian ini dapat disebut sebagai penunjang ekonomi kerakyatan.

Ekonomi kerakyatan harus mendapat tempat dan perhatian yang baik. Tetapi tempat dan perhatian saja tidaklah cukup, yang diperlukan adalah bentuk tindakan yang nyata dari perhatian tersebut. Sistem ekonomi kerakyatan harus memberi

kesempatan yang seluas-luasnya kepada usaha rakyat. Karena itu, untuk mengembangkan ekonomi rakyat, usaha industri rumah tangga (*home industry*) harus dikembangkan (Yasin, 2002).

Salah satu usaha agroindustri rumah tangga yang mulai diminati oleh masyarakat Indonesia adalah lidah buaya. (*Aloe vera (L.) Webb.*) Lidah buaya memiliki nutrisi lengkap yang memiliki fungsi sebagai antioksidan. Hal itu menunjukkan bahwa lidah buaya memiliki permintaan yang tinggi. Lidah buaya merupakan tanaman yang telah lama dikenal di Indonesia karena

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian UR
2. Dosen Fakultas Pertanian UR

kegunaannya sebagai tanaman obat untuk aneka penyakit (Suisnaya, 2009).

Kemudian lidah buaya saat ini banyak dicari orang sebagai konsumsi sehari-hari. Karena itu potensi untuk mengembangkan tanaman lidah buaya sebagai bahan baku industri di negara maju berupa makanan dan minuman. Tujuan ekspor terbesar lidah buaya adalah Jepang, karena Jepang membutuhkan lidah buaya perbulannya sebesar 300 ton (Jurnal Asia, 2013).

Di Pekanbaru terdapat usaha agroindustri lidah buaya yaitu Duta Purnama. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2004. Kemudian usaha ini memproduksi dua produk yaitu *nata de aloe* dan kerupuk lidah buaya. Usaha lidah buaya Duta Purnama ini merupakan salah satu *home industry* yang mampu bersaing dipasaran.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama (penerimaan, pendapatan bersih, efisien dan BEP) dan menyusun strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada usaha agroindustri lidah buaya Duta purnama.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan terhitung bulan Juni 2013 sampai dengan bulan Oktober 2013. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data skunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan pengrajin usaha agroindustri Duta Purnama dengan menggunakan kuisisioner yang telah disediakan. Data sekunder bersumber dari pemilik usaha agroindustri, instansi terkait, jurnal buku pendukung penelitian dan literatur yang lainnya.

Untuk menghitung penerimaan pengusaha agroindustri lidah buaya digunakan rumus (Soekartawi, 2005):

$$TR = Y \cdot Py$$

Dimana:

TR = Pendapatan kotor.

Y = Jumlah produksi (kemasan/bulan).

Py = Harga produksi (Rp/kemasan).

Untuk menghitung pendapatan bersih pada analisis ekonomi Agroindustri lidah buaya digunakan rumus: (Soekartawi, 2005).

$$\Pi = TR - TC$$

$$\Pi = Y \cdot Py - (TVC + TFC)$$

Keterangan:

Π = Pendapatan bersih agroindustri (Rp/bulan).

Y = Jumlah produksi (kemasan/bulan).

P = Harga produksi agroindustri lidah buaya (Rp/kemasan)

TVC = Jumlah penggunaan biaya variable (Rp/bulan)

TFC = Jumlah penggunaan biaya tetap yang digunakan (Rp/bulan).

Untuk menghitung penyusutan peralatan digunakan metode garis lurus (Stright Line Method).

$$P = \frac{B - S}{N}$$

Keterangan:

P = Nilai penyusutan (Rp/bulan).

B = Nilai beli alat (Rp/bulan).

S = Nilai sisa (20% dari nilai beli (Rp/bulan).

N = Umur ekonomis aset.

Untuk menghitung efisiensi usaha agroindustri lidah buaya dilakukan dengan analisis Return Cost Ratio (RCR):

$$RCR = TR / TC$$

Keterangan :

RCR = Return Cost Ratio (%).

TR = Total penerimaan (Rp/ bulan).

TC = Total biaya produksi (Rp/bulan).

Dengan kriteria sebagai berikut:

- RCR >1= Setiap Rp.1 yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan dari satu rupiah, berarti agroindustri menguntungkan dan layak untuk diteruskan.
- RCR=1= Setiap Rp.1 yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan satu rupiah, berarti agroindustri berada pada titik impas (balik modal).
- RCR<1 = Setiap Rp.1 yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan kecil dari 1, berarti agroindustri mengalami kerugian dan tidak layak untuk diteruskan.

Menurut Firdaus (2008), rumus titik impas penerimaan atas dasar unit produksi adalah sebagai berikut :

$$BEP \text{ Penerimaan } (Q) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Keterangan :

BEP penerimaan (Q) = Nilai impas unit produksi

TFC = Biaya tetap.

P = Harga per unit.

AVC = Biaya variabel rata-rata.

Perhitungan BEP atas dasar unit rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$BEP \text{ penerimaan } (Rp) = \frac{TFC}{1 - AVC/P}$$

Keterangan :

BEP penerimaan (Rp) = Nilai impas penerimaan

TFC = Biaya tetap.

AVC = Biaya variabel rata-rata.

P = Harga per unit.

Analisis SWOT membantu dalam penyusunan suatu strategi dengan mengkombinasikan aspek-aspek kekuatan dan kelemahan dalam faktor internal dan dengan aspek-aspek peluang dan ancaman pada faktor eksternal.

Tabel 1. Matrks SWOT

Faktor Intern	STRENGTHS (S) Faktor-faktor kekuatan suatu organisasi	WEAKNESSES (W) Faktor-faktor kelemahan suatu organisasi
Faktor Ekstern	OPPORTUNITIES (O) Faktor-faktor peluang suatu organisasi	STRATEGI W-O Peluang eksternal terbuka tetapi ada kelemahan pada internal
	THREATS (T) Faktor-faktor ancaman suatu organisasi	STRATEGI S-T Ada ancaman eksternal, namun secara internal ada kekuatan
		STRATEGI W-T Berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti 2001

Setelah dilakukan analisis SWOT maka diteruskan dengan menggunakan analisis A'WOT yaitu penggabungan antara analisis AHP (*Analytic Hierarchy Process*) dan

analisis SWOT (*Strengths–Weaknesses–Opportunities–Threats*).

Penentuan faktor-faktor dari setiap komponen SWOT dan pembobotan diperoleh dari hasil wawancara dengan responden expert. Dan yang menjadi expert dalam penelitian ini adalah 1 pengrajin usaha, 2 tenaga kerja, 2 orang konsumen, sehingga yang menjadi expert nya adalah sebanyak 5 orang Expert.

Langkah-langkah analisis A'WOT ini adalah sebagai berikut :

1. Menyusun matriks SWOT ini terdiri dari empat kuadran yaitu kekuatan dan kelemahan yang merujuk pada situasi lingkungan internal. Kuadran peluang dan ancaman merujuk pada situasi lingkungan eksternal.
2. Menyusun struktur hierarki berdasarkan matriks SWOT yang diawali dengan tujuan, kriteria, faktor dan empat tipe strategi.
3. Berdasarkan matriks SWOT inilah dilakukan perbandingan berpasangan (horizontal) menggunakan analisis AHP sehingga diperoleh keputusan alternatif yang diprioritaskan. Alat bantu untuk perbandingan digunakan software *Expert Choice*.
4. Membuat Matriks Perbandingan Antara Komparasi Berpasangan.
5. Membuat Skala Nilai Perbandingan Berpasangan.

Nilai yang terisi pada matriks perbandingan model AHP menunjukkan nilai kepentingan relatif suatu elemen lain dengan melihat faktor pembandingnya. (Dermawan, 2005).

6. Pengambilan Keputusan.

Tingkat konsistensi perlu diperhatikan dalam pengambilan

keputusan. AHP mengukur konsistensi menyeluruh dari berbagai pertimbangan melalui suatu rasio. Nilai rasio konsistensi paling tinggi 0,10, jika lebih maka pertimbangan yang telah dilakukan perlu diperbaiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

Sejarah Singkat Usaha Agroindustri Duta Purnama

Usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama didirikan oleh Bapak Fachri pada tahun 2004 yang berlokasi di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Usaha ini merupakan salah satu usaha agroindustri rumah tangga yang bergerak dibidang pengolahan *nata de aloe* dan kerupuk lidah buaya.

Seiring berjalannya waktu pengusaha menjual *nata de aloe* ke Pasar Tradisional. Kemudian dijual ke Toko Cik Puan, Toko Roti Hoya dan Pasar Buah Pekanbaru.

Profil Pengusaha

Kareteristik tersebut dapat dilihat dari umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman berusaha.

Tabel 2. Identitas Anggota Keluarga Pengusaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

Hubungan Keluarga	Umur (Th)	Pendidikan	Pekerjaan
Suami	47	D3	Wirausaha
Istri	36	D3	-
Anak	12	SMP	Pelajar
Anak	9	SD	Pelajar
Anak	8	SD	Pelajar
Anak	2		

Pada Tabel 2 dapat kita lihat bahwa umur pengusaha Duta Purnama adalah 47 tahun, dilihat dari

segi umur pengusaha termasuk dalam angkatan kerja produktif. Sesuai dengan pendapat Sukirno (2006), bahwa usia produktif kisaran usia 15-59 tahun. Dengan usia pengusaha yang produktif, maka pengusaha dapat secara langsung berperan aktif dalam kegiatan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama

Kemudian pendidikan berdasarkan sampel yang diambil tingkat pendidikan pengusaha yaitu sampai D3. Selanjutnya jumlah anggota keluarga sampel meliputi istri dan 4 anak. Kemudian pengalaman yang dimiliki pengusaha yaitu 9 tahun.

Faktor-Faktor Produksi Modal

Menurut Sukirno (2006), pengertian modal terdapat 2 aspek yaitu, (1) adalah benda-benda yang digunakan untuk memproses dan memproduksi berbagai jenis barang; (2) dana yang digunakan untuk investasi di sektor keuangan.

Pada usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama yang sudah berdiri dari tahun 2004. Modal yang digunakan untuk menjalankan usaha tersebut bersumber dari pengusaha sendiri.

Tenaga Kerja

Setiap kegiatan produksi di dalam agroindustri, mulai dari industri kecil, industri besar sampai industri rumah tangga tidak terlepas dari penggunaan faktor produksi tenaga kerja. Tenaga kerja bukan saja menghasilkan barang dan jasa, jumlahnya, tetapi juga kualitasnya.

Tabel 3. Identitas Tenaga Kerja Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

Hubungan keluarga	Umur (tahun)	Pendidikan
Kakak	49	SMA
Adik	40	SMA
Adik	36	SMP

Sumber : Data Primer, olahan 2013

Dari Tabel 3 dapat dijelaskan pendidikan tenaga kerja cukup tinggi dan usianya masih tergolong produktif, sehingga dapat membantu untuk mengembangkan usaha tersebut. Walaupun begitu pengusaha sedikit kesulitan saat proses pengolahan, karena tenaga kerja yang tersedia tidak begitu paham dengan takaran rasa *nata de aloe* dan kerupuk lidah buaya. Sehingga pengusaha harus sedikit membantu tenaga kerja pada proses produksi. Namun begitu menurut pengusaha tenaga kerja yang ada sekarang cukup tersedia dalam menjalankan usahanya.

Bahan Baku

Didalam memproduksi agroindustri lidah buaya, usaha tersebut menyediakan lidah buaya setiap bulannya sebesar 176 kg. Sedangkan dalam satu bulan pengusaha membutuhkan 176 kg lidah buaya dengan harga pasar sebesar Rp. 3.500 per kg. Jadi biaya bahan baku lidah buaya untuk pembuatan *nata de aloe* dan kerupuk lidah buaya yang dikeluarkan per bulan adalah sebesar Rp. 512.000.

Bahan Penunjang

Bahan penunjang untuk produk *nata de aloe* berupa gula, esence, air galon, plastik, gas dan isolasi. Sedangkan untuk bahan penunjang kerupuk lidah buaya adalah telur, garam, gula

merah,minyak goreng, plastik, gas dan tepung terigu.

Proses Produksi

Proses produksi untuk usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama rutin untuk dilakukan, dimana proses produksi rutin 12 hari dalam sebulan. Dalam seminggu usaha ini melakukan proses produksi selama 3 hari, tetapi waktu proses produksi *nata de aloe* dan kerupuk lidah buaya berbeda.

Proses produksi untuk membuat nata de aloe yang dilakukan pada usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama adalah sebagai berikut:

- a. Penyortiran lidah buaya
- b. Pengupasan atau pembersihan dari kulit lidah buaya
- c. Pencucian lidah buaya
- d. Pemotongan
- e. Perebusan
- f. Pendinginan
- g. Pengemasan

Proses produksi untuk membuat kerupuk lidah buaya yang dilakukan pada usaha agroindustri kerupuk lidah buaya Duta Purnama adalah sebagai berikut:

- a. Penyortiran
- b. Pembersihan
- c. Penggilingan kulit lidah buaya
- d. Perebusan
- e. Pemplenderan kulit lidah buaya
- f. Pengadukkan adonan
- g. Pengeringan
- h. Pemotongan
- i. Penggorengan
- j. Pengemasan

Analisis Usaha

Biaya Produksi

Besar kecilnya biaya produksi tergantung pada jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk. Biaya-

biaya ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan perubahan jumlah produksi dari pengolahan agroindustri lidah buaya. Adapun yang termasuk dalam biaya variabel pada usaha ini adalah bahan baku dan bahan penunjang.

Tabel 4. Biaya Variabel Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama Per Bulan

Uraian	Nata de aloe (Rp)	Kerupuk(Rp)
Bahan baku	400.000	112.000
Bahan penunjang	726.000	330.000
TOTAL	1.126.000	442.000

Sumber : Data Olahan, 2013

Pada Tabel dapat dilihat biaya variabel agroindustri Duta Purnama pada bulan Juli tahun 2013 untuk *nata de aloe* sebesar Rp.1.126.000. Besar biaya tersebut adalah terdiri dari bahan baku sebesar Rp 400.000, bahan baku lidah buaya diperoleh oleh pengusaha dari petani lidah buaya yang terdapat di Kecamatan Rumbai Pesisir dan Kecamatan Siak Hulu. Untuk biaya bahan penunjang *nata de aloe* sebesar Rp 726.000 per bulan.

Kemudian untuk biaya variabel agroindustri kerupuk lidah buaya adalah sebesar Rp 442.000. Biaya variabel kerupuk lidah buaya ini terdiri dari bahan baku tepung kanji sebesar Rp 104.000 dan kulit lidah buaya sebesar Rp 8.000. Untuk biaya bahan penunjang kerupuk lidah buaya sebesar Rp 330.000.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak tergantung pada perubahan jumlah produksi pengolahan agroindustri lidah buaya.

Tabel 5. Biaya Tetap Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama Per Bulan

Uraian	Nata de aloe (Rp)	Kerupuk (Rp)
Penyusutan alat	22.467	96.933
Sewa rak toko	200.000	200.000
Biaya konsumsi	192.000	96.000
Biaya Transportasi	120.000	60.000
Biaya TKDK	1.000.000	500.00
TOTAL	1.534.467	952.933

Sumber : Data Olahan, 2013

Dari Tabel 5 diketahui bahwa biaya tetap untuk agroindustri *nata de aloe* adalah sebesar Rp.1.534.467. Dimana biaya tersebut terdiri dari biaya penyusutan alat Rp.22.467 per bulan, sedangkan penyusutan alat untuk per proses produksi adalah sebesar Rp.2.808.

Untuk biaya sewa rak toko Rp 200.000, biaya tersebut untuk *nata de laoe* yang dipasarkan atau dijual di Pasar Buah dan Pasar Tradisional Arengka. Untuk Pasar Buah Pekanbaru pengusaha mengeluarkan biaya sebesar Rp 200.00 per bulan untuk sewa rak, sedangkan Pasar Tradisional. Biaya konsumsi untuk *nata de aloe* Rp 192.000 per bulan dan per proses produksi biaya konsumsi sebesar Rp 24.000. Kemudian biaya transportasi untuk *nata de aloe* sebesar Rp 120.000 perbulan. Setiap per proses pengusaha mengeluarkan biaya transportasi sebesar Rp 15.000. Kemudian biaya TKDK untuk agroindustri *nata de aloe* sebesar Rp 1.000.0000 per bulan.

Sedangkan untuk biaya tetap agroindustri kerupuk lidah buaya adalah sebesar Rp 952.933. Dimana besar biaya tetap agroindustri kerupuk lidah buaya adalah terdiri dari biaya penyusutan alat adalah sebesar Rp 96.933, per bulan, sedangkan untuk biaya penyusutan alat per produksi adalah sebesar Rp 24.233. Untuk biaya sewa rak toko adalah sebesar Rp 200.000, Selanjutnya biaya konsumsi untuk kerupuk lidah buaya adalah sebesar Rp 96.000 per bulan dan untuk per proses produksi biaya konsumsi sebesar Rp 24.000. Kemudian biaya transportasi untuk kerupuk lidah buaya sebesar Rp 60.000 per bulan. Kemudian biaya TKDK untuk agroindustri kerupuk lidah buaya adalah sebesar Rp 500.000 per bulan.

Penerimaan

Tujuan dari usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya sesuai dengan tujuan yang telah diinginkan. Penerimaan dapat diperoleh dengan jumlah produksi dikali dengan harga/unit.

Tabel 6. Penerimaan Usaha

Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama			
Jenis produk	Jumlah	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
Nata de aloe	380	13.000	4.940.000
Kerupuk	200	10.000	2.000.000

Sumber : Data Olahan, 2013

Dari Tabel 6 diketahui Jumlah produksi *nata de aloe* sebesar 380 bungkus dan kerupuk lidah buaya 200 bungkus diperoleh dari rata-rata jumlah produksi yang dihasilkan dari pengusaha tiap bulannya dengan harga jual per bungkus yaitu Rp 13.000 untuk *nata de aloe* dan kerupuk sebesar Rp

10.000. Sehingga pengusaha memperoleh penerimaan untuk *nata de aloe* yaitu Rp 4.940.000,- dan untuk kerupuk lidah buaya penerimaannya sebesar Rp 2.000.000,-.

Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih adalah upah yang diterima yang diterima pengusaha setelah penerimaan dikurangi dengan biaya produksi.

Tabel 7. Pendapatan Bersih Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

Jenis Produk	Biaya Produksi (Rp)	Penerimaan (Rp)	Pendapatan Bersih (Rp)
Nata de aloe	2.660.467	4.940.000	2.279.533
Kerupuk	1.394.933	2.000.000	605.067

Sumber : Data Olahan, 2013

Pada Tabel 7 diketahui bahwa untuk pendapatan bersih terbesar adalah pada produk *nata de aloe* sebesar Rp 2.279.533, sehingga usaha agroindustri *nata de aloe* menguntungkan. Untuk pendapatan bersih terkecil adalah pada produk kerupuk lidah buaya pendapatan bersihnya berjumlah Rp.605.066.

Efisiensi (RCR)

Efisiensi agroindustri *nata de aloe* adalah berjumlah 1,86. Artinya setiap Rp.1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan Rp.186. Angka 1,86 menunjukkan bahwa $RCR > 1$, hal ini berarti usaha *nata de aloe* yang dilakukan oleh pengusaha layak untuk dikembangkan dan sudah menguntungkan.

Untuk agroindustri kerupuk lidah buaya adalah berjumlah 1,43. Artinya setiap Rp.1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan

penerimaan Rp.143. Dengan demikian angka 1,43 menunjukkan bahwa $RCR > 1$, hal ini berarti usaha kerupuk lidah buaya pengusaha layak.

Titik Impas Penerimaan

Analisis titik impas (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Firdaus, 2008).

Tabel 8. Titik Impas Usaha Agroindustri Nata de Aloe Duta Purnama

Uraian	Jumlah/Bulan (Rp)
Biaya Tetap	1.534.467
Biaya Variabel	1.126.000
Harga Jual	13.000
Jumlah Produksi (bungkus)	380
Penerimaan	4.940.000
BEP (Unit)	118
BEP (Rp)	1.534.494

Sumber : Data Olahan, 2013

Perhitungan titik impas (BEP) dalam unit menunjukkan bahwa produksi minimal agar tidak mengalami kerugian atau titik impas terjadi pada saat pengusaha memproduksi 118 bungkus tiap bulannya. Sedangkan perhitungan titik impas (BEP) dalam penerimaan adalah sebesar Rp 1.534.494. Artinya usaha *nata de aloe* menguntungkan.

Tabel 9. Titik Impas Usaha Agroindustri Kerupuk Lidah Buaya Duta Purnama

Uraian	Jumlah/Bulan (Rp)
Biaya Tetap	952.933
Biaya Variabel	442.000
Harga Jual	10.000
Jumlah Produksi (bungkus)	200
Penerimaan	2.000.000
BEP (Unit)	95,3
BEP (Rp)	952.954

Sumber : Data Olahan, 2013

Perhitungan titik impas (BEP) kerupuk lidah buaya dalam unit menunjukkan bahwa produksi minimal agar tidak mengalami kerugian atau titik impas terjadi pada saat pengrajin memproduksi 95,3 bungkus tiap bulannya. Sedangkan perhitungan titik impas (BEP) dalam penerimaan adalah sebesar Rp.952.954, maka usaha Duta Purnama tidak mengalami keuntungan dan kerugian saat BEP penerimaan kerupuk lidah buaya sebesar Rp.952.954. Penerimaan yang diterima oleh pengrajin sekarang yaitu Rp.2.000.000. Artinya usaha kerupuk lidah buaya sudah menguntungkan.

AHP (Analytic Hierarchy Process) Komponen SWOT

Tabel 10. Nilai Prioritas Komponen SWOT

Komponen SWOT	Nilai
Kekuatan (<i>strength</i>)	0,451
Kelemahan (<i>weakness</i>)	0,343
Peluang (<i>opportunity</i>)	0,131
Ancaman (<i>threat</i>)	0,073

Berdasarkan Tabel 10 terlihat bahwa prioritas utama dalam komponen SWOT adalah kekuatan dengan nilai prioritas sebesar

(0,451). Kekuatan merupakan prioritas utama dalam usaha Duta Purnama. Karena kekuatan merupakan keunggulan dalam mendukung berkembangnya usaha Duta Purnama.

Faktor-Faktor Komponen SWOT Faktor-Faktor Kekuatan

Faktor-faktor kekuatan dari Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama meliputi tekstur yang lembut dan aroma yang harum, sertifikat halal dari MUI, harga yang mampu bersaing, pendidikan dan pengalaman pengusaha cukup tinggi dan usaha layak untuk dikembangkan dengan nata de aloe nilai RCR=1,85 dan kerupuk lidah buaya nilai RCR=1,43.

Tabel 11. Nilai prioritas Faktor Faktor Kekuatan

Faktor-Faktor Kekuatan	Nilai
Tekstur yang lembut dan aroma yang harum	0,405
Sertifikat halal dari MUI	0,300
Harga yang mampu bersaing	0,141
Pendidikan dan pengalaman pengusaha cukup tinggi	0,090
Usaha layak untuk dikembangkan	0,056

Faktor-Faktor Kelemahan

Faktor-faktor kelemahan pada strategi pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama meliputi Produk kurang dikenal, teknologi yang masih sederhana, kemasan yang masih sederhana dan keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha.

Tabel 12. Nilai Prioritas Faktor Faktor Kelemahan

Faktor - faktor Kelemahan	Nilai
Produk kurang dikenal	0,506
Teknologi yang masih sederhana	0,316
Kemasan yang masih sederhana	0,127
Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha	0,049

Berdasarkan Tabel 12 kelemahan utama pada pengembangan usaha adalah produk kurang dikenal dengan nilai prioritas sebesar (0,506). Hal ini dikarenakan usaha tersebut tidak memiliki modal dalam melakukan promosi. Selanjutnya teknologi yang masih sederhana dengan nilai prioritas sebesar (0,316).

Komponen kelemahan berikutnya adalah kemasan yang masih sederhana dengan nilai prioritas sebesar (0,127). Hal ini dapat diketahui dengan kemasan usaha Duta Purnama yang masih sederhana. Komponen kelemahan selanjutnya keterbatasan modal dalam mengembangkan usaha dengan nilai prioritas sebesar (0,049).

Faktor-Faktor Peluang

Faktor-faktor peluang untuk mendapatkan strategi usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama meliputi adanya peluang pasar yang terbuka luas dan adanya dukungan dari pemerintah berupa kegiatan pameran dan pelatihan.

Tabel 13. Nilai Prioritas Faktor Faktor Peluang

Faktor-Faktor Peluang	Nilai
Adanya peluang pasar yang terbuka luas	0,852
Adanya dukungan dari pemerintah	0,147

Berdasarkan Tabel 13 yang menjadi peluang utama pada

pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama adalah adanya peluang pasar yang terbuka luas dengan nilai prioritas sebesar (0,852). Selanjutnya adanya dukungan pemerintah berupa kegiatan pameran dan pelatihan dengan nilai prioritas (0,147).

Faktor-Faktor Ancaman

Faktor-faktor ancaman pada pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama adalah meliputi adanya pesaing dari luar negeri, adanya fluktuasi harga bahan penunjang dan biaya promosi yang tinggi.

Tabel 14. Nilai Prioritas Faktor Faktor Ancaman

Faktor-Faktor Ancaman	Nilai
Adanya pesaing dari luar negeri	0,548
Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang	0,246
Biaya promosi yang tinggi	0,085

Berdasarkan Tabel 14 yang menjadi ancaman utama pada pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama adalah adanya pesaing dari luar negeri dengan nilai prioritas sebesar (0,548). Hal ini dapat diketahui bahwa Cina dan Malaysia memiliki produk yang sejenis dengan usaha Duta Purnama sehingga akan mengancam usaha tersebut. Selanjutnya adanya fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang dengan nilai prioritas sebesar (0,246). Selanjutnya prioritas biaya promosi yang tinggi dengan nilai prioritas sebesar (0,085), promosi merupakan hal penting dalam menjalankan usaha.

Analisis SWOT

Dalam analisis matriks SWOT faktor lingkungan dibagi dalam dua analisis, yaitu faktor internal yang terdiri dari kekuatan

dan kelemahan dan faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman.

Tabel 15. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

<p>Faktor Intern</p> <p>Faktor Ekstern</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tekstur yang lembut dan aroma yang harum 2. Sertifikat halal dari MUI 3. Harga yang mampu bersaing. 4. Pendidikan dan pengalaman pengusaha cukup tinggi. 5. Usaha layak untuk dikembangkan . 	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk kurang dikenal 2. Teknologi yang masih sederhana 3. Kemasan yang masih sederhana 4. Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya peluang pasar yang terbuka luas 2. Adanya dukungan dari pemerintah berupa kegiatan pameran dan pelatihan. 	<p>STRATEGI S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk nata de aloe dan kerupuk lidah buaya. 2. Mempertahankan harga produk yang kompetitif. 3. Mengikuti pelatihan dari berbagai instansi pemerintahan atau swasta. 	<p>STRATEGI W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat kemasan yang lebih menarik seperti melengkapi dengan label manfaat yang terkandung di dalam produk. 2. Memperkuat modal dengan pinjaman kredit dari lembaga perbankan atau koperasi untuk mengembangkan usaha. 3. Selalu mengikuti pameran untuk meningkatkan promosi.
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing dari luar negeri 2. Fluktuasi harga bahan baku dan penunjang 3. Biaya promosi yang tinggi 	<p>STRATEGI S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas dan harga produk yang tetap terjangkau oleh konsumen. 2. Menyediakan bahan baku dan bahan penunjang dalam jumlah besar untuk menghindari fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang. 3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang perantara agar kegiatan pemasaran dan promosi produk dapat berjalan dengan baik. 	<p>STRATEGI W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan teknologi modern agar usaha lebih efisien dan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. 2. Melakukan kegiatan promosi langsung ke konsumen melalui pedagang perantara 3. Menggunakan bahan baku dan bahan penunjang secara efisien.

Tabel 16. Nilai Prioritas Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Lidah Buaya Duta Purnama

Strategi prioritas	Rata-rata
Meningkatkan kualitas dan kuantitas	0,190
Mempertahankan harga produk yang kompetitif	0,197
Mengikuti pelatihan dari berbagai instansi pemerintah atau swasta	0,130
Membuat kemasan yang lebih menarik seperti melengkapi dengan label manfaat yang terkandung di dalam produksi	0,097
Menguatkan modal dengan pinjaman kredit dari lembaga perbankan atau koperasi untuk mengembangkan usaha	0,081
Selalu mengikuti pameran untuk meningkatkan promosi	0,066
Mempertahankan kualitas dan harga produk yang terjangkau oleh konsumen	0,059
Menyediakan bahan baku dan bahan penunjang dalam jumlah besar untuk menghindari fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang	0,054
Menjaga hubungan baik dengan pedagang perantara agar kegiatan pemasaran dan promosi dapat berjalan dengan baik	0,043
Menggunakan teknologi modern agar produk lebih efisien dan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk	0,033
Melakukan kegiatan promosi langsung ke konsumen melalui pedagang perantara	0,029
Menggunakan bahan baku dan bahan penunjang secara efisien	0,017

Berdasarkan Tabel 16, pilihan prioritas strategi pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama yang pertama adalah mempertahankan harga produk yang kompetitif dengan nilai prioritas (0,197).

Strategi selanjutnya adalah meningkatkan kualitas dan kuantitas produk nata de aloe dan kerupuk lidah buaya dengan nilai prioritas (0,190). Dengan adanya peluang pasar yang terbuka luas, strategi meningkatkan kualitas dan kuantitas produk diharapkan dapat mengembangkan usaha dan akan menambah pelanggan usaha tersebut.

Strategi berikutnya adalah mengikuti pelatihan dari berbagai instansi pemerintahan atau swasta dengan nilai prioritas sebesar (0,130). Dengan adanya pelatihan maka akan menambah wawasan dan pengalaman pengusaha dalam menjalankan usaha.

Prioritas selanjutnya adalah membuat kemasan yang lebih menarik seperti melengkapi dengan label manfaat yang terkandung di dalam produk dengan nilai prioritas (0,097). Tidak seperti produk dari luar, kemasan produk Duta Purnama sangat sederhana.

Selanjutnya menguatkan modal dengan pinjaman kredit dari lembaga perbankan atau koperasi untuk mengembangkan usaha dengan nilai prioritas (0,081). Keterbatasan modal akan menghambat perkembangan usaha.

Prioritas berikutnya adalah selalu mengikuti pameran untuk meningkatkan promosi dengan nilai prioritas (0,066). Dengan adanya pameran yang diadakan oleh pemerintah dan pihak swasta akan membantu pengusaha untuk mempromosikan produknya.

Selanjutnya mempertahankan kualitas produk dan harga produk

yang tetap terjangkau oleh konsumen dengan nilai prioritas (0,059). Dalam hal ini diketahui bahwa konsumen memilih produk dengan pertimbangan kualitas dan harga.

Selanjutnya menyediakan bahan baku dan bahan penunjang dalam jumlah besar untuk menghindari fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang dengan nilai prioritas (0,054). Menurut pengusaha fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang menghambat pengusaha dalam mengembangkan usaha.

Selanjutnya adalah menjaga hubungan baik dengan pedagang perantara agar kegiatan pemasaran dan promosi berjalan dengan baik dengan nilai prioritas sebesar (0,043), hal ini sejalan dengan adanya pesaing dari luar negeri dan biaya promosi yang tinggi yang akan mempengaruhi pemasaran usaha tersebut.

Selanjutnya adalah menggunakan teknologi modern agar

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil analisis usaha Duta Purnama diperoleh nilai RCR untuk nata de aloe sebesar 1,85, ini berarti setiap pengeluaran biaya Rp. 100 akan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 185, sedangkan untuk kerupuk lidah buaya nilai RCR sebesar 1,43, ini berarti setiap pengeluaran biaya Rp. 100 akan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 143. Dan analisis BEP dalam unit untuk nata de aloe adalah sebesar 118,116 bungkus tiap bulannya dan BEP penerimaan nata de aloe adalah sebesar Rp.1.536.160,104. Sedangkan untuk BEP unit kerupuk lidah

produk lebih efisien dan dapat meningkatkan kualitas produk dengan nilai prioritas (0,033). Dengan adanya peralatan yang modern maka usaha akan lebih efisien dan dapat meningkatkan kualitas.

Selanjutnya melakukan kegiatan promosi langsung ke konsumen melalui pedagang perantara yang dimiliki oleh pengusaha dengan nilai prioritas (0,029). Hal tersebut akan membantu pengusaha dalam masalah biaya promosi yang tinggi, sehingga strategi tersebut lebih efektif dalam mempromosikan produk.

Prioritas yang terakhir adalah menggunakan bahan baku dan bahan penunjang secara efisien dengan nilai prioritas (0,017). Strategi tersebut dapat membantu pengusaha dalam proses produksi, karena dengan penggunaan bahan baku dan bahan penunjang secara efisien dapat mengantisipasi kurangnya modal dalam kegiatan produksi.

biaya adalah sebesar 95,295 bungkus setiap bulannya dan untuk BEP penerimaan kerupuk lidah buaya adalah sebesar Rp.952.954,29. Oleh karena itu dapat disimpulkan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama yang dijalankan layak dan menguntungkan.

2. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan Analisis A'WOT (SWOT dan AHP) menghasilkan pilihan prioritas strategi yang dapat dilaksanakan untuk pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta Purnama adalah dengan nilai prioritas yang tertinggi untuk strategi pengembangan usaha agroindustri lidah buaya Duta

SARAN

1. Untuk usaha Duta Purnama sebaiknya mempertahankan kualitas produk karena hal tersebut merupakan kekuatan dari usaha tersebut untuk menghadapi pesaing dari luar negeri. Kemudian seharusnya pengusaha melakukan promosi agar produk lebih dikenal dengan memanfaatkan peluang pasar yang terbuka untuk usaha tersebut.
2. Strategi yang tepat untuk usaha tersebut adalah mempertahankan harga yang kompetitif. Dengan adanya harga yang kompetitif dan kualitas yang tinggi usaha tersebut dapat menghadapi pesaing dari luar negeri.
3. Strategi yang tepat untuk usaha tersebut adalah mempertahankan harga yang kompetitif. Dengan adanya harga yang kompetitif dan kualitas yang tinggi usaha tersebut dapat menghadapi pesaing dari luar negeri.

REFERENSI

- Darmawan, Rizky. 2005. **Model Kuantitatif Pengambilan Keputusan dan Perencanaan Strategi**. CV. Afabeta Bandung.
- Firdaus, Muhammad. 2008. **Manajemen Agribisnis**. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Jurnal Asia. 2013. **Prospek Lidah Buaya Yang Menggiurkan**. http://journalasia.com/2013/12/14_prospeklidahbuaya.com. Diakses Pada Tanggal 25 Mei 2014.
- Rangkuti. Freddy. 2001. **Analisis SWOT Teknik Pembedahan Kasus Bisnis**. PT. Gramedia Pustaka. Jakarta
- Sukirno, Sadono. 2006. **Pengantar Bisnis**. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Suisnaya, I Nyoman. 2009. **Jurnal Kajian Prospek dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Aloe Vera Pada PT. Libe Bumi Abadi**. Vol. 4 No. 2.
- Soekartawi. 2005. **Agribisnis Teori dan Aplikasinya**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Yasin. A.Z.F. 2002. **Masa Depan Agribisnis Riau**. Unri Press. Pekanbaru.