

## ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI USAHA TANI LIDAH BUAYA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN DI PT. MARVERA ALOEVERA INDUSTRI

Dian Ramadan<sup>1)</sup> dan Nusron Habibur Rahman<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Program Studi Agroteknologi Universitas Gunungkidul  
Corresponding Author: nusronhabibur@gmail.com

Recieved: ##-##-####; Accepted: ##-##-####; Published: ##-##-####

### Abstrak

PT. Marvera Aloe vera Industri merupakan usaha tani keluarga yang sudah berbadan hukum PT. Perorangan terletak di Gari, Wonosari, Gunungkidul. Usaha tani tersebut bergerak di bidang pertanian, dengan mengupayakan komoditas lidah buaya. Produk turunan dari usaha tani tersebut berupa olahan makanan dan minuman. Dalam perkembangannya usaha tani tersebut juga menemui kendala yang berpengaruh terhadap usahanya seperti pengaruh alam dan modal. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi usaha tani tersebut, (2) untuk mengetahui strategi apa yang telah dijalankan usaha tani tersebut. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, dengan teknik pengambilan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun hasil penelitian ini dapat kita ketahui bahwa Faktor yang mempengaruhi usaha tani "PT. Marvera Aloe vera Industry" adalah faktor iklim, faktor tenaga kerja, faktor modal usaha dan faktor manajemen. Dari semua faktor dapat mempegaruhi produktifitas tanaman lidah buaya dan produktivitas olahan lidah buaya. Strategi pengembangan usaha tani yang dilakukan Oleh "PT. Marvera Aloe vera Industry" antara lain, melihat pangsa pasar, melihat dan menyesuaikan kebutuhan pasar, meningkatkan keunggulan kompetitif pada perusahaannya, dan menerapkan Analisis SWOT.

**Kata Kunci:** Analisis faktor – faktor, lidah buaya, usaha tani

### Abstract

*PT. Marvera Aloe vera Industry is a family farming business which has the legal entity PT. Individuals are located in Gari, Wonosari, Gunungkidul. This farming business operates in the agricultural sector, by producing aloe vera commodities. Derived products from farming are in the form of food and beverages. In its development, the farming business also encountered obstacles that affected the business, such as the influence of nature and capital. The purpose of this research is (1) to find out what factors influence the agricultural business, (2) to find out what strategies have been used to run the agricultural business. The type of research used in this research is qualitative descriptive research, with data collection techniques in the form of observation, interviews and documentation. As for the results of this research, we can see that the factors influencing the farming business of "PT. Marvera Aloe vera Industry" are climate factors, labor factors, business capital factors and management factors. All factors can influence the productivity of aloe vera plants and the productivity of processed aloe vera. The farming business development strategy carried out by "PT. Marvera Aloe vera Industry" includes, among other things, looking at market share, seeing and adapting to market needs, increasing the company's competitive advantage, and applying SWOT Analysis.*

**Keywords:** Factor analysis, aloe vera, farming

## A. PENDAHULUAN

Di Gunungkidul pertanian lidah buaya mudah ditemukan seperti di Kapanewon Wonosari, Kapanewon Nglipar, Kapanewon Semin, dan kapanewon Karang Mojo.

Tanaman lidah buaya ini memang sangat cocok dikembangkan di Kabupaten Gunungkidul, selain mudah beradaptasi, dan perawatannya tidak sulit, lidah buaya dapat digunakan sebagai alternatif tanaman tambahan yang menguntungkan karena jarang sekali diserang hama.

Jenis lidah buaya yang populer ditanam adalah jenis *Barbadensis* dan *Chinensis Baker*. Kedua jenis lidah buaya ini hampir sama manfaatnya, yang menjadi perbedaan berupa bentuk fisik pelepahnya dan perbedaan yang paling menonjol ada di persoalan harga bibit. Rata – rata yang ditanam adalah jenis lidah buaya *chinensis baker* karena bibitnya relatif lebih murah. Berat pelepah yang dihasilkan mulai dari 0,5 kg 1,2 kg, dan Panjang bisa mencapai 40 cm – 50 cm tergantung dari tingkat kesuburan tanah dan lidah buayanya.

Dari segi kandungan zat gizi, lidah buaya mengandung beberapa zat gizi yang dibutuhkan oleh tubuh yaitu; vitamin A, B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub>, B<sub>3</sub>, B<sub>12</sub>, C, E, Choline, Inositol, dan asam folat. Kandungan mineralnya antara lain terdiri dari; kalsium (Ca), magnesium (Mg), potassium (K), sodium (Na), besi (Fe), zinc (Zn), dan kromium (Cr). Beberapa unsur vitamin dan mineral tersebut dapat berfungsi sebagai pembentuk antioksidan alami, seperti vitamin C, vitamin E, vitamin A, magnesium, dan zinc. Antioksidan ini berguna untuk mencegah penuaan dini, serangan jantung, dan berbagai penyakit degeneratif (Suratiyah, 2015).

Salah satu lokasi pertanian yang mengusahakan tanaman lidah buaya di Gunungkidul adalah usaha tani yang didirikan oleh Marcus Nanang Setyawan yang bertempat di Kalurahan Gari, Kapanewon Wonosari. Usaha tersebut diberi nama, “PT. Marvera Aloevera Industry”. Bentuk badan usaha berupa perusahaan perorangan dimana kepemilikan dan pengolahannya hanya ditangani satu orang saja. Usaha tersebut dirintis sejak tahun 2020, dimana bermula ketika wabah Covid-19 merajalela *owner* usaha tersebut *resign* dari kerja di pabrik. Setelah pulang bingung mendapati cari kerja di Gunungkidul, apalagi UMR disini sangat kecil, kemudian mencoba mencari alternatif lain yaitu dengan menanam lidah buaya dimana peluangnya masih terbuka lebar. berjalannya waktu pemilik usaha tersebut menyiasati dan melakukan berbagai inovasi tentang pengolahan pasca panen lidah buayanya hingga saat ini. Adapun

produk yang telah di kembangkan berupa olahan makanan dan minuman, selain itu juga melayani pembelian pelepah ataupun bibit lidah buaya. Kelebihan usaha tani lidah buaya dibandingkan usaha tani yang lain adalah penanaman lidah buaya hanya perlu sekali sedangkan panen dapat dilakukan berulang kali dalam jangka waktu dua minggu sekali dalam masa produktif asalkan tanaman dirawat dengan baik, kemudian saat masa panen lidah buaya dapat ditunda sambil menunggu permintaan pasar ataupun pemesanan.

“PT. Marvera Aloe vera Industry” dalam menjalankan usahanya juga tidak terlepas dari adanya tantangan dan hambatan. Keterbatasan sumberdaya yang dimiliki oleh pemilik usaha, menjadikan masalah utama dalam mengelola usaha tersebut. Kurangnya modal membuat usaha tani tersebut kesulitan dalam melengkapi fasilitas produksi maupun alat pengolahan. Adanya kendala juga berasal dari faktor alam, seperti iklim dan tanah, pemilik usaha harus memperhatikan kendala tersebut agar dapat memaksimalkan hasil usaha taninya. Berkenaan dengan hal tersebut pemilik usaha tani selalu berusaha mengembangkan diri agar mampu meningkatkan usahanya, sehingga harapannya mampu meraih pangsa pasar yang lebih luas. Dari kendala yang di hadapi diperlukan upaya agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang. Upaya yang bisa dilakukan seperti melihat kondisi usaha dari kelebihannya maupun kelemahannya, selain itu juga harus memperhatikan peluang dan ancaman yang akan menimpa usaha tersebut.

Lidah buaya termasuk tanaman hortikultura yang telah lama dijuluki *medical plant* (tanaman obat) atau *master healing plant* (tanaman penyembuh utama). Tanaman ini menyerupai kaktus, daunnya meruncing berbentuk taji, bagian dalamnya bening, bersifat getas dengan tepi bergerigi. Nama latin dari lidah buaya adalah *Aloe vera*, tergolong dalam suku *lilicace*. *Aloe* berarti senyawa pahit yang bersinar. Eskudat (getah) tanaman ini pahit rasanya, tetapi dapat digunakan sebagai obat penyembuh pada berbagai penyakit kulit (Solihati dan Susanto, 2022).

Tanaman lidah buaya memiliki kemampuan tahan di segala kondisi iklim, mulai dari tahan terhadap curah hujan, suhu, dan sinar matahari. Tanaman lidah buaya tumbuh

baik jika berada di suhu 26° C - 31° C dengan rata-rata curah hujan perbulan 50 – 300mm (Dinas Urusan Pangan Kota Pontianak, 2007).

Tanaman lidah buaya termasuk tanaman yang mudah beradaptasi, sehingga penyebarannya tumbuhnya bisa di seluruh dunia, mulai daerah tropika dan subtropika. Tanaman lidah buaya dapat hidup di dataran rendah dan dataran tinggi dengan ketinggian kurang dari 1000 mdpl (Yudo sudarto, 1997).

Tanah yang subur merupakan syarat untuk lidah buaya untuk tumbuh dengan baik, lidah buaya yang baik dapat tumbuh dalam kondisi pH tanah 4,0 – 6,0 pH, akan optimal pada nilai pH 5,5 (Dinas Urusan Pangan Kota Pontianak, 2007).

Menurut Solihati dan Susanto (2022) bagian lidah buaya yang bisa dimanfaatkan sebagai pengobatan adalah daun (gel) dan eksudat (getah bewarna kuning, rasanya pahit). Daun (gel) berfungsi sebagai anti jamur, anti bakteri, menurunkan kadar gula dalam darah, mengontrol tekanan darah, dapat menstimulasi kekebalan tubuh terhadap serangan penyakit kanker, serta dapat digunakan sebagai nutrisi bagi penderita HIV. Sedangkan eksudat dapat berfungsi sebagai bahan pencahar.

Faktor-faktor yang bekerja di usaha tani adalah faktor alam, tenaga kerja dan modal. Alam adalah faktor yang penting bagi keberlangsungan usaha tani. Faktor alam dibedakan menjadi dua yaitu, faktor iklim dan tanah sekitarnya (Suratiah, 2015).

Iklim sangat berpengaruh bagi pelaku tani, khususnya dalam menentukan komoditas tanaman yang ingin ditanam. Komoditas harus cocok dengan iklim setempat agar produktivitasnya tinggi dan lebih bermanfaat bagi manusia. Iklim juga digunakan untuk menentukan teknologi mana yang cocok dipakai saat berlangsungnya usaha tani tersebut.

Tanah merupakan faktor produksi yang sangat penting. Tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman, ternak dan usaha tani. Semakin tinggi tingkat kesuburan tanah maka semakin menguntungkan, ketika tanah subur atau gembur petani semakin mudah dalam mengolah atau menggarap tanahnya. Peranan tanah sebagai faktor produksi dipengaruhi oleh beberapa hal sebagai berikut (Suratiah,2015).

Tanah yang subur, baik secara fisik dan kimiawi, akan lebih menguntungkan dalam usaha tani. Tingkat kesuburan tanah bisa diperbaiki asalkan pengolahan tanah

dilakukan dengan baik. Dipandang dari efisiensi, semakin luas lahan yang diusahakan maka semakin tinggi hasil produksi per satuan luas tanah. Luas lahan bisa diperoleh dari penggabungan seluruh tanah yang diusahakan termasuk sawah, tegalan, dan pekarangan. Pada umumnya letak tanah pertanian tidak selalu mengelompok dalam satu tempat, tetapi terpecah dalam beberapa lokasi. Letak tanah yang terpisah-pisah bisa disebabkan oleh, sistem perkawinan, sistem warisan, dan juga sistem jual beli yang hanya sebagian saja. Adapun masalah yang mungkin terjadi berupa sulitnya mengoptimalkan pengawasan produksi, kemudian terjadi pemborosan waktu dan tenaga sehingga biaya produksi lebih tinggi.

Menurut Suratijah (2015), tenaga kerja merupakan salah satu unsur penentu berjalannya usaha tani. Tenaga kerja bisa berasal dari anggota keluarga (*family farms*), Adapun prestasi kerja tenaga luar keluarga dan dalam keluarga dapat dipengaruhi oleh: umur, kecakapan ( keterampilan),

Umur seseorang menentukan prestasi kerja, semakin tua umur tenaga kerja maka secara fisik semakin berat, namun dalam hal tanggung jawab akan lebih bisa di andalkan karena banyaknya pengalaman yang sudah didapatkan. Sementara untuk tenaga kerja keluarga pencapaian prestasi dilakukan sebisa mungkin sesuai dengan besarnya kebutuhan keluarga. Kecakapan seseorang dalam mengerjakan tugasnya akan mempengaruhi dalam pencapaian prestasi kerja. Kecakapan kerja seseorang dapat ditentukan oleh pengalaman, pendidikan, dan pengetahuannya.

Tanah serta alam sekitar dan tenaga kerja adalah faktor produksi asli, sedangkan modal dan peralatan merupakan substitusi faktor produksi tanah dan tenaga kerja, dengan adanya modal dan juga peralatan, faktor produksi tanah dan tenaga kerja dapat memberikan manfaat yang jauh lebih baik bagi manusia. Modal dapat dikelompokkan berdasarkan sifat, kegunaan, waktu, dan fungsi (Suratijah, 2015).

Adapun modal yang harus disiapkan selaku pelaku usaha tani antara lain: Alat-alat pertanian berupa sabit, cangkul, bajak, truk, traktor, dan juga ternak sapi. Tanah sebagai modal tetap tidak mengalami penyusutan, karena pada prinsipnya tanah dapat digunakan dalam jangka waktu yang tidak terbatas. Semakin dirawat dengan baik maka akan semakin meningkat kesuburannya. Penyusutan nilai bangunan, biaya

pemeliharaan harus diperhatikan, pada dasarnya bangunan hanya memberikan manfaat pada jangka waktu tertentu. Uang tunai digunakan sebagai sarana untuk membiayai pembelian sarana produksi, untuk membayar pihak ketiga (pajak), untuk membayar tenaga dari luar, dan pembiayaan untuk penggunaan modal tetap.

Adapun faktor produksi ke-empat adalah manajemen, pelaku usaha tani juga harus dituntut untuk menjadi manajer yang baik di usaha taninya sendiri. Dimana tugasnya mulai dari memutuskan ide penanaman, menentukan skala usaha, mengatasi sumber pendanaan, melakukan pemasaran hasil produksi, dan juga mampu membuat data rekapan pengeluaran maupun hasil yang didapat. Dilihat dari tugasnya petani diharapkan mempunyai pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang baik sehingga dapat mencari alternatif usaha yang terbaik (Suratiah, 2015).

Pengembangan produk unggulan dapat dikembangkan melalui konsep *One Village One Product* (OVOP), konsep tersebut memaksimalkan sumber daya yang melimpah guna menambah nilai tambah (*value added*) produk supaya memiliki nilai jual lebih tinggi daripada sebelumnya. Pengembangan produk ini ditunjukan kepada global tanpa mengurangi invensi nilai kearifan lokal, dan tentunya mendorong semangat kemandirian masyarakat. Kemandirian masyarakat akan memberikan dampak positif seperti menurunnya tingkat pengangguran di masyarakat (Uung, 2016).

Berdasarkan pentingnya aspek yang diidentifikasi, maka ditemukan berbagai kekuatan pengembangan agribisnis hortikultura (Jef, 2016), yaitu: Kondisi agroklimat dan lahan sangat mendukung; Pengetahuan dan keterampilan petani mengenai budidaya komoditas unggulan sudah relatif baik; Lokasi penelitian merupakan kawasan strategis Kabupaten (KSK); Ada kelembagaan petani berupa kelompok tani, Gapoktan, dan koperasi; Peluang intensifikasi dan ekstensifikasi; Petani adaptif terhadap informasi dan teknologi baru; Lokasi usaha tani berpotensi dikembangkan sebagai objek agrowisata; dan Komitmen pemerintah daerah untuk mengembangkan agribisnis. Menurut Mahmud (2007) pengembangan usaha melalui beberapa tingkatan, yaitu: Tingkat Produk, Tingkat Komersial, dan Tingkat Korporasi

Untuk menemukan strategi pengembangan berbasis hortikultura, diidentifikasi kondisi terkait dengan berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman

pengembangannya ditingkat petani. Analisis SWOT merupakan perbandingan antara kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Tujuan analisis SWOT yaitu untuk mengidentifikasi strategi dalam memanfaatkan peluang eksternal, melawan ancaman, membangun dan melindungi kekuatan perusahaan, dan menghilangkan kelemahan (Hill and Jones dalam Maulidah. dkk., 2023). Adapun faktor internal yang bisa dikendalikan adalah kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal adalah peluang dan ancaman, dimana tidak bisa dikendalikan, tapi dapat berdampak.

Analisis SWOT terdiri dari empat komponen, masing-masing komponen tersebut adalah: *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). *Strengths* merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dimiliki oleh perusahaan, dimana memiliki keunggulan yang lebih baik dibandingkan perusahaan lain, dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. *Weaknesses* adalah kekurangan dalam kapabilitas ataupun sumber daya yang dapat menjadi hambatan dalam perusahaannya. *Opportunities* merupakan suatu keadaan dimana mampu memberikan keuntungan bagi perusahaannya. *Threats* merupakan suatu keadaan yang tidak menguntungkan atau dapat merugikan bagi perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dengan dilakukan analisis SWOT dapat memberikan beberapa manfaat atau kegunaan bagi perusahaan, antara lain: dapat mempermudah dalam pengambilan keputusan saat menentukan strategi perusahaan secara berkesinambungan; sebagai acuan dalam perumusan rencana keputusan dan strategi perusahaan jangka panjang; memberikan gambaran kepada pemangku kepentingan, apabila ingin menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan perusahaan tersebut; dan sebagai bahan evaluasi dan penilaian dalam melihat progres dari setiap keputusan yang telah diambil.

## **B. METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif. Lokasi penelitian dilakukan di usaha tani "PT. Marvera Aloevera Industry", yang berada di Dukuh Ngijorejo, Rt 03 Rw 02, Kalurahan Gari, Kapanewon Wonosari, Kabupaten

Gunungkidul. teknik pengumpulan data dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

### C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian berupa kutipan wawancara yang menjelaskan jawaban ketiga narasumber mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi usaha tani lidah buaya di perusahaan tersebut, dan juga strategi seperti apa yang diterapkan dalam mengembangkan usaha, agar tetap dapat berjalan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi usaha tani menurut Suratiyah (2015) yaitu, faktor alam, faktor tenaga kerja, faktor modal usaha, dan manajemen usaha.

#### 1. Faktor Alam

Iklim berpengaruh terhadap komoditas apa yang ingin diusahakan, komoditas yang diusahakan harus sesuai dengan iklim setempat agar produktivitasnya tinggi. Kenyataan menunjukkan bahwa iklim di Indonesia khususnya keadaan hujan (air dan pengairan) mempengaruhi pengaruh terhadap tanaman yang ditanam (Tohir dalam Suratiyah, 2015).

Berikut adalah hasil wawancara dari Marcus (*owner*) dari PT. Marvera Aloevera Industri yang disajikan dalam kutipan berikut:

*“Ya berpengaruh, berhubung usaha disini menerapkan konsep hulu ke hilir, saat musim hujan lidah buaya lebih sehat dan subur. Lidah buaya sukar terkena air yang banyak. Sehingga saat musim hujan harus mensiasati seperti pembuatan bedeng-bedengan, agar lidah buaya tidak tergenang air. Sedangkan untuk penjualan produk olahan saat ini kan fokus penjualan produk salah satunya di pusat oleh-oleh, saat musim hujan kan sedikit sekali wisatawan yang datang untuk liburan, sehingga penjualan sepi saat musim hujan. Ketika Kemarau sebenarnya berpengaruh juga pada kesehatan lidah buaya, resiko mati lebih kecil dibandingkan pada saat musim hujan. Tetapi harus dilakukan penyiraman rutin, paling tidak 2 hari sekali agar tetap menjaga kelembapan tanahnya, sedangkan penjualan lebih baik daripada saat musim hujan”.*

Disisi lain, iklim juga dinilai berpengaruh dalam usaha ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kamijan selaku yang mengurus pembudidayaan lidah buaya. seperti yang ditegaskan dalam kutipan berikut.

*“Sangat berpengaruh, ada sisi positif dan sisi negatif, positifnya musim hujan tidak usah menyiram tapi harus memikirkan cara agar air dapat dikontrol, seperti mebuat bedengngan. Negatifnya apabila air terlalu banyak dapat menyebabkan akar busuk. Ketika kemarau kurangnya air membuat tanaman menjadi kurang subur, tapi berhubung lidah buaya tahan terhadap kekeringan, 2-3 hari baru disiram pun tidak masalah”.*

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh narasumber terakhir dalam penelitian, Ibu Sukiyem yang menyatakan bahwa iklim dapat mempengaruhi usaha tani lidah buaya. adapun kutipan wawancara sebagai berikut:

*“Sangat berpengaruh Saat hujan kendala yang terjadi sulitnya saat mengantarkan produk ke konsumen karena tidak memiliki kendaraan mobil. Pengiriman kadang juga tertunda saat menemui hujan. Dalam budidaya berhubung air melimpah tidak binggung menyiram. Ketika kemarau, berhubung lahan pertanian kita lahan tadah hujan, saat kemarau kendalanya pastinya kekeringan sehingga harus lebih diperhatikan dalam menyiram”.*

Menurut Suratiyah (2015) tingkat kesuburan pada tanah sangat mempengaruhi produktivitas tanaman maupun usaha tani. Tentu saja faktor tanah tidak terlepas dari pengaruh alam sekitarnya seperti sinar matahari, curah hujan dan lain sebagainya.

Menurut Marcus pandangan tentang kesuburan tanah:

*“Sebenarnya tanaman lidah buaya mudah hidup dengan segala kondisi tanahnya. akan tetapi kesuburan tanah dapat mempengaruhi kualitas daging pelepahnya. Untuk lidah buaya yang sehat dapat menghasilkan bobot pelepah sampai 1 kg lebih. sedangkan jika tanah kurang subur bobot pelepah hanya berkisar 300 gr - 500 gr”.*

Kesuburan tanah dalam pandangan bapak Kamijan.

*“Kesuburan tanah mempengaruhi besar kecilnya hasil panen pelepahnya nanti, kesuburan tergantung pupuk yang diberikan pada tanah, lebih bagus jika pemberian pupuk berupa pupuk organik, bagus untuk tanah dan juga pelepahnya jika dikonsumsi, apabila dengan pupuk kimia lama-kelamaan kurang bagus untuk Kesehatan tanahnya”.*

Kemudian Ibu Sukiyem juga berpendapat yang sama.

*“Kesuburan tanah sangat penting. Untuk menjaga kesehatan tanah pemupukan lebih baik memakai pupuk kandang dan menghindari pupuk kimia”.*

Pengaruh Luas Lahan, Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Luas lahan mempengaruhi jarak tanam lidah buaya, karena lidah buaya yang ditanam jenis jumbo. Ukuran panjang pelepahnya bisa mencapai 50 cm sehingga apabila jarak tanam sempit hasilnya tidak akan maksimal. Paling tidak jaraknya 100 cm”.*

Adapun pendapat dari Bapak Kamijan adalah:

*“Semakin luas lahan semakin bagus, idealnya penanaman jarak 1 meter sehingga dalam mendapatkan sinar matahari bisa maksimal. Tidak saling tumpang tindih batangnya”.*

Ibu Sukiyem juga mengatakan hal yang sama.

*“Luas lahan berpengaruh terhadap pertumbuhan lidah buaya. Penanaman lidah buaya tidak boleh berdekatan karena pelepahnya dapat tumbuh besar sehingga dapat merusak tanaman yang lain. Lebih baik dikasih jarak. Dengan luasnya lahan dapat digunakan untuk memisahkan tunas yang sudah mulai besar supaya nantinya tidak mempengaruhi indukannya”.*

Pengaruh Letak Lokasi, Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Lumayan berpengaruh untuk usaha, sebab letak usaha dekat dengan pusat kota. Sehingga Mudah dalam pengiriman”.*

Menurut Bapak Kamijan mengatakan:

*“Letak wilayah berpengaruh terhadap lidah buaya. karena khususnya pekarangan yang dibuat usaha dikelilingi pohon besar jadi ketika kemarau dapat menghalau panas ketika pagi hari dan sore hari”.*

Ibu sukiyem pun mengatakan:

*“Letak tanah budidaya berpengaruh terhadap produksi, semakin dekat dengan tempat produksi dapat lebih maksimal dan mudah pengolahannya”.*

Tanaman lidah buaya akan tumbuh baik jika berada di suhu 26° C - 31° C dengan rata – rata hujan 50 – 300 mm/perbulan (Dinas Urusan Pangan, Kota Pontianak, 2007). Kondisi ini berbeda dengan kondisi di wilayah perusahaan tersebut, saat musim hujan curah hujan bisa sangat tinggi perbulannya, sedangkan saat musim kemarau bisa sampai berbulan-bulan tiada hujan hingga kekeringan terjadi, efeknya banyak lidah buaya yang menguning daunnya.

Adapun yang dilakukan perusahaan untuk menyiasati kondisi tersebut dengan cara, melakukan penyiraman dengan intens bisa dilakukan 2 hari sampai 3 hari sekali namun disisi lain perusahaan siap menambah biaya pengeluaran untuk penyiraman. Saat musim hujan perusahaan tidak harus mengeluarkan pembiayaan untuk penyiraman, tetapi juga harus memperhatikan pertumbuhan lidah buaya, karena lidah buaya rawan sekali terkena virus fusarium ketika tanah sangat lembab, adapun siasat perusahaan ketika musim hujan dengan membuat bedeng-bedengan agar dapat menjaga kelembapan tanah.

Saat musim hujan perusahaan juga menemui kendala seputar pemasaran produk, biasanya market utama perusahaan berupa menitipkan produk ke pusat oleh-oleh, akan

tetapi saat musim hujan toko yang dititipi sepi akan pelanggan karena saat musim hujan daya tarik wisatawan yang berkunjung menurun. Dapat disimpulkan bahwa faktor iklim dapat mempengaruhi perusahaan dibagian budidaya lidah buaya dan pemasaran produk.

## 2. Faktor Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor penting dalam usaha tani keluarga (*family farms*). Rumah tangga tani yang umumnya terbatas kemampuannya, sangat ditentukan dari peranan tenaga kerja keluarga. Jika masih bisa diselesaikan oleh tenaga kerja keluarga sendiri maka tidak perlu mengupah tenaga kerja dari luar (Suratiyah, 2015). Adapun tenaga kerja dapat mempengaruhi usaha tani ditinjau dari dua hal, dilihat dari usia dan kecakapan (keterampilan) tenaga kerja.

Pengaruh Umur Tenaga Kerja Menurut Marcus Nanang Setiawan:

*“Umur sangat mempengaruhi kualitas tenaga kerja. Untuk pemuda/pemudi niat untuk bertani relatif kecil, sedangkan untuk umur yang sudah tua biasanya lebih bertanggung jawab dalam budidaya. Untuk pemuda/pemudi bagusnya di arahkan ke bagian produksi maupun marketing”.*

Menurut Bapak Kamijan mengatakan:

*“Ya berpengaruh. Untuk umur yang tergolong sudah tua alangkah baiknya diarahkan ke budidayanya, untuk yang muda dibagian pemikiran dan berinovasi”.*

Menurut Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Sangat berpengaruh sebab jika semakin tua umur maka dalam produksi pengolahan kurang teliti dan mudah lupa. Tapi kalau urusan budidaya malah yang tua yang jadi guru bagi yang muda”.*

Kecakapan atau keterampilan seseorang ditentukan dari, pendidikan, pengetahuan, dan pengalamannya. Menurut Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Pada dasarnya pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman bekerja berpengaruh terhadap kinerja. Tapi dari ketiga elemen tersebut yang harus ditingkatkan adalah tekad dan minatnya”.*

Bapak Kamijan berpendapat sebagai berikut.

*“Pada ketiga pilihan pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman. Yang berpengaruh menurut saya adalah pengalaman. Dimana pengalaman dapat didapatkan apabila kita melakukan sesuatu hal. Jika sudah pernah melakoni suatu hal apapun pasti bisa di terapkan di kemudian hari”.*

Pendapat Ibu Sukiyem pun sama halnya dengan Pendapat Bapak Kamijan yang berbunyi.

*“Pengalaman lebih penting, seperti halnya pengalaman bekerja apabila pernah kerja pabrik, pasti dalam kedisiplinan sudah mumpuni. Jika pengetahuan dan pendidikan bisa sambil berjalan dipelajari lagi”.*

Faktor tenaga kerja dapat mempengaruhi perusahaan tersebut. Faktor tenaga kerja dilihat dari umur tenaga kerja, tingkat pengalaman, pendidikan dan pengetahuan. Tenaga kerja diperusahaan ini berasal dari anggota keluarga itu sendiri yaitu ayah dan ibu *owner*. Umur dapat mempengaruhi kualitas kinerja seseorang, semakin tua umur semakin sulit dalam memposisikan diri dalam bidang produksi pengolahan. Biasanya yang sudah berumur (tua) lebih berpengalaman dalam masalah budidaya tanaman. Sedangkan untuk pengembangan usaha tugasnya *owner* perusahaan itu sendiri. Faktor tenaga kerja di perusahaan tersebut mempengaruhi sulitnya dalam melakukan pengembangan usaha tersebut

### **3. Faktor Modal Usaha**

Modal adalah syarat mutlak berlangsungnya suatu usaha, demikian pula dengan usaha tani. Menurut Vink (dalam Suratiyah, 2015) menjelaskan benda-benda (termasuk tanah) yang dapat mendatangkan pendapatan dianggap sebagai modal. Pengaruh faktor modal dalam usaha tani tersebut dapat dilihat melalui seberapa penting modal tersebut bagi usaha tani, adapun modal usaha tani yang dijadikan indikator penelitian terhadap narasumber adalah, tanaman, bangunan produksi, uang tunai, dan alat modern.

Tanaman sebagai modal karena pada prinsipnya pemilihan tanaman dapat menentukan tanaman yang ingin ditanam apakah menguntungkan atau tidak. Adapun kenapa alasan *owner* usaha tersebut mengusahakan komoditas lidah buaya sebagai berikut. Kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan diperoleh jawaban sebagai berikut.

*“Gunungkidul termasuk daerah kering dan susah air. Sedangkan lidah buaya bisa bertahan hidup meskipun tidak disiram dalam jangka waktu yang lama. Lidah buaya banyak manfaatnya terutama untuk*

*produk kesehatan dan produk olahan pangan. Selain itu lidah buaya sekali nanam dapat di panen berulang kali, dan jangka waktu yang lama”.*

Adapun pendapat dari Bapak Kamijan mengatakan:

*“Minim modal yang dikeluarkan modal dikeluarkan untuk membeli bibit hanya sekali, setelah penanaman ditunggu hingga masa panen, paling tidak 1 tahun siap dipanen setelah itu bisa dipanen berulang kali”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Karena tanaman lidah buaya jarang yang nanam, dan juga banyak manfaatnya, dibandingkan palawija, jika lahan kita ditanami palawija 3 bulan panen hasilnya hanya kecil sekali untuk makan, jika ditanam lidah buaya bisa menghasilkan lebih bahkan 4 kalilipatnya hasilnya dibandingkan palawija”.*

Bangunan Produksi menurut hasil wawancara dari Marcus Nanang Setyawan didapatkan jawaban yaitu:

*“Bangunan produksi sangat penting, dulu awal mula bangunan produksi dari merenovasi kamar menjadi tempat produksi. dengan ketentuan sesuai syarat dari DinKes untuk mendapatkan ijin PIRT dan juga mendapat label Halal dari MUI”.*

Dari Bapak Kamijan didapatkan jawaban, yaitu:

*“bangunan produksi berpengaruh. Karena harus sesuai dengan standar yang diberikan dari dinas terkait untuk memperoleh ijin seputar kelegalan produk olahan.*

Ibu Sukiyem berpendapat yang sama yaitu:

*“Bangunan produksi berpengaruh terhadap usaha tersebut. Standarisasi kelayakan produk olahan dari lidah buaya menjadikan bangunan produksi sangat penting”.*

Kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan tentang faktor uang tunai diperoleh jawaban yaitu:

*“Uang tunai adalah komponen utama, digunakan untuk membeli bahan tambahan, untuk mengatasi biaya operasional, untuk melakukan pengembangan usaha”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Modal sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha, apalah daya usaha tanpa modal mesti hanya begini-begini saja tidak ada perkembangan”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Uang tunai sangat penting, dimana jika tidak ada modal uang tunai tidak bisa membeli bibit, buat beli peralatan, dan juga tidak bisa merenovasi tempat produksi”.*

Kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan tentang faktor Alat pertanian, diperoleh jawaban yaitu:

*“Semakin modern alat yang digunakan mempengaruhi efisien pengolahannya, produktifitas tinggi, higienitas terjaga, dan lebih presisi. Akan tetapi minusnya biaya operasional meningkat”.*

Bapak Kamijan pun mengatakan:

*“Dengan adanya penambahan alat modern dalam pengolahan mempengaruhi hasil produk, yaitu produk yang dihasilkan semakin terjaga kualitasnya”.*

Ibu Sukiyem didapatkan sependapat yaitu:

*“berpengaruh sekali kususnya dalam pengolahan, dulu bikin permen lidah buaya dijemur, menggunakan panas matahari secara manual lama dan kurang steril terkena debu. Sekarang memiliki oven jadi lebih steril dan menghemat waktu”.*

Faktor modal dapat mempengaruhi perusahaan tersebut dilihat dari beberapa indikator yaitu, tanaman yang diusahakan, bangunan produksi, alat pertanian, dan uang tunai. Perusahaan tersebut bergerak di bidang pertanian berupa budidaya dan pengolahan lidah buaya. Adapun lidah buaya yang ditanam adalah jenis lidah buaya jumbo (Pontianak) yang berat bobotnya bisa mencapai 1,2 kg perpelepah. Perusahaan tersebut mengupayakan lidah buaya karena tanaman lidah buaya tahan dengan kondisi wilayah perusahaan, selain itu pelepah lidah buaya dapat di panen berulang kali beda dengan tanaman semusim yang hanya bisa dipanen sekali saja. Perusahaan tersebut sudah memiliki bangunan produksi sendiri dan sudah memenuhi standarisasi dari Dinas Kesehatan.

Produk yang dihasilkan perusahaan tersebut salah satunya permen *jelly* lidah buaya, adapun salah satu step dalam pengolahan permen *jelly* lidah buaya adalah penjemuran atau pemanasan. dulunya proses penjemuran atau pemanasan dilakukan secara manual dijemur di bawah terik matahari. Karena dinilai kurang efektif perusahaan tersebut membeli alat berupa *oven* listrik dimana dapat memberi keuntungan lebih, dapat menghemat waktu, tingkat higienitas terjaga dan dapat

meningkatkan jumlah produksi. Dalam pengembangan perusahaan tersebut tidak terlepas dari adanya modal uang yang besar. Dapat disimpulkan faktor modal dapat mempengaruhi perusahaan tersebut dalam meningkatkan produktivitas olahan lidah buaya.

#### 4. Faktor Manajemen Usaha

Petani sebagai manajer harus dituntut mempunyai, pengetahuan, dan keterampilan yang cukup agar bisa memilih alternatif usaha yang baik. Manajemen yang melekat pada tenaga kerja sangat menentukan bagaimana kinerja dalam menjalankan usaha tani. Dengan manajemen yang berbeda dan input yang sama, akan diperoleh hasil yang berbeda (Suratiyah, 2015). Maka dari itu keberhasilan usaha tani juga dipengaruhi oleh kemampuan petani ketika menjadi manajer.

Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Manajemen sangat mempengaruhi usaha, terutama manajemen keuangan. Setiap petani atau pengusaha harus memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan, sehingga dalam mengelola profit (keuntungan), paling tidak bisa menentukan skala prioritas dalam melakukan pengeluaran”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“ya, manajemen usaha sangat berpengaruh dalam melakukan usaha, contoh kecil setiap orang harus bisa memanajemen waktu, supaya dapat mengolah waktu sebaik mungkin dan menghindari sifat menunda-nunda pekerjaan”.*

Kutipan hasil wawancara dari Ibu Sukiyem didapatkan jawaban yaitu:

*“Manajemen sangatlah penting, Karena dengan adanya manajemen usaha yang baik, dapat memperpanjang umur usaha yang dijalankan”.*

Menurut Tjiptono (2010:8), kemampuan strategi pemasaran perusahaan untuk mencapai kebutuhan pasar dan faktor biaya tergantung dari analisis faktor pasar, perilaku konsumen, dan persaingan.

Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan terkait faktor pasar, mengatakan:

*“Market utama adalah menitipkan ke pusat oleh oleh baik lokal gunungkidul maupun jogja, untuk spesifikasi targetnya biasanya untuk orang dewasa yang memiliki gangguan pencernaan dan lambung”.*

Bapak kamijan mengatakan:

*“Temen temen komunitas, tenaga kesehatan yang sekiranya mengerti manfaat dari lidah buaya ini”.*

Pendapat Ibu Sukiyem yaitu:

*“Lewat teman teman kader, teman teman pkk dan teman-teman di WA”.*

Faktor perilaku konsumen sangat berkontribusi pada pengembangan sebuah produk. Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Untuk menghindari kebutuhan yang berbeda dan tidak tahu kepuasan maka dibuatlah bermacam varian. Seperti varian harga, aneka kemasan menarik, dan menerima permintaan pemesanan”.*

Pendapat dari Bapak Kamijan didapatkan jawaban yaitu:

*“Siap menerima kritik dan masukan dari konsumen setelah itu siap membenahi. Selain itu juga melayani permintaan. Apabila harapan masih bisa dijangkau siap memberikan apa yang pelanggan inginkan”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Bikin produk semaksimal mungkin dan semenarik mungkin kemudian banyak-banyak kasih promo diskon dan bonus”.*

Setiap badan usaha pasti memiliki pesaing, mengerti seberapa kuat kedudukan produk pesaing, strategi apa yang digunakan pesaing. Perusahaan siap menentukan kapabilitas dan kompetensinya untuk mengembangkan produk yang nantinya mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Tidak hanya menjual pelepah dan bibitnya saja, tetapi menjual produk turunan yang bermacam-macam. Metode penjualan tidak hanya offline tetapi juga online (tiktok, shopee, dan tokopedia)”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Membuat harga produk lebih terjangkau dibandingkan dipasaran”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Selalu menjaga stok, agar tidak kacau dalam menerima pemesanan”.*

Manajemen sangat penting dalam keberlangsungan usaha tani, pelaku usaha tani harus mampu memposisikan dirinya sebagai manajer di usahanya, adapun tugas seorang manajer berupa melakukan perencanaan, pengawasan, pengembangan, maupun evaluasi seputar usahanya. Perusahaan harus memiliki manajemen yang baik seperti, mampu memaksimalkan sumber daya yang dimiliki, memiliki fokus dan tujuan usaha jelas, dan mampu mengelola keuntungan usaha sesera optimal. Dengan manajemen yang baik, keberlangsungan perusahaan akan mampu bertahan lama. Dapat dikatakan Faktor manajemen mempengaruhi keberlangsungan usaha.

## **5. Strategi Pemasaran**

Menurut Tjiptono (2010:8), kemampuan strategi pemasaran perusahaan untuk mencapai kebutuhan pasar dan faktor biaya tergantung dari analisis faktor pasar, perilaku konsumen, dan persaingan.

Terkait faktor pasar, Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Market utama adalah menitipkan ke pusat oleh oleh baik lokal gunungkidul maupun jogja, untuk spesifikasi targetnya biasanya untuk orang dewasa yang memiliki gangguan pencernaan dan lambung”.*

Bapak kamijan mengatakan:

*“Temen temen komunitas, tenaga kesehatan yang sekiranya mengerti manfaat dari lidah buaya ini”.*

Pendapat Ibu Sukiyem yaitu:

*“Lewat teman teman kader, teman teman pkk dan teman-teman di WA”.*

Terkait faktor perilaku konsumen, faktor ini sangat berkontribusi pada pengembangan sebuah produk.

Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Untuk menghindari kebutuhan yang berbeda dan tidak tahu kepuasan maka dibuatlah bermacam varian. Seperti varian harga, aneka kemasan menarik, dan menerima permintaan pemesanan”.*

Pendapat dari Bapak Kamijan didapatkan jawaban yaitu:

*“Siap menerima kritik dan masukan dari konsumen setelah itu siap membenahi. Selain itu juga melayani permintaan. Apabila harapan masih bisa dijangkau siap memberikan apa yang pelanggan inginkan”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Bikin produk semaksimal mungkin dan semenarik mungkin kemudian banyak-banyak kasih promo diskon dan bonus”.*

Setiap badan usaha pasti memiliki pesaing, mengerti seberapa kuat kedudukan produk pesaing, strategi apa yang digunakan pesaing. Perusahaan siap menentukan kapabilitas dan kompetensinya untuk mengembangkan produk yang nantinya mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Berikut ini adalah kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Tidak hanya menjual pelepah dan bibitnya saja, tetapi menjual produk turunan yang bermacam-macam. Metode penjualan tidak hanya offline tetapi juga online (tiktok, shopie, dan tokopedia)”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Membuat harga produk lebih terjangkau dibandingkan dipasaran”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Selalu menjaga stok, agar tidak kacau dalam menerima pemesanan”.*

Strategi dasar yang digunakan perusahaan dalam melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal yang dapat dikendalikan. Peluang dan ancaman adalah faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan tetapi dapat berdampak.

*Strengths* (kekuatan), kekuatan dari “PT. Marvera Aloe Vera Industry” sebagai berikut, kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Tidak menyamai produk lain, sudah memiliki perijinan PIRT dan Halal, dan bebadan usaha PT. Perorangan”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Yang menjadi kekuatan ya tentang budidaya yang tidak memakai pupuk kimia. Melainkan hanya pupuk organik (kandang)”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Kekompakan keluarga dalam menjalankan entah dalam pengolahan dan budidaya merupakan salah satu kekuatan kami”.*

*Weaknesses* (kelemahan) dari “PT. Marvera Aloe Vera Industry” sebagai berikut: kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Keterbatasan modal sehingga pengadaan lahan parkir belum luas, belum tersedia show room di lokasi usaha”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Dalam musim kemarau banyak lidah buaya yang layu, belum ada solusi untuk mengurangi tingkat panasnya apalagi terkendala modal”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Permodalan menjadi kelemahan paling mendasar bagi kami, sehingga dalam mengembangkan usaha sedikit terhambat”.*

*Opportunities* (Peluang) dari “PT. Marvera Aloe Vera Industry” ditunjukkan dalam kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Kompetitor belum banyak dan bisa melakukan pemberdayaan masyarakat, seperti kolaborasi dan pelatihan dengan desa lain, seperti didesa kelor KWT menangani tentang budidayanya, Ibu-ibu PKK sebagai produsen atau yang mengolah, kemudian karang taruna sebagai komponen marketing, peluang yang terakhir belum adanya eduwisata di lingkup Kapanewon”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Peluang yang ada yaitu wisata edukasi, dan pembuatan pupuk POC dari limbah lidah buaya”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Peluang sangat besar sekali terutama merambah eduwisata lidah buaya yang baru beberapa ada di Gunungkidul”.*

*Threats* (ancaman) yang kemungkinan mendatangi PT. Marvera Aloevera Industry ditunjukkan dalam kutipan hasil wawancara dengan Marcus Nanang Setyawan mengatakan:

*“Melakukan pelatihan menjadikan kemungkinan idenya terbagi-bagi, aabila ada yang kuat dalam permasalahan modal bisa saja menciptakan kompetitor baru. Dengan perbedaan modal bisa saja pesaing meniru produk serupa bahkan bisa lebih perfect”.*

Bapak Kamijan mengatakan:

*“Segala sesuatu tergantung sudut pandang jika kita memandang ancaman ya jadi ancaman, tapi apabila kita menganggap pesaing sebagai hal yang baik mungkin dengan berkolaborasi atau bekerjasama”.*

Ibu Sukiyem mengatakan:

*“Perkembangan teknologi semakin modern jika tidak mengikuti perkembangan akan tertinggal khususnya dibagian marketing”.*

Perusahaan menerapkan strategi pemasaran yang baik dengan melihat faktor pasar, perilaku konsumen, dan juga menganalisis pesaingnya. Adapun target pasar pada perusahaan ini adalah untuk spesifikasi umur orang dewasa, dimana produk ini merupakan produk kesehatan, rata-rata pembeli mengerti akan manfaat produk dari lidah buaya ini. Untuk target utama perusahaan ini adalah pusat oleh-oleh yang berada di Gunungkidul maupun Yogyakarta. Dalam perkembangannya pemasaran juga dilakukan secara digital, melalui Tiktok, Shopee, Tokopedia maupun WA grup.

Untuk menyiasati kebutuhan yang beragam perusahaan juga menyiapkan beragam varian produk, seperti wedang serbuk aloevera, permen jelly aloevera, nata De’aloevera, dan juga teh aloevera. Kemasannya pun didesain semenarik mungkin, bentuk kemasan tersedia kemasan kecil dan juga besar menyesuaikan jangkauan pelanggan. Dalam harapan memuaskan pelanggan perusahaan juga menerapkan berbagai promo menarik berupa pemberian diskon ataupun bonus.

Dalam menjalankan usaha perusahaan tak luput dari namanya pesaing, upaya yang dilakukan perusahaan agar tetap eksis adalah dengan menjaga kualitas produk dan juga melakukan inovasi- inovasi baru dalam membuat produk.

Perusahaan PT. Marvera Aloevera Industry, memiliki kekuatan berupa legalitas tempat produksi maupun produk olahannya berupa Ijin PIRT, Ijin Halal, dan usahanya sudah berbentuk badan hukum yaitu PT. Perorangan. Kekuatan kedua adalah produk usaha yang dibuat perusahaan tersebut tidak ada yang menyamai dalam lingkup Provinsi Yogyakarta kekuatan ketiga adalah dalam budidaya *aloe vera* menggunakan pupuk organik (kandang) saja,

Adapun kelemahan dalam perusahaan tersebut adalah terbatasnya modal dalam menjalankan usaha sehingga dalam pengembangan usaha dilakukan secara bertahap dan hati-hati dalam mengambil keputusan. kemudian kurangnya tenaga kerja membuat kendala produksi saat banyak pemesanan.

Peluang yang dimiliki perusahaan tersebut adalah terbuka lebarnya peluang untuk mendirikan edu wisata lidah buaya dimana dalam lingkup kapanewon belum ada. Peluang ini sangat bagus karena berada di kapanewon wonosari yang merupakan pusat pemerintahan Kabupaten Gunungkidul. Peluang kedua terbukanya kesempatan untuk melakukan pemberdayaan masyarakat. Peluang ketiga terbuka lebarnya peluang menjadi narasumber pelatihan.

Ancaman yang memungkinkan terjadi adalah munculnya kompetitor baru yang lebih kompeten dan lebih unggul.

#### **D. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa faktor yang mempengaruhi usaha tani "PT. Marvera Aloevera Industry" adalah faktor iklim, faktor tenaga kerja, faktor modal usaha dan faktor manajemen. Dari semua faktor dapat mempegaruhi produktifitas tanaman lidah buaya dan produktivitas olahan lidah buaya. faktor yang paling penting dalam perusahaan adalah faktor modal uang dimana dengan uang perusahaan dapat melakukan pengembangan usaha secara maksimal.

Strategi pengembangan usaha tani yang dilakukan Oleh “PT. Marvera Aloe vera Industry” antara lain: melihat pangsa pasar; melihat dan menyesuaikan kebutuhan pasar; serta meningkatkan keunggulan kompetitif pada perusahaannya

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alfansyur, A., & Mariyani. 2020. Seni Mengelola Data : Penerapan Triangulasi Teknik, Sumber Dan Waktu pada Penelitian Pendidikan Sosial. *HISTORIS: Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 5(2), 146–150.
- Ardiansyah, Y., Primawati, Y., & Noormansyah, Z. (n.d.). *Singkup Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya Business Profile And Business Strategy Of Mendong Craft Kelurahan Singkup Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya Program Studi Agribisnis Pasca Sarjana Universitas Siliwangi Jurnal Ilmiah*
- Badan Pusat Statistik kabupaten Gunungkidul. 2020. *Statistik Hortikultura Kabupaten Gunungkidul*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi D.I. Yogyakarta. 2021. *Indikator Pertanian Daerah Istimewa Yogyakarta*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi D.I. Yogyakarta. 2020. *Statistik Hortikultura Daerah Istimewa Yogyakarta*.
- Bagas, G., & Sunaryanto, L. T. 2021. Peran Penyuluh Pertanian Terhadap Hasil Panen Petani Padi Di Sidomukti Salatiga. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(3), 704. <https://doi.org/10.25157/jimag.v8i3.5604>
- Beno, jose. dkk. (2022). *Dampak Pandemi Covid-19 Pada Kegiatan Ekspor Impor (Studi Pada PT. Pelabuhan Indonesia II (Persero) Cabang Teluk Bayur*. *Jurnal Saintek Maritim*, 22(2), 117-126.
- Solihati dan Bela Novita Amaris Susanto. 2022. *Miracle of Aloe vera*. PT Nasya Expanding Management: Jawa Tengah.
- Widoyoko, Eko Putro. (2014). *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Yuliani, Wiwin. (2018). *Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif Dalam Presektif Bimbingan dan Konseling*. *Quanta*, 2(2), 83-91.
- Zaman, Nur. dkk. (2023). *Ekonomi Pertanian*. PT Global Eksekutif Teknologi: Sumatra Barat