

**PROSPEK PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI MINUMAN  
LIDAH BUAYA DI KABUPATEN PURWOREJO, JAWA TENGAH**  
(Agroindustrial Development Prospect of Aloe vera Juice in  
Purworejo Regency, Central Java)

**IRENE KARTIKA EKA WIJAYANTI, DYAH ETHIKA, N., dan INDAH WIDYARINI**  
Program Studi Sosial Ekonomi/Agribisnis, Fakultas Pertanian  
Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto-Jawa Tengah  
Email: [irin\\_unsoed@yahoo.co.id](mailto:irin_unsoed@yahoo.co.id)

**ABSTRACT**

Purworejo Regency is one of the most potential areas in Central Java which has high potency in the developing of Aloe Vera agro business. This fact inspires the writer to make a research aimed to search: (1) for the financial analysis of Aloe Vera agroindustry (nata de aloe); (2) for the added value from the process of nata de aloe; and (3) for the strategy of developing the agro industry of nata de aloe.

The writer uses the purposive method in determining the research object. And it is determined that PM Bagas Aji in Purworejo Regency is the object of the research. The result of the research shows that aloe vera agroindustry is profitable because its R/C value is bigger than one (1, 28); the actual total production are 5000 boxes and the actual revenue is Rp. 96.000.000,00,. Those numbers are bigger compared with the actual numbers when it reaches BEP, the total production are 1383 boxes and the total revenue is Rp. 26.457.377,00; it means that the added value is Rp. 1.574,00 per kg. The strategies to develop this business are improving the quality of the taste and the package of the product, investing more capital spreading the market, dan doing the efficiency production

It is suggested that there must be financial development in Aloe Vera agro industry in Purworejo Regency. It is suggested that Bagas Aji Drinking Water Company should improve the quality of the taste and the package of the product and continue marketing it. The government should give financial support to promote the nata de aloe as one of the outstanding products in Purworejo Regency.

*Keywords : Financial Analysis; Added Value; Strategy of Developing*

**ABSTRAK**

Kabupaten Purworejo merupakan salah satu daerah di Jawa Tengah yang berpotensi dalam pengembangan usahatani lidah buaya. Penelitian ini bertujuan, untuk mengetahui kelayakan finansial usaha agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*); kedua untuk mengetahui besarnya nilai tambah dari proses pengolahan minuman lidah buaya (*nata de aloe*); dan ketiga untuk mengetahui strategi pengembangan usaha agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*).

Penentuan Perusahaan Minuman Bagas Aji di Kabupaten Purworejo sebagai daerah penelitian dilakukan secara *purposive*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara finansial, usaha agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*) menguntungkan karena usaha tersebut memiliki nilai R/C lebih besar dari satu (1,28), jumlah produksi aktual (5000 kardus) dan penerimaan aktual (Rp96.000.000,00) lebih besar daripada jumlah produksi saat BEP (1.383 kardus) dan penerimaan saat BEP (Rp26.457.377,00). Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan pelepah lidah buaya menjadi minuman lidah buaya (*nata de aloe*) adalah sebesar Rp1.574,00 per kg lidah buaya. Strategi untuk mengembangkan agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*) dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk minuman berupa rasa dan kemasan, memperkuat permodalan, memperluas pasar melalui promosi, dan melakukan efisiensi produksi. Disarankan agar agroindustri di Kabupaten Purworejo terus dikembangkan karena secara finansial terbukti menguntungkan. Perusahaan PM Bagas Aji

disarankan untuk meningkatkan kualitas produk dalam hal rasa dan kemasan yang menarik serta menjaga ketersediaan produk di pasaran. Perlu adanya dukungan dari pihak lembaga keuangan dalam upaya memperkuat permodalan dan pemerintah untuk mempromosikan minuman lidah buaya (*nata de aloe*) sebagai produk unggulan daerah Kabupaten Purworejo.

*Kata kunci : Analisis Financial, Nilai Tambah, Strategi Pengembangan.*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Bentuk industri yang sesuai untuk dikembangkan di pedesaan, menurut Soeharjo (1990), adalah industri pengolahan hasil pertanian. Industri tersebut menggunakan bahan baku utama yang berasal dari pedesaan, menggunakan tenaga kerja yang berasal dari pedesaan, dan lokasi industri berada di pedesaan yang bertujuan untuk mendekati bahan baku, sehingga dapat mengurangi biaya produksi.

Salah satu industri pengolahan hasil pertanian yang sekarang ini sedang dikembangkan adalah industri pengolahan komoditas lidah buaya. Komoditas lidah buaya adalah salah satu peluang investasi di sektor pertanian, khususnya tanaman pangan hortikultura yang sangat berprospek untuk dikembangkan karena permintaan pasar terhadap komoditas tersebut semakin meningkat (Pontianak Post, 2005).

Menurut Bungaran dalam Pemerintah Kal-Bar Berita (2004), pengembangan agribisnis lidah buaya memiliki prospek sangat bagus dilihat dari segi keterlibatan masyarakat dan manfaat yang ditimbulkannya, antara lain: (1) Cara pembudidayaan lidah buaya relatif mudah; (2) mendorong tumbuhnya industri pedesaan baik sektor hulu maupun sektor hilir, sehingga dapat memperluas lapangan kerja di pedesaan; (3) penganeka-ragaman produknya sangat beragam dari mulai makanan dan minuman, bahan baku kosmetika, dan bahan baku obat-obatan; (4) nilai tambah produk hilirnya cukup besar; dan (5) permintaan produk olahannya mempunyai pasar yang bagus.

Pengembangan agribisnis lidah buaya di Indonesia terpusat di Pontianak Propinsi Kalimantan Barat. Lidah buaya juga banyak diusahakan di Pulau Jawa, tetapi skala usahanya relatif sempit dan lokasinya terpencar. Pengembangan lidah buaya di Jawa Barat berada di daerah Bogor dan Parung. Lidah buaya di daerah tersebut dibudidayakan secara organik. Hasil produksinya digunakan sebagai bahan baku pembuatan minuman kesehatan lidah buaya.

Pengembangan lidah buaya di Jawa Tengah terdapat di Kabupaten Purworejo, tepatnya di Desa Winong, Kecamatan Gebang, Kabupaten Purworejo. Produksi dan luas lahan lidah buaya di Kecamatan Winong Kabupaten Purworejo menempati urutan pertama di Propinsi Jawa Tengah. Hal ini merupakan kenyataan yang menunjukkan betapa pentingnya

peranan lidah buaya bagi ekonomi petani, kelangsungan produksi agroindustri berbasis lidah buaya, dan bagi perekonomian daerah khususnya Kabupaten Purworejo.

## **Permasalahan**

Pengolahan lidah buaya menjadi minuman lidah buaya di Kabupaten Purworejo dilakukan oleh industri skala kecil yang masih menggunakan teknologi pengolahan yang cukup sederhana. Pada umumnya, pengusaha belum menjalankan usahanya tersebut berdasarkan pembukuan keuangan yang rapi, sehingga nilai keuntungan yang diperoleh masih bersifat kasar. Oleh karena itu, kiranya perlu dilakukan analisis finansial yang lebih terinci agar pihak manajemen mengetahui omzet dan keuntungan perusahaan yang sebenarnya.

Pemilihan model agroindustri berbahan baku lidah buaya harus didasarkan pada kemampuannya dalam menghasilkan nilai tambah. Menurut Austin (1981) *dalam* penelitian Zakaria (2000), nilai tambah yang dihasilkan ditentukan oleh pasokan bahan baku, manajemen produksi, tingkat teknologi yang digunakan, kelembagaan pasar, dan faktor lingkungan. Keterbatasan teknologi yang dikuasai pengusaha menyebabkan kapasitas produksinya terbatas, sehingga keuntungan yang diterima produsen belum maksimal. Selain teknologi, kemampuan tenaga kerja juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha agroindustri. Adanya keterbatasan teknologi dan sumberdaya manusia yang digunakan, maka timbul pertanyaan apakah agroindustri tersebut mampu memberikan nilai tambah yang nyata bagi pengusaha maupun tenaga kerja?

Pada akhirnya agroindustri lidah buaya dapat bertahan dan semakin berkembang seiring dengan permintaan produk olahannya yang semakin meningkat apabila pengusaha dapat mengidentifikasi kelemahan dan potensi yang ada. Apabila pengusaha telah mengetahui kelemahan dan potensi yang dimiliki lidah buaya, maka mereka dapat menyusun strategi yang paling tepat untuk pengembangan lidah buaya di masa mendatang. Faktor yang melemahkan hendaknya dapat diminimumkan atau dicari pemecahannya, sementara potensi yang dimiliki harus dimanfaatkan sebaik-baiknya supaya dapat memberikan hasil yang maksimum.

Berpijak dari harapan dan kenyataan yang ada, timbul pertanyaan apakah pengembangan agroindustri minuman lidah buaya di Kecamatan Gebang Kabupaten Purworejo memberikan keuntungan bagi pengusaha maupun masyarakat sekitarnya, sehingga memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan lebih lanjut? Atas dasar pertanyaan tersebut, maka secara khusus masalah pokok penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Apakah secara finansial usaha agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*) menguntungkan pengusaha?
2. Berapa besar nilai tambah lidah buaya setelah diolah menjadi minuman lidah buaya (*nata de aloe*)?
3. Bagaimana strategi pengembangan agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*) di Kabupaten Purworejo?

### **Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui kelayakan finansial usaha agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*).
2. Menghitung besarnya nilai tambah lidah buaya setelah diolah menjadi minuman lidah buaya (*nata de aloe*)
3. Mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan agroindustri minuman lidah buaya (*nata de aloe*) di Kabupaten Purworejo.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Bagi pemerintah, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam menyusun berbagai strategi kebijakan pengembangan potensi wilayah, yang berkaitan dengan bidang pertanian khususnya pengembangan lidah buaya di Kabupaten Purworejo maupun di daerah yang lain.
2. Bagi petani yang belum mengusahakan lidah buaya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai manfaat pengembangan lidah buaya dari nilai tambah penganeka-ragaman produknya, hingga peluang pasar produk olahannya, sehingga dapat dijadikan salah satu pilihan usaha yang berguna untuk meningkatkan pendapatan keluarga.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan untuk mengembangkan usaha kecil pengolahan lidah buaya.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu suatu metode penelitian yang berusaha memberikan gambaran terperinci dengan menekankan pada situasi keseluruhan mengenai proses atau urutan kejadian (Nasir, 1988). Sampel lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*), yaitu metode yang bersifat tidak acak dan dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu (Singarimbun dan Effendi, 1989). Lokasi yang terpilih sebagai sampel penelitian adalah Perusahaan Minuman Bagas Aji yang terletak di Kecamatan Gebang Kabupaten Purworejo, yang didasarkan pada pertimbangan sebagai berikut.

- (a) Penanaman lidah buaya di Kecamatan Gebang Kabupaten Purworejo memiliki luas lahan paling luas dibandingkan daerah lain di Propinsi Jawa Tengah.
- (b) Pengembangan lidah buaya di daerah tersebut sudah dilakukan melalui sistem agribisnis yang terpadu, mulai dari usahatani lidah buaya sebagai penyedia bahan baku, usaha agroindustri yang mengolah lidah buaya segar menjadi minuman lidah buaya, sekaligus melakukan pemasaran produk agroindustri ke pasar rlokal Purworejo maupun luar Purworejo.
- (c) Pengembangan lidah buaya di Kecamatan Gebang Kabupaten Purworejo mendapatkan dukungan penuh dari Pemerintah Daerah Kabupaten Purworejo. Hal ini ditunjukkan dengan keterlibatan Pemda ikut mempromosikan produk minuman lidah buaya melalui kegiatan pameran di Purworejo maupun luar Purworejo, bahkan Pemda merencanakan bahwa lidah buaya akan dijadikan salah satu komoditas unggulan di daerah tersebut. Keberhasilan agribisnis lidah buaya di Kecamatan Gebang Kabupaten Purworejo dijadikan daerah percontohan bagi kecamatan yang lain.

### **Metode Analisis Data**

#### **1. Analisis Finansial Usaha Agoindustri Minuman Lidah Buaya**

Analisis yang digunakan meliputi:

##### **a. Analisis biaya dan pendapatan**

Biaya produksi:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *total cost* (biaya total)

TFC = *total fixed cost* (biaya tetap total )

TVC = *total tidak tetap cost* (biaya tidak tetap total )

Penerimaan:

$$TR = P.Q$$

Keterangan:

TR = *total revenue* (penerimaan total)

P = *price per unit* (harga jual per unit)

Q = *quantity* (jumlah produksi)

Keuntungan:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\Pi$  = pendapatan bersih atau keuntungan  
 TR = *total revenue* (penerimaan total)  
 TC = *total cost* (biaya total)

**b. Revenue Cost Ratio (R/C)**

R/C ratio merupakan perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Adapun R/C ratio dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = *Total revenue*  
 TC = *Total Cost*

Kriteria penilaian R/C ratio:

R/C < 1 = usaha agroindustri mengalami kerugian  
 R/C > 1 = usaha agroindustri memperoleh keuntungan  
 R/C = 1 = usaha agroindustri mencapai titik impas

**c. Analisis titik impas (BEP)**

Perhitungan BEP atas dasar unit produksi dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP (Q) = \frac{TFC}{P/unit - VC/unit}$$

Keterangan:

BEP (Q) = titik impas dalam unit produksi  
 TFC = biaya tetap  
 P = harga jual per unit  
 VC = biaya tidak tetap per unit

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

$$BEP (Rp) = \frac{TFC}{1 - (VC/TR)}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = titik impas dalam rupiah  
 TFC = biaya tetap  
 VC = biaya tidak tetap  
 TR = penerimaan total

Kriteria penilaian BEP:

Apabila produksi minuman lidah buaya lidah buaya melebihi produksi pada saat titik impas maka agroindustri tersebut mendatangkan keuntungan.

## 2. Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami. Menurut Hayami (1990 *dalam* Sudiyono 2002), ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Prosedur perhitungan nilai tambah menurut metode Hayami dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Format Analisis Nilai Tambah Pengolahan

Output, Input, Harga		Formula
1	Hasil produksi (kg/tahun)	A
2	Bahan baku (kg/tahun)	B
3	Tenaga kerja (HOK)	C
4	Faktor konversi (1 / 2)	$A / B = M$
5	Koefisien tenaga kerja (3 / 2)	$C / B = N$
6	Harga produk (Rp / kg)	D
7	Upah rerata (Rp / HOK)	E
<b>Pendapatan</b>		
8	Harga bahan baku (Rp / kg)	F
9	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp / kg)*	G
10	Nilai produk (4x6) (Rp / kg)	$M \times D = K$
11	a. Nilai tambah (10-8-9) (Rp / kg)	$K - F - G = L$
	b. Rasio nilai tambah (11.a / 10) (%)	$(L / K) \% = H\%$
12	a. Imbalan tenaga kerja (5x7) (Rp / kg)	$N \times E = P$
	b. Bagian tenaga kerja (12.a. / 11.a.) (%)	$(P / L) \% = Q\%$
13	a. Keuntungan (11.a. - 12.a)**	$L - P = R$
	b. Tingkat keuntungan (13.a / 11.a) (%)	$(R / L) \% = 0 \%$
<b>Balas Jasa Untuk Faktor Produksi</b>		
14	Margin (Rp / kg)	$K - F = S$
	• Pendapatan tenaga kerja langsung 12a / (14 x 100)	$P / (S \times 100) = T$
	• Sumbangan input lain 9 / (14 x 100)	$G / (S \times 100) = U$
	• Keuntungan perusahaan 13a / (14 x 100)	$R / (S \times 100) = V$

Sumber: Sudiyono, 2002.

### 3. Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Minuman Lidah Buaya

Perumusan pilihan strategi pengembangan agroindustri minuman lidah buaya di Kabupaten Purworejo dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Proses tersebut dilakukan dalam tiga tahap, yaitu pengumpulan data (*input stage*), analisis (*matching stage*), pengambilan keputusan (*decision stage*). Model yang dapat digunakan sebagai alat analisis adalah matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) David, F.R. (1996).

Matriks SWOT merupakan alat analisis penting yang dapat membentuk dalam mengembangkan empat macam strategi. Empat macam strategi tersebut adalah:

- 1) Strategi S – O, memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mendapatkan peluang
- 2) Strategi S – T, menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi W – O, pemanfaatan peluang dengan cara meminimumkan kelemahan.
- 4) Strategi W – T, kegiatan pada strategi ini bersifat pertahanan dengan cara meminimumkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Hasil dari analisis SWOT ini akan diperoleh berbagai pilihan strategi yang dapat dipilih dalam mengembangkan agroindustri minuman lidah buaya. Pilihan strategi tersebut dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*)

<i>Internal</i>	Kekuatan (S) Daftar 5 – 10 faktor kekuatan	Kelemahan (W) Daftar 5 – 10 faktor kelemahan
<i>Eksternal</i>		
Peluang (O) Daftar 5 – 10 faktor peluang	S – O Strategi Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	W – O Strategi Atasi kelemahan dan manfaatkan peluang
Ancaman (T) Daftar 5 – 10 faktor ancaman	S – T Strategi Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	W – T Strategi Meminimumkan kelemahan dan menghindari ancaman



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. ANALISIS FINANSIAL AGROINDUSTRI MINUMAN LIDAH BUAYA (*NATA DE ALOE*)

#### A. Proses Produksi Minuman Lidah Buaya (*Nata de aloe*)

*Nata de aloe* merupakan hasil akhir yang nantinya akan dijual dengan bentuk minuman kesehatan. Bagan di bawah ini merupakan urutan pengolahan *Nata de Aloe* di Perusahaan Minuman Bagas Aji, adalah:

(1) Pencucian daun lidah buaya

Daun lidah buaya yang telah dipanen, dicuci dengan air bersih agar kotoran yang melekat hilang. Selanjutnya, daun lidah buaya dikupas dengan menggunakan pisau tujuannya untuk memisahkan gel dengan kulit luar daun.

(2) Pematangan

Daun lidah buaya yang sudah dikupas, dipotong dadu dengan pisau, dan dimasukkan dalam tong plastik, kemudian hasil potongan tersebut dicuci 4 – 5 kali sampai bersih dari lendir.

(3) Perendaman dengan larutan asam sitrat

Hasil potongan gel lidah buaya direndam dengan larutan asam sitrat dalam tong plastik selama 3 hari dengan tujuan untuk menghilangkan lendir.

(4) Pencucian gel

Gel yang telah direndam larutan asam sitrat dimasukkan dalam ember, dicuci 1 kali, lalu direndam dengan air garam selama  $\pm$  3 jam sambil dibersihkan dari sisa-sisa kulit yang belum bersih, lalu dicuci lagi 2 - 3 kali.

(5) Pemasakan

Panaskan air hingga  $80^{\circ}\text{C}$ , lalu gel dimasukkan dalam panci selanjutnya dimasak selama 3 – 5 menit, angkat gel tersebut lalu ditiris. Selanjutnya siapkan air matang untuk menampung gel setelah dimasak.

(6) Pemanisan

Pemanisan dibuat dengan menggunakan larutan gula pasir yang dicampur air kemudian direbus, selanjutnya dianginkan.

(7) Pengemasan

Gel yang telah siap kemudian dimasukkan dalam cup dan ditambahkan air gula, selanjutnya diseler atau cup ditutup dengan tutup plastik yang telah diberi label.

(8) Pensterilan

Pensterilan dilakukan dengan tujuan agar cup bersih dan bebas dari kuman, yaitu dengan cara cup direndam selama 5 – 10 menit

(9) Pengepakan

Cup yang telah kering diberi sendok dan rapikan tutup plastic, selanjutnya dikemas dalam kardus, diisi 24 cup dalam setiap kardus.

## B. Biaya Produksi dan Pendapatan

Besarnya biaya produksi total yang dikeluarkan oleh perusahaan PM Bagas Aji pada bulan Juni 2006 dapat dilihat pada Tabel 3. Penerimaan perusahaan diperoleh dari hasil produksi minuman *nata de aloe* dikalikan dengan harga produk per kardus. Penerimaan perusahaan pada bulan Juni 2006 sebesar Rp96.000.000,00. Pendapatan bersih perusahaan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Pendapatan bersih perusahaan pada bulan Juni 2006 sebesar Rp21.421.120,00.

Tabel 3 memberikan informasi bahwa biaya tidak tetap mendominasi struktur biaya produksi total.

Tabel 3. Biaya dan Pendapatan Usaha Agroindustri *Nata De Aloe* di PM Bagas Aji di Purworejo Bulan Juni 2006

Uraian	Nilai	Persentase (%)
1. Biaya Tetap (Rp)	7.903.880	10,60
2. Biaya Tidak tetap (Rp)	66.675.000	89,40
<b>Biaya Total (Rp)</b>	<b>74.578.000</b>	<b>100,00</b>
Volume produksi (kardus)	5.000	
Harga jual per kardus (Rp)	19.200	
Penerimaan (Rp)	96.000.000	
<b>Pendapatan bersih (Rp)</b>	<b>21.421.120</b>	

Sumber: Data Primer diolah, 2006.

### C. Analisis RC Ratio

Nilai RC ratio PM Bagas Aji dapat dilihat pada Tabel 4. Berdasarkan tabel 4 diketahui bahwa nilai perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi total adalah sebesar 1,28. Hal ini berarti setiap Rp1.000,00 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1.280,00. Nilai RC ratio yang dihasilkan usaha agroindustri tersebut lebih dari satu berarti usaha agroindustri PM Bagas Aji menguntungkan.

Tabel 4. Nilai RC ratio PM Bagas Aji Bulan Juni 2006

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan (TR)	96.000.000
2	Biaya produksi total (TC)	74.578.000
3	RC ratio	1,28

Sumber: Data Primer diolah, 2006.

### D. Analisis Titik Impas

Titik impas dalam unit terjadi pada saat pengusaha memproduksi 1.383 kardus *ta de aloe*, dan BEP dalam penerimaan sebesar Rp26.457.377. Penerimaan yang diterima oleh pengusaha lebih besar daripada nilai penerimaan pada saat BEP, yang berarti bahwa usaha agroindustri *nata de aloe* PM Bagas Aji dapat dikatakan sudah menguntungkan.

Tabel 5. Titik Impas Usaha Agroindustri *Nata De Aloe* PM Bagas Aji

No	Uraian	Jumlah/Bulan
1	Biaya Tetap Total (Rp)	7.903.880
2	Biaya Tidak tetap Total (Rp)	66.675.000
3	Volume produksi (kardus)	5.000
4	Harga Jual per Kardus (Rp)	19.200
5	Penerimaan (Rp)	96.000.000
6	BEP volume perproduksi (kardus)	1.383
7	BEP penerimaan (Rp)	26.457.377
8	BEP harga (Rp)	13.260

Sumber: Data Primer 2006.

## **2. ANALISIS NILAI TAMBAH AGROINDUSTRI MINUMAN LIDAH BUAYA (*NATA DE ALOE*)**

Nilai tambah yang terdapat dari setiap satu kilogram lidah buaya segar adalah sebesar Rp1.574,00 atau sebesar 26,23 persen. Balas jasa atau imbalan untuk pemilik faktor produksi dapat dilihat dari besarnya margin, yaitu sebesar Rp5.200,00 per kilogram dengan distribusi margin untuk pemilik usaha sebesar 27,01 persen, untuk tenaga kerja sebesar 3,26 persen dan untuk sumbangan *input* lain sebesar 69,73 persen (lampiran 1).

## **3. ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI MINUMAN LIDAH BUAYA (*NATA DE ALOE*)**

Perumusan strategi dapat dilakukan dengan baik setelah diketahui unsur yang termasuk lingkungan internal dan lingkungan eksternal agroindustri. Lingkungan internal menggambarkan kuantitas dan kualitas yang dimiliki, sehingga dapat diperkirakan kelemahan (*Weakness*) dan kekuatan (*Strengths*), sedangkan lingkungan eksternal dapat menggambarkan adanya peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*).

Hasil dari matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE) dan *Eksternal Faktor Evaluation* (EFE) selanjutnya akan diformulasi ke dalam matriks SWOT (Lampiran 2). Pemformulasian faktor aktif strategi dalam analisis SWOT mempertimbangkan keempat faktor yang bersifat strategis. Hasilnya adalah adanya empat strategi utama yang merupakan perpaduan dari S – O (*Strength – Opportunities*), S – T (*Strength – Threats*), W – O (*Weakness – Opportunities*), dan W – T (*Weakness – Threats*). Pilihan strategi tersebut adalah:

### a. Strategi *Strengths- Opportunity* (S-O)

- Meningkatkan jumlah produksi dan ekspansi pasar yang bertujuan untuk memperbesar skala usaha.

### b. Strategi *Strengths- Threats* (S-T)

- Memproduksi minuman lidah buaya yang berkualitas supaya dapat bersaing dengan produk sejenis dari perusahaan lain di pasaran. Strategi ini dilakukan dengan tujuan untuk menjaga loyalitas konsumen. Kualitas produk yang sudah baik perlu dipertahankan dan ditingkatkan lagi, agar kepuasan konsumen dapat tercapai.

### c. Strategi *Weakness- Opportunity* (W-O)

- Menambah modal dan meningkatkan promosi dengan mengundang investor atau melalui kemitraan dengan pihak yang memiliki jaringan pasar yang luas. Promosi yang dilakukan secara efektif akan memberikan dampak positif dalam rangka perluasan pasar.

#### d. Strategi *Weakness- Threats* (W-T)

- Memproduksi minuman lidah buaya yang tahan lama tanpa menggunakan bahan pengawet yang membahayakan agar dapat bersaing di pasaran. Minuman lidah buaya agrivera dari Purworejo memiliki masa kadaluwarsa 5 bulan, sehingga bila dibandingkan dengan produk sejenis dari perusahaan lain yang rata-rata tahan sampai 10 bulan maka masa kadaluwarsanya relative lebih pendek. Sementara itu, minuman lidah buaya merupakan salah satu minuman kesehatan yang dapat digunakan untuk menyembuhkan beberapa macam penyakit, banyak dikonsumsi anak-anak dan orang dewasa, sehingga diharapkan minuman tersebut tidak mengandung bahan berbahaya bagi kesehatan.
- Melakukan efisiensi produksi melalui penanaman bahan baku berupa tanaman lidah buaya di lahan perusahaan. Penanaman tanaman lidah buaya di perusahaan tersebut menggunakan pola kemitraan antara perusahaan dengan petani setempat. Adanya kemitraan tersebut memberikan keuntungan bagi perusahaan karena kontinuitas bahan baku dapat terjamin dengan harga yang tidak berfluktuatif sehingga dapat menekan biaya produksi. Perusahaan juga melakukan pembelian bahan yang lain seperti gula pasir maupun kemasan dalam partai besar sehingga harganya lebih murah. Apabila biaya produksi tidak terlalu tinggi maka perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif supaya dapat bersaing dengan produk perusahaan lain di pasar.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **Simpulan**

1. Agroindustri minuman lidah buaya secara finansial menguntungkan bagi pengusaha karena :
  - a. Rerata penerimaan (Rp96.000.000,00) lebih besar dibandingkan rerata biaya (Rp74.578.000,00), sehingga keuntungannya positif (Rp21.421.120,00).
  - b. Nilai R/C lebih dari satu ( $R/C = 1,28$ ).
  - c. Jumlah produksi aktual (5000 kardus) dan penerimaan aktual (Rp96.000.000,00) telah melebihi titik impasnya (1.382,65 kardus) dan (Rp26.457.377).
2. Kegiatan yang dilakukan oleh PM. Bagas Aji dalam proses produksi pengolahan bahan baku utama berupa pelepah lidah buaya menjadi produk baru berupa minuman lidah buaya, telah menghasilkan nilai tambah sebesar Rp1.574,00.

3. Strategi yang harus dilakukan dalam pengembangan agroindustri minuman lidah buaya adalah :
  - a. Meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar.
  - b. Meningkatkan kualitas minuman lidah buaya, sehingga dapat bersaing dengan produk sejenis di pasaran.
  - c. Memperbesar modal dan memperluas daerah pemasaran melalui promosi atau melalui kemitraan dengan pihak yang memiliki jaringan pasar luas.
  - d. Melakukan efisiensi produksi dan memproduksi minuman lidah buaya yang lebih tahan lama dengan menggunakan bahan pengawet yang tidak membahayakan bagi kesehatan.

### **Saran**

1. Perusahaan PM Bagas Aji sebaiknya meningkatkan kualitas produk minuman lidah buaya (*nata de aloe*) dalam hal variasi rasa dan perbaikan kemasan produk.
2. Perlu dukungan dari pihak lembaga keuangan dalam upaya memperkuat permodalan.
3. Perlu adanya perbaikan sistem pemasaran minuman lidah buaya (*nata de aloe*) terutama dalam hal peraturan cara pembayaran antara pihak perusahaan dengan pihak distributor.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- David, F.R. 1996. *Strategic Management*. Sixth Edition. Prentice Hall Inc., New York
- Nasir, M. 1988. *Metode Penelitian*. Galia Indonesia Jakarta.
- Pemerintah Kal-Bar Berita. 2004. *Sambas Dijadikan Kota Agropolitan Jeruk, Pontianak Aloevera*. Pemerintah Kal-Bar Berita edisi 23 Juni 2004, <http://Pemerintah Kal-Bar Berita. Htm>. Diakses 25 April 2006.
- Pontianak Post. 2005. *Investasi Produk Lidah Buaya Masih Menjanjikan*. Pontianak Post On line, <http://Pontianak Post.htm>. Diakses 26 April 2006.
- Singarimbun dan Efendi. 1989. *Metode Penelitian Survey*. LP<sub>3</sub>ES Jakarta
- Soeharjo, A. 1990. *Konsep dan Ruang Lingkup Agroindustri*. Kumpulan Makalah Agribisnis. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. IPB. Bogor.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press Malang
- Zakaria. 2000. *Analisis Nilai Tambah Agroindustri Lanting di Kabupaten Kebumen Jawa Tengah*. Tesis Program Pascasarjana Ekonomi Pertanian. UGM. Yogyakarta. (tidak dipublikasikan)

## UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

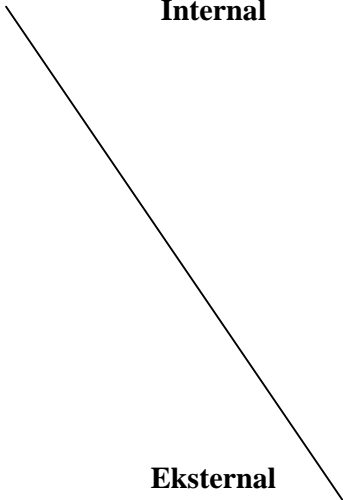
1. PHK A-2 Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto yang telah memberikan bantuan dana penelitian.
2. Pimpinan dan staf perusahaan minuman Bagas Aji di Purworejo, Jawa Tengah yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.

Lampiran 1. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Minuman *Nata De Aloe*

<b>Output, Input, Harga</b>	
1. Hasil produksi (gelas/bulan)	120.000
2. Bahan baku (kg/bulan)	16.000
3. Tenaga kerja (HOK)	244
4. Faktor <i>konversi</i>	7,5
5. Koefisien tenaga kerja (HOK / kg)	0,015
6. Harga produk (Rp / gelas)	800
7. Upah rerata (Rp / HOK)	11.098
<b>Pendapatan dan keuntungan</b>	
8. Harga bahan baku lidah buaya (Rp / kg)	800
9. Sumbangan input lain (Rp / kg)*	3.626
10. Nilai produk (Rp / kg)	6.000
11. a. Nilai tambah (Rp / kg)	1.574
b. Rasio nilai tambah (%)	26,23
12. a. Imbalan tenaga kerja langsung (Rp / kg)	169,25
b. Bagian tenaga kerja (%)	0,018
13. a. Keuntungan (Rp / kg)	1.404,75
b. Tingkat keuntungan (%)	89,25
<b>Balas jasa untuk faktor produksi</b>	
14. Margin (Rp / kg)	5.200
* Pendapatan tenaga kerja langsung	3,26
* Sumbangan input lain	69,73
* Keuntungan perusahaan	27,01

Sumber: Data primer diolah, 2006.

Lampiran 2. Matrik SWOT Agroindustri minuman lidah buaya di Kabupaten Purworejo

<p style="text-align: center;"><b>Internal</b></p>  <p style="text-align: center;"><b>Eksternal</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Strengths (S)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minuman lidah buaya yang dihasilkan berkualitas</li> <li>• Pengusaha sudah berpengalaman cukup lama</li> <li>• Bahan baku dan bahan penolong bersifat kontinu</li> <li>• Kontinuitas produk dapat dipertahankan</li> <li>• Minuman lidah buaya merupakan minuman yang menyehatkan</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Weakness (W)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknologi produksi masih sederhana</li> <li>• Keterbatasan modal</li> <li>• Manajemen perusahaan kurang terorganisir</li> <li>• Masa kadaluwarsa produk relatif cepat</li> <li>• Kurangnya promosi</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Opportunity (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pangsa pasar yang luas</li> <li>• Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar</li> <li>• Tersedia tenaga kerja yang murah</li> <li>• Perluasan usaha dan diversifikasi produk</li> <li>• Permintaan pasar yang terus meningkat</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan jumlah produksi dan melakukan ekspansi pasar</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan modal</li> <li>• Memperbaiki cara promosi</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Threats (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga bahan baku dan bahan penolong yang berfluktuatif.</li> <li>• Banyaknya produk minuman lidah buaya dari perusahaan lain yang beredar di pasaran</li> <li>• Keamanan di lingkungan pabrik kurang terjamin sehingga sering terjadi pencurian</li> <li>• Adanya isu penggunaan bahan pengawet berbahaya dalam minuman lidah buaya</li> <li>• Adanya beberapa distributor yang tidak melunasi pembayaran ke perusahaan</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk minuman lidah buaya supaya dapat bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memproduksi minuman lidah buaya yang masa kadaluwarsanya lebih lama dengan menggunakan bahan pengawet makanan yang tidak berbahaya bagi kesehatan</li> <li>• Efisiensi produksi</li> </ul>