

EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS
JUAL BELI BERAS DAN PENGGILINGAN PADI
UD WAHYU JAYA DI KECAMATAN SIDAREJA KABUPATEN CILACAP



Disusun Oleh:

Wahyu Indarto

NIM 20311254

Dosen: Dr. Drs. Sumadi M.Si.

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA

2025

**EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS
JUAL BELI BERAS DAN PENGGILINGAN PADI
UD WAHYU JAYA DI KECAMATAN SIDAREJA KABUPATEN CILACAP**



Disusun Oleh:

Wahyu Indarto

NIM 20311254

Dosen: Dr. Drs. Sumadi M.Si.

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA**

2025

EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS
JUAL BELI BERAS DAN PENGGILINGAN PADI
UD WAHYU JAYA DI KECAMATAN SIDAREJA KABUPATEN CILACAP

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana
strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam

Indonesia



Oleh :

Nama : Wahyu Indarto
Nomor Mahasiswa : 20311254
Jurusan : Manajemen
Peminatan : Pemasaran

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apa pun sesuai peraturan yang berlaku."



Yogyakarta, 15 Januari 2025

Penulis,



Wahyu Indarto

**EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS JUAL BELI BERAS PENGGILINGAN
PADI UD WAHYU JAYA DI KECAMATAN SIDAREJA KABUPATEN
CILACAP**

Nama : Wahyu Indarto

Nomor Mahasiswa : 20311254

Jurusan : Manajemen

Peminatan : Pemasaran



Yogyakarta, 10 Januari 2025

Telah disetujui dan disahkan oleh



Dr. Drs. Sumadi, M.Si.

Telah dipertahankan/diujiikan dan disahkan

ABSTRAKSI

Jual beli beras dan penggilingan padi merupakan bagian penting dalam sistem agribisnis yang mendukung ketahanan pangan diberbagai negara, terutama di kawasan agraris seperti Indonesia. Proses penggilingan padi menjadi tahap krusial dalam rantai pasok, di mana gabah hasil panen diolah menjadi beras siap konsumsi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses bisnis, rantai pasok, serta tantangan yang dihadapi dalam industri penggilingan padi dan distribusi beras. Tujuan dari laporan ini adalah untuk evaluasi dan pengembangan bisnis usaha penggilingan padi dan jual beli beras dari segi penjualan dan pemasukan untuk meningkat program bisnis dari perusahaan agar lebih berkembang dari sebelumnya karena di zaman sekarang persaingan pasar sangat ketat dari segi aspek pemasaran juga harus ditingkatkan agar dapat bersaing di pasar. Memperluas jangkauan dengan perusahaan lain juga diutamakan dalam pengembangan bisnis ini agar mendapat kemitraan dengan yang lain. Sistem distribusi yang efektif menjadi kunci untuk memastikan ketersediaan dan keterjangkauan beras bagi konsumen. Rekomendasi yang diajukan meliputi modernisasi peralatan penggilingan. Penguatan kemitraan antara petani dan pengusaha, serta pengembangan kebijakan pemerintah yang mendukung stabilitas pasar. Dengan upaya ini, sektor penggilingan padi dan jual beli beras diharapkan berkontribusi lebih besar terhadap ketahanan pangan nasional.

Kata kunci: Bisnis penggilingan padi dan jual beli beras, strategi pengembangan usaha, aspek pemasaran

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Allhamdulillahi Rabbil Alamin, puji serta syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan yang baik bagi umatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas laporan akhir rancang bangun bisnis yang berjudul “EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS JUAL BELI BERAS DAN PENGGILINGAN PADI UD WAHYU JAYA DI KECAMATAN SIDAREJA KABUPATEN CILACAP” Laporan ini ditulis melalui berbagai langkah-langkah yang membutuhkan waktu yang berbeda untuk selesai dengan baik dan menjadi bisnis yang dapat dipertanggung jawabkan.

Penyusun penelitian ini dapat selesai dengan baik karena tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, saya mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah memberi bimbingan, dukungan, dorongan dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Kedua orang tua penulis yaitu Bapak Agus Siswoyo dan Ibu Indah Triyani
Terimakasih atas segala doa dan dukungan yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini dengan baik dan lancar.

2. Bapak Dr. Drs. Sumadi M.Si. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir. Terimakasih telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dengan baik dan sabar sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Bapak Johan Arifin, SE, M. Si., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Prof. Dr. Jaka Sriyana, SE., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia beserta Wakil Dekan I, II, III.
5. Bapak Abdur Rafik, SE., M.Sc selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
6. Seluruh Dosen Prodi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah mengajar dan memberikan pengetahuannya, Terimakasih Ibu Bapak sekalian semoga ilmu yang diberikan menjadi manfaat dan amal jariyah.
7. Seluruh karyawan dan mitra dari UD WAHYU JAYA yang menjadi tempat untuk penulisan tugas akhir rancang bangun bisnis ini.
8. Para sahabat dari penulis yang telah menemani susah dan senangnya dari bangku perkuliahan, Faruqqi, Yudhotomo, Faqih, Rasyid, Ilhan, Ali, Rahmatanio serta rekan-rekan mahasiswa Manajemen Angkatan 2020 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
9. Kepada segala pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan yang telah diberikan. Semoga teman-teman yang tidak saya sebutkan akan dibalas kebaikannya oleh Allah SWT.

Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang terdapat dalam proses penyusunan tugas akhir. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan digunakan bagi kita semua sebagai acuan kedepannya. Segala kritik dan saran yang membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini sangat dihargai. Tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis tanpa bantuan dari semua pihak yang disebutkan di atas. Penulis berharap semua bantuan yang telah diberikan berhasil dan mendapat ridho Allah SWT. Amiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Yogyakarta 17 Desember 2024

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and strokes, representing the name Wahyu Indarto.

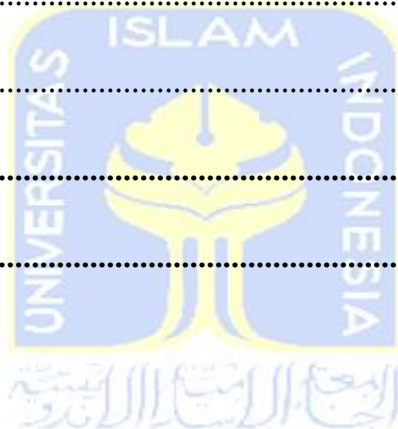
Wahyu Indarto

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iv
EVALUASI PENGEMBANGAN BISNIS JUAL BELI BERAS.....	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan	4
1.4. Manfaat	4
BAB II.....	5
REFLEKSI HASIL IMPLEMENTASI.....	5

2.1. Profil Perusahaan	5
2.2. Kinerja Perusahaan	5
2.3 Refleksi Peluang Pengembangan Produksi	9
2.4 Implementasi Pengembangan Produk	11
BAB III	13
PENDEKATAN DAN KERANGKA PENGEMBANGAN	13
3.1 Gambaran Umum Perusahaan	13
3.2 Struktur Organisasi	15
3.3 Aspek Pemasaran	17
3.5 Aspek Keuangan	18
BAB IV.....	27
ANALISIS LINGKUNGAN.....	27
4.1 Analisis Lingkungan Internal	27
4.2 Analisis Lingkungan Eksternal	28
BAB V	30
PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS	30
5.1 Kapasitas Produksi Per Semester	30
5.2 Perkiraan Kebutuhan Pasar Yang Dilayani.....	31
5.3 Peluang Untuk Pengembangan Produksi Beras	32
5.4 Upaya Pengembangan Produksi.....	34

BAB VI.....	42
CETAK BIRU PENGEMBANGAN DAN KEBERLANJUTAN BISNIS.....	42
6.1 Rencana Pengembangan Jangka Pendek (6-12 Bulan).....	42
6.2 Rencana Pengembangan Jangka Panjang (1-5 Tahun).....	43
6.3 Manajemen Resiko	44
BAB VII.....	47
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	47
7.1 Kesimpulan	47
7.2 Rekomendasi	47
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN.....	52



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Laporan Laba Rugi pada Bulan Maret.....	19
Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi pada Bulan April.....	19
Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi pada Bulan Mei.....	20
Tabel 3.4 Laporan Laba Rugi pada Bulan Juni.....	20
Tabel 3.5 Laporan Laba Rugi Pada Bulan Juli	20
Tabel 3.6 Laporan Arus Kas Bulan Maret.....	21
Tabel 3.7 Laporan Arus Kas Bulan April.....	22
Tabel 3.8 Laporan Arus Kas Bulan Mei.....	22
Tabel 3.9 Laporan Arus Kas Bulan Juni	22
Tabel 3.10 Laporan Arus Kas Bulan Juli	23
Tabel 3.11 Laporan Posisi Keuangan Bulan Maret	23
Tabel 3.12 Laporan Posisi Keuangan Bulan April.....	24
Tabel 3.13 Laporan Posisi Keuangan Bulan Mei	24
Tabel 3.14 Laporan Posisi Keuangan Bulan Juni	24
Tabel 3.15 Laporan Posisi Keuangan Bulan Juli	25

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan UD Wahyu Jaya.....	5
Gambar 3.1 Jenis Beras di UD Wahyu Jaya	14
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi.....	16
Gambar 4.1 Hasil Produksi Beras UD Wahyu Jaya.....	33



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Produk UD Wahyu Jaya	52
--	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia, salah satunya adalah sebagai penyedia bahan pangan bagi mayoritas penduduk Indonesia. Komoditas pangan merupakan kebutuhan yang paling mendasar dan pokok bagi suatu bangsa, termasuk Indonesia sehingga pangan dapat dikatakan sebagai kebutuhan hak asasi setiap manusia. Ketahanan pangan merupakan pilar utama sekaligus benteng terakhir ketahanan sebuah negara. Beras merupakan salah satu komoditas strategis yang memiliki posisi sebagai makanan pokok masyarakat Indonesia yang masih tidak tergantikan, oleh karenanya pengembangan agribisnis beras di Indonesia ke depan tetap memiliki posisi strategis dilihat dari aspek ekonomi, sosial, maupun politik. Peningkatan jumlah penduduk di Indonesia merupakan salah satu tantangan berat yang harus dihadapi oleh sektor pertanian khususnya tanaman pangan karena besarnya jumlah penduduk berkaitan langsung dengan penyediaan pangan. Peningkatan jumlah penduduk akan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah permintaan pangan khususnya padi (Rainy, Nurmalina, & Rifin, 2019).

Indonesia mengalami peningkatan dalam produksi beras. Produksi beras pada 2022 untuk konsumsi pangan penduduk mencapai 31,54 juta ton, mengalami kenaikan sebanyak 184,50 ribu ton atau 0,59 persen dibandingkan produksi beras di 2021 yang sebesar 31,36 juta ton (BPS, 2023). Sedangkan, Kabupaten Cilacap merupakan salah satu kabupaten penyumbang produksi beras yang besar di Provinsi Jawa Tengah. Pada

Tahun 2022 produksi padi di Kabupaten Cilacap sebesar 761.356 to GKG dan surplus sebesar 349.438 ton beras (Dinas Pertanian Cilacap, 2023).

Pemerintah perlu melakukan upaya peningkatan produksi padi secara terus-menerus untuk memenuhi kebutuhan pangan penduduk Indonesia serta untuk mencapai ketahanan pangan. Suatu perusahaan selalu dituntut untuk memproduksi barang untuk dapat memproduksi dan memproduksi barang tepat waktu barang dalam jumlah berapa pun. Jika kapasitas produksi tidak optimal, mengganggu kelancaran proses produksi, sehingga hal ini dapat terjadi menyebabkan kerugian finansial dan waktu. Pada dasarnya penggilingan padi banyak terdapat di daerah sentra-sentra tanam padi terutama di daerah pedesaan yang mayoritas penduduknya masih banyak bergerak di bidang pertanian. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis jual beli beras dan penggilingan padi sangat penting menggerakkan roda perekonomian masyarakat dan bisa juga dikatakan bahwa penggilingan padi merupakan sarana untuk menunjang kehidupan ekonomi masyarakat desa.

Hasil penggilingan padi dan jual beli beras adalah bagian penting dari kegiatan ekonomi masyarakat pedesaan dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal. UD Wahyu Jaya merupakan industri yang mengolah padi menjadi beras atau penggilingan beras (*Rice Milling Unit*) dan jual beli beras. UD Wahyu Jaya terletak di Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa Tengah. UD Wahyu Jaya merupakan usaha kecil yang hanya beroperasi di desa dengan kapasitas giling 0,80 ton per jam. Dalam perkembangannya, hasil padi petani tinggi, permintaan beras meningkat, sehingga industri penggilingan padi perlu untuk di tingkatkan untuk melayani masyarakat yang lebih luas yang membutuhkannya.

Meningkatkan perluasan produksi dan kapasitas dalam penggilingan padi adalah langkah strategis yang penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Ada beberapa alasan perlunya peningkatan tersebut, yang pertama adalah untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat, hal ini diperlukan karena setiap tahun kebutuhan beras terus meningkat, dan fenomena ini dapat dijelaskan melalui berbagai faktor yang saling terkait yakni perubahan populasi, urbanisasi, dan perubahan pola konsumsi. Yang kedua adalah meningkatkan efisiensi dan skabilitas dalam produksi, sejauh ini produk yang dihasilkan oleh UD Wahyu Jaya masih sangat terbatas dan jauh dari kata efisien, maka perlu bagi UD Wahyu Jaya untuk meningkatkan efisiensi dan skabilitas dalam produksi. Yang ketiga adalah meningkatkan daya saing di pasar, hal tersebut diperlukan agar UD Wahyu Jaya memiliki daya saing yang kuat dan konsumen yang loyal sehingga dapat bertahan di tengah persaingan pasar yang ketat. Dan yang terakhir adalah memanfaatkan peluang bisnis serta inovasi. Meskipun ada tantangan yang harus dihadapi, dengan pendekatan yang tepat, UD Wahyu Jaya memiliki potensi untuk tumbuh dan menjadi pemain utama dalam industri penggilingan padi di Banyumas.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapakah kapasitas produksi per semester saat ini?
2. Berapakah perkiraan kebutuhan pasar yang dilayani saat ini?
3. Perlukah dan apakah ada peluang untuk pengembangan produksi beras saat ini?
4. Bagaimanakah cara yang perlu dilakukan untuk mengembangkan?

1.3. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui berapa kapasitas produksi perusahaan saat ini.
2. Untuk mengetahui berapa perkiraan kebutuhan pasar yang di layani saat ini.
3. Untuk mengetahui apakah ada peluang untuk mengembangkan produksi beras saat ini.
4. Untuk mengetahui bagaimana cara yang di perlu dilakukan untuk mengembangkan.

1.4. Manfaat

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang bisnis penggilingan padi dan juga jual beli beras di era modern serta menjadi acuan untuk penelitian lanjutan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan bagi para pemilik bisnis penggilingan padi dan jual beli beras dalam mengembangkan serta mengevaluasi usahanya.



BAB II

REFLEKSI HASIL IMPLEMENTASI

2.1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : UD Wahyu Jaya

Lokasi : Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah

Logo :



Gambar 2.1 Logo Perusahaan UD Wahyu Jaya

Visi : Menjadi penggilingan padi dan penyedia kebutuhan pokok masyarakat yaitu beras terbesar dan berkualitas se-eks karesidenan Banyumas.

Misi : Menyediakan, mengolah dan memberikan produk yang berkualitas dengan menggunakan teknologi yang modern kepada konsumen untuk dikonsumsi oleh masyarakat yang terletak di Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa Tengah.

2.2. Kinerja Perusahaan

UD Wahyu Jaya adalah perusahaan penggilingan padi yang berlokasi di Kecamatan Sidareja, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah. Sebagai salah satu usaha lokal yang berfokus pada pengolahan padi menjadi beras, UD Wahyu Jaya telah melayani kebutuhan masyarakat sekitar dengan menyediakan beras yang merupakan bahan pokok utama bagi penduduk Indonesia. Bisnis ini didirikan pada tahun 1990 oleh Bapak Agus Siswoyo dan berlokasi di Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa

Tengah. Kondisi perusahaan saat ini dapat dilihat dari beberapa aspek, mulai dari kapasitas produksi, infrastruktur, hingga jangkauan pasar.

Untuk saat ini, UD Wahyu Jaya merupakan usaha kecil yang hanya beroperasi di desa dengan kapasitas giling 0,80 ton per jam. UD Wahyu Jaya memiliki beberapa mesin produksi seperti mesin pemecah (Husker/Huller) mesin ini di gunakan untuk memisahkan sekam dari butiran padi, kemudian ada mesin pemisah gabah (separator) berfungsi untuk memisahkan gabah yang tidak terkupas, kemudian ada mesin pemutih beras (Polisher) mesin ini berfungsi untuk menghilangkan bedak beras yang masih menempel, dan yang terakhir ada mesin pengemasan berfungsi untuk mengemas hasil akhir produksi beras sebelum akhirnya di pasarkan.

2.2.1 Kapasitas Produksi

Saat ini UD Wahyu Jaya melayani beberapa pasar di antara nya Pasar Lokal seperti toko kelontong dan pasar tradisional, kemudian ada pasar grosir ada pengecer besar dan distributor, kemudian ada pasar modern ada supermarket, minimarket dan restoran dan industri makanan. Dalam perkembangannya, hasil padi petani tinggi, permintaan beras meningkat, sehingga industri penggilingan padi diperluas untuk melayani seluruh petani padi. Pada tahun 2017, operasi Penggilingan Padi UD Wahyu Jaya meningkatkan kapasitasnya menjadi 1-3 ton per jam.

UD Wahyu Jaya memiliki kapasitas produksi yang bervariasi antara 1 hingga 3 ton per jam, bergantung pada volume bahan baku yang tersedia dan operasional mesin penggilingan. Dalam kondisi optimal, perusahaan mampu menghasilkan beras dalam jumlah yang signifikan, dengan potensi produksi mingguan antara 48 hingga 144 ton. Ini menunjukkan bahwa UD Wahyu Jaya memiliki kapasitas untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal, khususnya di wilayah Kecamatan Sidareja dan sekitarnya.

Namun, kapasitas tersebut belum sepenuhnya dimaksimalkan. Perusahaan masih memiliki peluang untuk meningkatkan efisiensi produksi melalui optimalisasi jam kerja dan perbaikan infrastruktur mesin, yang memungkinkan output produksi lebih besar tanpa perlu investasi besar pada mesin baru.

2.2.2 Kebutuhan pasar yang dilayani

UD Wahyu Jaya memproduksi enam jenis beras yaitu beras Menir, Dua Putri Merah, Walet, Delima, Anggur dan beras Rajawali. Saat ini, UD Wahyu Jaya terutama melayani pasar lokal, yakni masyarakat dan pengecer di sekitar Kecamatan Sidareja dan Kabupaten Cilacap. Konsumen utama perusahaan terdiri dari rumah tangga, pasar tradisional, serta beberapa pedagang besar yang mendistribusikan beras ke wilayah-wilayah di sekitar Cilacap.

Permintaan beras di wilayah ini stabil, didukung oleh populasi yang terus tumbuh dan konsumsi beras sebagai kebutuhan pokok. Meski demikian, perusahaan belum memperluas jangkauan pasar ke luar kabupaten atau provinsi, yang berarti masih ada potensi untuk pengembangan pasar. Perluasan ini bisa dilakukan dengan memperkuat hubungan dengan distributor atau menargetkan segmen pasar baru yang lebih luas, seperti jaringan retail modern atau pasar regional yang lebih besar.

Perkiraan kebutuhan pasar untuk produk beras dan hasil olahan padi saat ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti tren konsumsi, kebijakan pemerintah, perubahan demografi, dan preferensi konsumen sehingga UD Wahyu Jaya selalu mengikuti kebutuhan pasar dengan melihat berbagai peluang dan meminimalisir kerugian. Berikut adalah beberapa hal yang dipertimbangkan untuk memperkirakan kebutuhan pasar saat ini:

a) Tren Konsumsi Beras

Perubahan pada Pola Makan ada kecenderungan beberapa konsumen mulai mengurangi konsumsi beras putih dan beralih ke beras merah atau beras organik karna dianggap lebih sehat. Preferensi Konsumen: Konsumen akan semakin memperhatikan kualitas beras, seperti rasa, aroma, dan tekstur. Ini membuka peluang bagi penggilingan padi untuk menghasilkan produk yang memenuhi preferensi ini.

b) Diversifikasi Produk

Produk Olahan Beras dan permintaan untuk produk olahan beras seperti tepung beras, snack berbasis beras, atau minuman beras meningkat, terutama di kalangan konsumen yang mencari alternatif bebas gluten atau produk sehat lainnya. Produk Premium dan Organik: Pasar untuk beras organik dan beras premium akan semakin berkembang, seiring meningkatnya kesadaran konsumen terhadap kesehatan dan gaya hidup.

c) Pasar Ekspor

Peluang Ekspor ada beberapa negara mengalami defisit produksi beras, sehingga peluang ekspor beras dari Indonesia ke negara-negara tersebut bisa meningkat. Namun, hal ini juga tergantung pada kebijakan perdagangan dan standar kualitas internasional.

d) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah seperti pemberian subsidi pada beras untuk kelompok masyarakat tertentu atau bantuan sosial dalam bentuk beras dapat mempengaruhi permintaan di pasar domestik.

e) Perubahan Musim

Ketersediaan Pasokan pada perubahan iklim dan cuaca dapat mempengaruhi panen padi, yang pada gilirannya mempengaruhi ketersediaan dan harga beras di pasar.

2.2.3 Perluasan Produksi

Pada tahun 1990 UD Wahyu Jaya merupakan usaha kecil yang hanya beroperasi di desa dengan kapasitas giling 0,80 ton per jam dan 6,4 ton perhari, tetapi karna banyaknya permintaan pasar yang harus di penuhi untuk saat ini UD Wahyu Jaya memiliki beberapa mesin mesin modern seperti mesin pemecah (Husker/Huller) mesin ini di gunakan untuk memisahkan sekam dari butiran padi, kemudian ada mesin pemisah gabah (separator) berfungsi untuk memisahkan gabah yang tidak terkupas, kemudian ada mesin pemutih beras (Polisher) mesin ini berfungsi untuk menghilangkan bedak beras yang masih menempel, dan yang terakhir ada mesin Pengemasan berfungsi untuk mengemas hasil akhir produksi beras sebelum akhirnya di pasarkan. Hal ini tentu dapat meningkatkan kapsitas produksi penggilingan padi. Pada tahun 2017 sampai saat ini UD Wahyu Jaya dapat memproduksi beras sekitar 1-3 Ton perjam dan sekitar 8-24 ton dalam sehari.

2.3 Refleksi Peluang Pengembangan Produksi

UD Wahyu Jaya memiliki sejumlah peluang untuk berkembang. Salah satu peluang terbesar adalah ekspansi ke pasar baru, seperti pasar retail modern, pasar regional, atau bahkan pasar beras premium. Dengan peningkatan infrastruktur dan teknologi, serta strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat memperluas jangkauan distribusinya dan menjangkau konsumen di luar wilayah lokal.

Selain itu, dengan peningkatan teknologi penggilingan padi, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan kualitas beras yang dihasilkan, sehingga mampu bersaing dengan produsen lain yang lebih besar. Diversifikasi produk, seperti menghasilkan beras dengan kualitas premium atau beras organik, juga merupakan potensi yang dapat dieksplorasi.

2.3.1 Modernisasi Teknologi Penggilingan

Investasi pada teknologi penggilingan yang lebih modern dan efisien dapat meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas beras. Mesin penggilingan yang canggih dapat mengurangi pecahan beras, meningkatkan rendemen, dan menghasilkan beras yang lebih bersih dan berkualitas tinggi.

2.3.2 Pemanfaatan Teknologi Terbarukan

Penggunaan sumber energi terbarukan seperti biomassa atau tenaga surya untuk menjalankan mesin penggilingan bisa menjadi peluang untuk mengurangi biaya operasional sekaligus mendukung keberlanjutan lingkungan. Dan dapat juga menghemat biaya bahan bakar.

2.3.3 Pengelolaan Pasca Panen Yang Lebih Baik

Memperbaiki proses pasca panen seperti pengeringan, penyimpanan, dan transportasi gabah sebelum digiling dapat mengurangi kehilangan hasil dan meningkatkan produktivitas penggilingan. Seperti pengeringan gabah yang lebih efisien dapat mengurangi tingkat kerusakan gabah yang berdampak pada hasil penggilingan yang akan mempengaruhi kualitas beras.

2.3.4 Pelatihan dan Peningkatan Keterampilan

Meningkatkan keterampilan operator penggilingan melalui pelatihan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk akhir. Pemahaman yang lebih baik tentang cara mengoperasikan dan memelihara mesin akan mengurangi downtime dan kerusakan, juga dapat mempersingkat waktu produksi karena bisa di kerjakan lebih singkat.

2.3.5 Peningkatan Kapasitas Produksi

Dengan meningkatkan kapasitas penggilingan melalui investasi pada lebih banyak unit mesin atau memperluas fasilitas, penggilingan padi dapat menangani volume gabah yang lebih besar dan mengurangi waktu antrian panen yang harus digiling.

2.4 Implementasi Pengembangan Produk

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UD Wahyu Jaya saat ini adalah persaingan lokal. Di Kabupaten Cilacap, terdapat beberapa usaha penggilingan padi lain yang juga melayani pasar yang sama, sehingga membuat pasar menjadi kompetitif. Selain itu, fluktuasi harga padi sebagai bahan baku dan harga jual beras yang dipengaruhi oleh pasar nasional menjadi tantangan lain yang harus dihadapi perusahaan. Selain tantangan persaingan dan harga, akses terhadap bahan baku yang stabil juga menjadi perhatian. Ketergantungan pada musim panen yang tidak selalu konsisten membuat ketersediaan padi bisa menjadi masalah, terutama jika terjadi gagal panen atau cuaca ekstrem. Hal ini mempengaruhi kelancaran produksi dan ketersediaan stok beras. Oleh karena itu mengembangkan penggilingan padi memerlukan pendekatan yang komprehensif, mulai dari peningkatan teknologi hingga pengelolaan operasional yang efisien.

2.4.1 Meningkatkan Teknologi dan Peralatan

Mengganti atau memperbarui mesin-mesin penggilingan yang lama dengan mesin yang lebih modern dan efisien. Mesin baru biasanya memiliki efisiensi yang lebih tinggi dan dapat mengurangi jumlah beras yang rusak selama proses penggilingan.

2.4.2 Mengembangkan Sumberdaya Manusia

Memberikan pelatihan teknis kepada karyawan tentang cara mengoperasikan dan merawat mesin-mesin modern. Karyawan yang terampil dapat mengoptimalkan operasi penggilingan dan mengurangi downtime. Manajemen Operasional Melatih manajemen untuk meningkatkan efisiensi operasional, pengendalian kualitas, dan manajemen rantai pasok.

2.4.3 Meningkatkan Jaringan Dstribusi Pemasaran

Membangun kemitraan dengan petani, pedagang, dan pengecer untuk memastikan pasokan padi yang stabil dan saluran distribusi yang efisien. Memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih banyak.

2.4.4 Kualitas Produksi Dan Standarisasi

Implementasikan sistem pengendalian kualitas yang ketat dapat memastikan setiap batch produk memenuhi standar yang diinginkan. Mendapatkan sertifikasi yang relevan, seperti sertifikasi organik atau sertifikasi ISO, untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka akses ke pasar yang lebih luas.

2.4.5 Diversifikasi Produk

Selain beras, pertimbangkan untuk memproduksi produk turunan seperti tepung beras, minyak dedak padi, atau briket dari sekam padi. Menawarkan produk dengan kemasan inovatif yang menjaga kualitas beras lebih lama atau menawarkan ukuran kemasan yang bervariasi sesuai dengan kebutuhan pasar.

BAB III

PENDEKATAN DAN KERANGKA PENGEMBANGAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

UD Wahyu Jaya merupakan industri yang mengolah gabah menjadi beras atau penggilingan beras (*Rice Milling Unit*) dan jual beli beras. Bisnis ini didirikan pada tahun 1990 oleh Bapak Agus Siswoyo dan berlokasi di Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa Tengah. UD Wahyu Jaya merupakan usaha kecil yang hanya beroperasi di desa dengan kapasitas giling 0,80 ton per jam. Untuk saat ini UD Wahyu Jaya memiliki beberapa mesin produksi seperti mesin pemecah (*Husker/Huller*) mesin ini di gunakan untuk memisahkan sekam dari butiran padi, kemudian ada mesin pemisah gabah (*separator*) berfungsi untuk memisahkan gabah yang tidak terkupas, kemudian ada mesin pemutih beras (*Polisher*) mesin ini berfungsi untuk menghilangkan bedak beras yang masih menempel, dan yang terakhir ada mesin pengemasan berfungsi untuk mengemas hasil akhir produksi beras sebelum akhirnya di pasarkan.

Dalam perkembangannya, hasil padi petani tinggi, permintaan beras meningkat, sehingga industri penggilingan padi diperluas untuk menampung hasil panen seluruh petani padi dan melayani permintaan konsumen. Pada tahun 2005, operasi Penggilingan Padi UD Wahyu Jaya meningkatkan kapasitasnya menjadi 1-3 ton per jam. Pada tahun 2017, Untuk saat ini UD Wahyu Jaya melayani beberapa pasar di antaranya Pasar Lokal seperti toko kelontong dan pasar tradisional, kemudian ada pasar grosir ada pengecer besar dan distributor, kemudian ada pasar modern atau supermarket, minimarket dan beberapa industri makanan.

Selain di support dengan mesin, UD Wahyu Jaya juga memiliki beberapa tenaga kerja yang di bagi dalam beberapa tugas, di antaranya operator mesin yang bertugas untuk mengoprasikan mesin produksi, kemudian ada tenaga Ahli Teknisi yang bertugas untuk merawat dan memperbaiki mesin Ahli teknisi, kemudian ada tenaga Sortasi dan Pengemasan bertugas untuk menyortir beras dan mengemas hasil, kemudian ada bagian Manajemen dan Administrasi bertugas untuk mengelola operasional harian.

UD Wahyu Jaya memproduksi enam jenis beras yaitu beras Menir, Dua Putri Merah, Walet, Delima, Anggur dan beras Rajawali. Untuk produksi beras, kehandalan mesin produksi yang beroperasi secara kontinyu harus didukung. Pengoperasian mesin-mesin tersebut harus dikontrol dengan baik untuk menghasilkan beras dalam kapasitas yang lebih besar dan menghasilkan beras berkualitas tinggi yang dapat dipasarkan. Berikut ini beberapa gambar jenis beras di UD Wahyu Jaya.



Gambar 3.1 Jenis Beras di UD Wahyu Jaya

VISI

Visi: Menjadi penggilingan padi dan penyedia kebutuhan pokok masyarakat yaitu beras terbesar dan berkualitas se- eks karesidenan Banyumas.

MISI

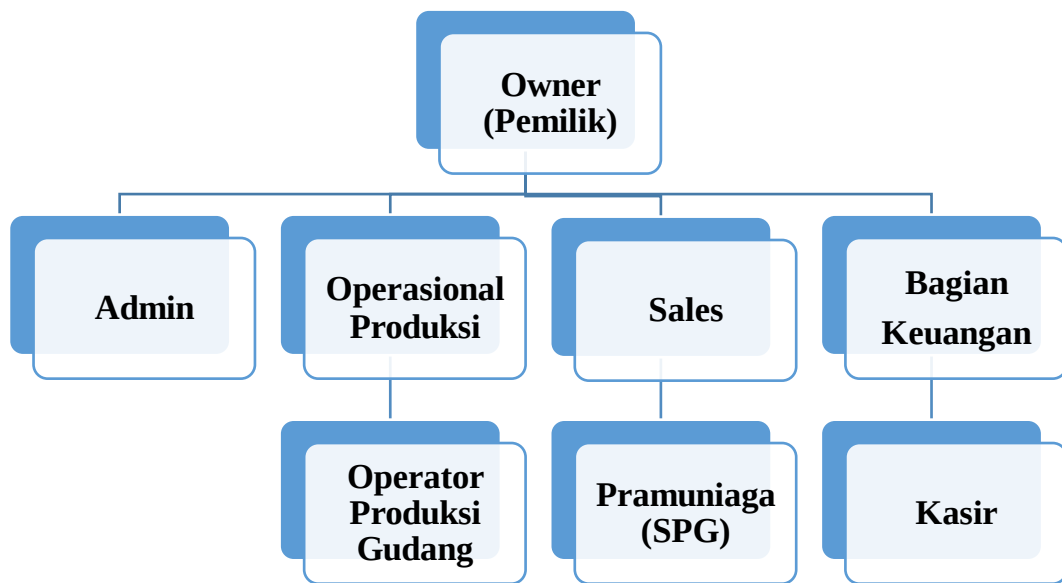
Misi: Menyediakan, mengolah dan memberikan produk yang berkualitas dengan menggunakan teknologi yang modern kepada konsumen untuk dikonsumsi oleh masyarakat yang terletak di Kecamatan Sidareja Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa Tengah.

3.2 Struktur Organisasi

UD Wahyu Jaya dalam manajemennya menggunakan struktur organisasi lini. Dimana pemilik memberikan instruksi langsung kepada karyawan dan karyawan bertanggung jawab langsung. Dimana semua proses manajemen dilakukan secara independen atau sendiri tanpa adanya bantuan dari orang lain.

Seiring dengan perkembangan dan perbaikan manajemen, maka diperlukan adanya bantuan dari orang lain dengan mempekerjakan karyawan untuk menjalankan bisnis tersebut. Sumber Daya Manusia (SDM) yang dipekerjakan di UD Wahyu Jaya yaitu orang yang memiliki kompetensi dan keterampilan yang baik yang dapat membantu dalam mengolah bisnis jual beli beras dan penggilingan padi di UD Wahyu Jaya. Namun, akan kami beri pelatihan seperti apa dan bagaimana tugas yang harus mereka kerjakan. Kemudian tugas dan tanggung jawab para karyawan adalah meliputi, pemasaran yang akan dilakukan, penetapan harga produk, serta diskon dan promosi. Dengan kata lain, para karyawan harus mampu melakukan penjualan terhadap produk produk tersebut. Untuk jumlah karyawan nya terdiri dari 10 orang yang terdiri dari 1 orang admin, 2 orang kasir, 2 orang sales dan 5 orang bagian operasional produksi. Setiap karyawan harus memiliki keterampilan untuk menjalankan bisnis ini. Seperti contoh mereka harus mengerti dan memiliki attitude yang baik seperti sopan santun dan tata karma, dan mengerti akan teknologi.

Untuk struktur organisasi UD Wahyu Jaya adalah sebagai berikut :



Gambar 3. 2 Struktur Organisasi

Tugas tugas struktur organisasi

1. Owner atau pemilik: bertugas mengawasi semua karyawan perusahaan.
2. Admin: bertanggungjawab atas administrasi umum termasuk pengelolaan dokumen, penanganan telepon, dan korespondensi.
3. Operasional produksi: bertugas mengawasi kegiatan operasional harian termasuk produksi, pemeliharaan mesin, dan manajemen tenaga kerja.
4. Sales: bertugas mengembangkan dan melaksanakan strategi pemasaran untuk menjual produk beras.
5. Bagian Keuangan: bertugas mengelola keuangan perusahaan termasuk anggaran, pembukuan dan laporan keuangan.
6. Operator produksi gudang: bertugas mengelola penyimpanan bahan baku (padi) dan produk jadi (beras).
7. Pramuniaga: bertugas melayani pelanggan menjaga kebersihan toko dan mengelola stok barang.

8. Kasir: bertugas memproses pembelian, menghitung dan mengelola uang, mencetak sturk mebelian.

3.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kunci keberhasilan dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis. UD Wahyu Jaya, sebagai perusahaan penggilingan padi yang beroperasi di Kecamatan Sidareja, Kabupaten Cilacap, memerlukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, spek pemasaran sangat penting dalam menentukan peluang mengembangkan pasar untuk menggiling padi. Analisis pasar ini dan identifikasi peluang dapat membantu dalam rencana strategi untuk memperluas jangkauan produk.

3.3.1 Kondisi Pasar Saat ini

Permintaan yang stabil, beras merupakan merupakan salah satu makanan pokok di Indonesia, sehingga permintaannya cenderung stabil sepanjang tahun. Pasar domestik tetap menjadi pasar utama dalam permintaan tinggi rumah tangga, restoran dan industri makanan lainnya. Segmen pasar yang beragam saat ini pasar beras terbagi menjadi beberapa segmen seperti beras premium, beras organik dan beras biasa. Persaingan yang ketat, dalam industri padi memiliki pesaing yang cukup ketat baik penggilingan besar maupun kecil, inovasi dalam kualitas harga dan diferensiasi produk merupakan kunci untuk memenangkan persaingan ini. Perubahan preferensi konsumen, konsumen mulai lebih sadar akan kualitas dan kesehatan dengan meningkatkan permintaan untuk beras organik dan beras dengan sertifikasi kualitas yang tinggi.

3.3.2 Peluang Pengembangan Pasar

Ekspansi ke pasar premium dan beras khusus, ada peningkatan permintaan untuk beras dengan kualitas premium dan beras khusus seperti beras rendah gula atau beras organik. Mengembangkan produk di segmen ini dapat membuka peluang pasar baru dengan margin keuntungan yang lebih tinggi. Pengembangan pasar ekspor, pasar ekspor beras masih memiliki potensi yang besar, terutama untuk negara yang membutuhkan ekspor beras seperti timur tengah, afrika, dan beberapa negara asia lainnya, dan sertifikasi ekspor dapat membuka akses ke pasar yang lebih luas. Penetrasi pasar digital, Ecommerce dan platform digital memberikan peluang baru untuk menjual produk langsung ke konsumen akhir tanpa melalui rantai distribusi yang panjang. Ini tidak hanya meningkatkan margin tetapi juga memungkinkan penggilingan untuk lebih memahami preferensi konsumen. Aspek pemasaran UD Wahyu Jaya berfokus pada pengembangan distribusi, strategi harga, peningkatan kualitas produk, serta promosi yang efektif. Dengan memanfaatkan peluang di pasar lokal dan regional, memperkuat positioning sebagai produsen beras berkualitas dengan harga terjangkau, serta menggunakan pendekatan pemasaran modern, UD Wahyu Jaya dapat terus berkembang dan meningkatkan pangsa pasarnya di industri penggilingan padi di Jawa Tengah.

3.5 Aspek Keuangan

Sebagai usaha kecil-menengah, UD Wahyu Jaya memiliki modal kerja yang cukup untuk menjalankan operasional sehari-hari. UD Wahyu Jaya masih bergantung pada skema pembiayaan internal atau hasil operasional harian untuk mengelola kas dan modal kerja.

3.5.1 Laporan Laba Rugi Bulan

Laporan laba rugi bulanan pada tahun 2023 menunjukkan bahwa UD Wahyu Jaya berhasil mencatatkan kinerja keuangan yang positif sepanjang tahun. Selama periode tersebut, tidak ada kerugian yang dialami, dan seluruh bulan menunjukkan pencapaian laba bersih. Hasil ini mencerminkan pengelolaan yang efektif dan konsisten dalam menjaga stabilitas penjualan serta pengendalian biaya. Keberhasilan ini menjadi indikator kuat bahwa UD Wahyu Jaya mampu mempertahankan profitabilitasnya sepanjang tahun 2023. Di bawah ini disajikan laporan laba rugi dari penjualan per bulan di Tahun 2023.

Tabel 3.1 Laporan Laba Rugi pada Bulan Maret

Pendapatan		
Penjualan Offline	Rp	3.025.000
Penjualan Online	Rp	280.000
Penggilingan Padi	Rp	125.000
Total Pendapatan	Rp	3.430.000
Pengeluaran		
Gaji Karyawan	Rp	1.500.000
Biaya Padi	Rp	1.200.000
Total Pengeluaran	Rp	2.700.000
Laba Bersih	Rp	730.000

Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi pada Bulan April

Pendapatan		
Penjualan Offline		Rp3.575.000
Penjualan Online		Rp590.000
Penggilingan Padi	Rp	100.000
Total Pendapatan	Rp	4.265.000
Pengeluaran		
Gaji Karyawan	Rp	1.500.000
Biaya Padi	Rp	1.375.000
Total Pengeluaran	Rp	2.875.000
Laba Bersih	Rp	1.390.000

Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi pada Bulan Mei

Pendapatan		
Penjualan Offline	Rp	4.575.000
Penjualan Online	Rp	75.000
Penggilingan Padi	Rp	350.000
Total Pendapatan	Rp	5.000.000
Pengeluaran		
Gaji Karyawan	Rp	1.600.000
Biaya Padi	Rp	2.650.000
Total Pengeluaran	Rp	4.250.000
Laba Bersih	Rp	750.000

Tabel 3.4 Laporan Laba Rugi pada Bulan Juni

Pendapatan		
Penjualan Offline	Rp	7.725.000
Penjualan Online	Rp	100.000
Penggilingan Padi	Rp	550.000
Total Pendapatan	Rp	8.375.000
Pengeluaran		
Gaji Karyawan	Rp	1.500.000
Biaya Padi	Rp	3.975.000
Total Pengeluaran	Rp	5.475.000
Laba Bersih	Rp	2.900.000

Tabel 3.5 Laporan Laba Rugi Pada Bulan Juli

Pendapatan		
Penjualan Offline	Rp	8.000.000
Penjualan Online	Rp	350.000
Penggilingan Padi	Rp	850.000
Total Pendapatan	Rp	9.200.000
Pengeluaran		
Gaji Karyawan	Rp	1.800.000
Biaya Padi	Rp	5.250.000
Total Pengeluaran	Rp	7.050.000
Laba Bersih	Rp	2.150.000

3.5.2 Laporan Arus Kas

Laporan arus kas untuk UD Wahyu Jaya pada tahun 2023 menunjukkan pengelolaan kas yang sehat dan berimbang. Selama tahun tersebut, arus kas dari aktivitas operasional mencatat saldo positif setiap bulan, yang mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas dari kegiatan inti penjualan dan operasional. Tidak ada arus kas negatif yang signifikan, menunjukkan bahwa pemasukan cukup untuk menutupi seluruh kebutuhan operasional tanpa kesulitan likuiditas.

Pengelolaan arus kas yang baik sepanjang tahun 2023 ini menandakan bahwa UD Wahyu Jaya memiliki manajemen kas yang efektif dan mampu mempertahankan kondisi likuiditasnya untuk menunjang keberlangsungan usaha. Di bawah ini disajikan laporan arus kas dari penjualan per bulan di Tahun 2023.

Tabel 3.6 Laporan Arus Kas Bulan Maret

Aktivitas Operasi	
Pendapatan	Rp 3.430.000
Penyesuaian:	
Pertambahan Persediaan	-Rp 1.200.000
Pembayaran Gaji Karyawan	-Rp 1.500.000
Total kas dari Aktivitas Operasi	Rp 730.000
Aktivitas Investasi	
Penurunan kas untuk pembelian peralatan	-Rp 4.000.000
Total kas dari aktivitas investasi	-Rp 4.000.000
Aktivitas Pendanaan	
Pemasukan dari pemilik	Rp 5.000.000
Total kas dari aktivitas pendanaan	Rp 5.000.000
Saldo Kas Akhir	Rp 1.730.000

Tabel 3.7 Laporan Arus Kas Bulan April

Aktivitas Operasi	
Saldo Awal Kas	Rp 1.730.000
Pendapatan	Rp 4.265.000
Penyesuaian:	
Pertambahan Persediaan	-Rp 1.375.000
Pembayaran Gaji Karyawan	-Rp 1.500.000
Total kas dari Aktivitas Operasi	Rp 3.120.000
Aktivitas Pendanaan	
Pemasukan dari pemilik	Rp -
Total kas dari aktivitas pendanaan	Rp -
Saldo Kas Akhir	Rp 3.120.000

Tabel 3.8 Laporan Arus Kas Bulan Mei

Aktivitas Operasi	
Saldo Awal Kas	Rp 3.120.000
Pendapatan	Rp 5.000.000
Penyesuaian:	
Pertambahan Persediaan	-Rp 2.650.000
Pembayaran Gaji Karyawan	-Rp 1.600.000
Total kas dari Aktivitas Operasi	Rp 3.870.000
Aktivitas Pendanaan	
Pemasukan dari pemilik	Rp -
Total kas dari aktivitas pendanaan	Rp -
Saldo Kas Akhir	Rp 3.870.000

Tabel 3.9 Laporan Arus Kas Bulan Juni

Aktivitas Operasi	
Saldo Awal Kas	Rp 3.870.000
Pendapatan	Rp 8.375.000
Penyesuaian:	
Pertambahan Persediaan	-Rp 3.975.000
Pembayaran Gaji Karyawan	-Rp 1.500.000
Total kas dari Aktivitas Operasi	Rp 6.770.000
Aktivitas Pendanaan	
Pemasukan dari pemilik	Rp -
Total kas dari aktivitas pendanaan	Rp -
Saldo Kas Akhir	Rp 6.770.000

Tabel 3.10 Laporan Arus Kas Bulan Juli

Aktivitas Operasi	
Saldo Awal Kas	Rp 6.770.000
Pendapatan	Rp 9.200.000
Penyesuaian:	
Pertambahan Persediaan	-Rp 5.250.000
Pembayaran Gaji Karyawan	-Rp 1.800.000
Total kas dari Aktivitas Operasi	Rp 8.920.000
Aktivitas Pendanaan	
Pemasukan dari pemilik	Rp -
Total kas dari aktivitas pendanaan	Rp -
Saldo Kas Akhir	Rp 8.920.000

3.5.3 Laporan Posisi Keuangan

Laporan Posisi Keuangan UD Wahyu Jaya pada tahun 2023 menunjukkan kondisi finansial yang sehat dan stabil. Secara keseluruhan, Laporan Posisi Keuangan UD Wahyu Jaya pada tahun 2023 memperlihatkan peningkatan aset, stabilitas liabilitas, dan pertumbuhan ekuitas yang positif. Hal ini menjadi indikasi kuat bahwa perusahaan dalam posisi yang baik untuk mempertahankan operasional dan mendukung potensi pertumbuhan di masa mendatang. Di bawah ini disajikan laporan posisi keuangan dari UD Wahyu Jaya per bulan di Tahun 2023.

Tabel 3.11 Laporan Posisi Keuangan Bulan Maret

Aset	
Kas	Rp 1.730.000
Peralatan	Rp 4.000.000
Total Aset	Rp 5.730.000
Kewajiban	
Hutang gaji	Rp -
Total Kewajiban	Rp -
Ekuitas	
Modal Awal	Rp 5.000.000
Laba Bersih	Rp 730.000
Total Ekuitas	Rp 5.730.000
Total Kewajiban dan ekuitas	Rp 5.730.000

Tabel 3.12 Laporan Posisi Keuangan Bulan April

Aset		
Kas	Rp	3.120.000
Peralatan	Rp	4.000.000
Total Aset	Rp	7.120.000
Kewajiban		
Hutang gaji		
Total Kewajiban		
Ekuitas		
Modal Awal	Rp	5.000.000
Laba ditahan	Rp	2.120.000
Total Ekuitas	Rp	7.120.000
Total Kewajiban dan ekuitas	Rp	7.120.000

Tabel 3.13 Laporan Posisi Keuangan Bulan Mei

Aset		
Kas	Rp	3.870.000
Peralatan	Rp	4.000.000
Total Aset	Rp	7.870.000
Kewajiban		
Hutang gaji		
Total Kewajiban		
Ekuitas		
Modal Awal	Rp	5.000.000
Laba ditahan	Rp	2.870.000
Total Ekuitas	Rp	7.870.000
Total Kewajiban dan ekuitas	Rp	7.870.000

Tabel 3.14 Laporan Posisi Keuangan Bulan Juni

Aset		
Kas	Rp	6.770.000
Peralatan	Rp	4.000.000
Total Aset	Rp	10.770.000
Kewajiban		
Hutang gaji		
Total Kewajiban		
Ekuitas		
Modal Awal	Rp	5.000.000
Laba ditahan	Rp	5.770.000

Total Ekuitas	Rp	10.770.000
Total Kewajiban dan ekuitas	Rp	10.770.000

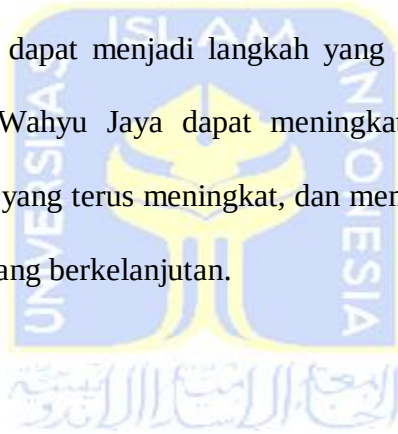
Tabel 3.15 Laporan Posisi Keuangan Bulan Juli

Aset		
Kas	Rp	8.920.000
Peralatan	Rp	4.000.000
Total Aset	Rp	12.920.000
Kewajiban		
Hutang gaji		
Total Kewajiban		
Ekuitas		
Modal Awal	Rp	5.000.000
Laba ditahan	Rp	7.920.000
Total Ekuitas	Rp	12.920.000
Total Kewajiban dan ekuitas	Rp	12.920.000

3.4. Rencana Analisis Data

UD Wahyu Jaya, yang beroperasi di Kecamatan Sidareja, Kabupaten Cilacap, memiliki kapasitas produksi saat ini sebesar 1 ton per jam. Dalam satu bulan, dengan asumsi operasional selama 10 jam per hari dan 25 hari kerja, industri ini mampu memproduksi sekitar 250 ton beras. Jika dihitung per semester, kapasitas produksi mencapai sekitar 1.500 ton. Namun, berdasarkan perkiraan kebutuhan pasar, yang diperkirakan mencapai 1.700 ton per semester, terlihat bahwa UD Wahyu Jaya hanya dapat memenuhi sekitar 80% dari total permintaan tersebut. Kondisi ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk pengembangan kapasitas produksi. Dengan meningkatnya permintaan akan beras berkualitas dan adanya peluang untuk diversifikasi produk, seperti beras organik, UD Wahyu Jaya memiliki kesempatan untuk memperluas operasionalnya. Selain itu, dukungan dari pemerintah dalam upaya ketahanan pangan juga membuka peluang baru bagi industri ini.

Untuk mengembangkan produksi, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah melakukan analisis kelayakan investasi. Hal ini penting untuk menentukan seberapa besar investasi yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Dengan menambah mesin penggilingan atau meningkatkan yang sudah ada, kapasitas bisa ditingkatkan menjadi sekitar 1,5 ton per jam. Selanjutnya, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia menjadi krusial. Memberikan pelatihan kepada karyawan akan meningkatkan keterampilan mereka dan efisiensi operasional secara keseluruhan. Selain itu, strategi pemasaran yang lebih baik perlu dikembangkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Diversifikasi produk juga penting, sehingga mempertimbangkan untuk menawarkan beras organik dapat menjadi langkah yang cerdas. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, UD Wahyu Jaya dapat meningkatkan kapasitas produksinya, memenuhi kebutuhan pasar yang terus meningkat, dan memanfaatkan peluang yang ada untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.



BAB IV

ANALISIS LINGKUNGAN

4.1 Analisis Lingkungan Internal

Lingkungan internal adalah suatu lingkungan yang berada dalam organisasi yang secara langsung berpengaruh pada kinerja organisasi. Aspek – aspek teknis dalam lingkungan internal UD. Wahyu Jaya yang merupakan kekuatan dan kelemahannya yaitu sumber daya manusia, lokasi usaha, penawaran, harga jual beras, tenaga kerja, dan pemasaran. Aspek – aspek ini besar sekali pengaruhnya terhadap kelancaran jalannya pemasaran beras. Untuk lebih jelasnya kondisi lingkungan internal pemasaran beras dapat di lihat sebagai berikut :

1. Sumber Daya Manusia

Sebagian karyawan UD. Wahyu memiliki keterampilan yang cukup baik dalam produksi beras. Secara keseluruhan aspek Sumber Daya Manusia (SDM) UD. Wahyu Jaya menunjukkan suatu kelemahan dalam upaya pengembangan pemasaran berasnya.

2. Penetapan harga jual beras

Penetapan harga jual beras bulog lebih rendah dibandingkan beras lain di pasaran karena penetapan harga ditentukan oleh pemerintah, namun disisi lain hal ini untuk menjaga stabilitas harga sehingga masyarakat yang berekonomi lemah tidak kuatir atas naiknya harga beras.

3. Pemasaran

Pemasaran Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan dalam usaha baik itu dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan usaha, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Secara keseluruhan pada aspek pemasaran beras UD. Wahyu Jaya menunjukan suatu kelemahan sehingga dibutuhkan upaya yang harus dilakukan dalam pengembangan strategi pemasaran beras.

4.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal adalah lingkungan di luar organisasi yang memiliki kekuatan diluar kendali organisasi dan apabila terjadi perubahan-perubahan terhadapnya akan dapat mempengaruhi kinerja organisasi. Pertumbuhan dan perkembangan suatu organisasi tidak terlepas dari kondisi lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal merupakan faktor penting yang perlu dikaji dalam penentuan pengambilan suatu keputusan. Pengenalan dan pemahaman tentang berbagai kondisi serta dampaknya menjadi hal mutlak yang harus ditelaah lebih lanjut. Oleh karena itu penting bagi suatu organisasi untuk menyesuaikan diri dari lingkungan eksternalnya (Busyra & Anom, 2021).

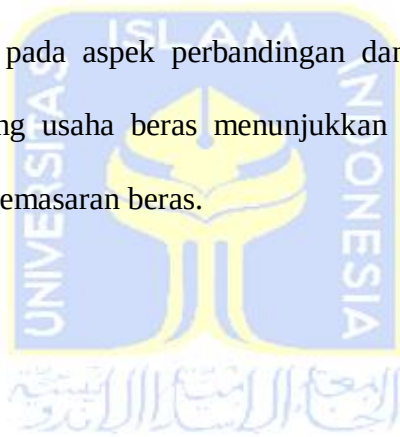
1. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan dalam aspek pemasaran yang berkaitan dengan strategi pemasaran masih memiliki peluang. Pemerintah mempunyai tanggung jawab untuk melindungi pelaku usaha dari berbagai bentuk ancaman terhadap

keberlanjutan produksi dan kesejahteraan pelaku usaha. Karena begitu berperannya sektor usahatani bagi suatu bangsa maka tidak terlepas dari kepentingan semua pihak sehingga program pemerintah terhadap pertanian sering mengalami konflik, namun pada dasarnya program pemerintah adalah untuk melindungi dan meningkatkan pendapatan petani.

2. Persaingan Produk Sejenis

Peluang yang sangat besar karena mempunyai nilai pasar yang tinggi dan merupakan kekuatan dalam usaha. Peluang yang tinggi karena harga beras lebih ekonomis dari beras lain yang tersedia. Secara keseluruhan untuk faktor eksternal pada aspek perbandingan dan persaingan produk sejenis dalam mendukung usaha beras menunjukkan suatu peluang dalam upaya pengembangan pemasaran beras.



BAB V

PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS

5.1 Kapasitas Produksi Per Semester

Secara umum, kapasitas mengacu pada kemampuan yang dimiliki suatu perusahaan. Kapasitas, yang biasanya digambarkan sebagai jumlah output yang dapat dihasilkan dalam jangka waktu tertentu, adalah tingkat kemampuan produksi perusahaan untuk barang atau jasa dengan dukungan fasilitas yang tersedia dalam bentuk tenaga kerja dan peralatan (Rani, 2019) *dalam* (Huang et al., 2022).

Perusahaan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan sesuai jadwal, bisnis harus menggunakan teknik manajemen kapasitas produksi. Kapasitas produksi menentukan kebutuhan modal, yang memengaruhi sebagian besar biaya. Kapasitas produksi menghitung kuantitas permintaan yang harus dipenuhi menggunakan fasilitas produksi yang saat ini tersedia. *Fasilitas*, yang merupakan metode yang tersedia; *peralatan*, yang merupakan peralatan yang dibutuhkan untuk memproduksi barang atau jasa; *komponen* serta jenis lainnya membentuk kapasitas produksi. *Infrastruktur* adalah pembangunan yang membantu dalam proses peningkatan kapasitas produksi; tenaga kerja terdiri dari berbagai orang yang memainkan peran berbeda dalam kegiatan ekonomi (Huang et al., 2022).

Perusahaan UD Wahyu Jaya, yang beroperasi di Kecamatan Sidareja, Kabupaten Cilacap, memiliki kapasitas produksi saat ini sebesar 1 ton per jam. Dalam satu bulan, dengan asumsi operasional selama 10 jam per hari dan 25 hari kerja, industri ini mampu memproduksi sekitar 250 ton beras. Jika dihitung per semester, kapasitas produksi

mencapai sekitar 1.500 ton. Perkiraan yang dihasilkan ini masih belum memenuhi permintaan pasar.

Perencanaan kapasitas produksi sangat penting untuk menetapkan tujuan bisnis. Bisnis perlu fokus pada perencanaan produksi mereka sesuai dengan permintaan konsumen (Alhikmah et al., 2024). Sebagai contoh, UD Wahyu Jaya mampu memproduksi beras yang dianggap langka, artinya masih ada beberapa pelanggan yang belum terpenuhi. Kuantitas barang yang dapat diproduksi oleh bisnis dalam jangka waktu tertentu ditentukan oleh kapasitas produksinya. Biaya dan kebutuhan modal juga dipengaruhi oleh kapasitas produksi.

5.2 Perkiraan Kebutuhan Pasar Yang Dilayani

Jika kapasitas produksi sesuai dengan permintaan produksi dalam menciptakan persediaan produk yang lengkap, permintaan konsumen dapat terpenuhi sepenuhnya dalam jadwal produksi induk. Jika permintaan konsumen stabil, jadwal produksi induk dapat dicapai dengan mudah; tetapi, dalam praktiknya, bisnis sering menghadapi fluktuasi permintaan yang tidak stabil dan meningkat (Hutagalung, 2013).

Berdasarkan perkiraan kebutuhan atau permintaan pasar diperkirakan sekitar 1.700 ton per semester yang mana perusahaan UD Wahyu Jaya ini tidak memenuhi total permintaan tersebut. Kondisi ini tidak menguntungkan karena kebutuhan konsumen yang tidak terpenuhi akan mengakibatkan ketidakpuasan konsumen nantinya. Keadaan ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk pengembangan kapasitas produksi.

Peramalan permintaan yang akurat diperlukan untuk mencapai produksi yang hemat biaya, waktu tunggu pengadaan yang lebih singkat, dan peningkatan persaingan global (Feizabadi, 2020). Salah satu masalah yang perlu diperbaiki adalah produk UD

Wahyu Jaya yang tidak memenuhi keinginan konsumen. Perencanaan kebutuhan kapasitas produksi untuk setiap produk memerlukan perhitungan yang efisien dan berhasil. Masalah yang muncul dalam bisnis ini dapat mengakibatkan waktu produksi yang kurang ideal dan memerlukan hari kerja yang lebih panjang. Bisnis ini memerlukan metode peramalan untuk merencanakan estimasi yang berkaitan dengan produk, inventaris, penjadwalan, permintaan pelanggan, investasi modal, distribusi produk, transportasi, strategi pemasaran, dan sebagainya untuk mengatasi masalah ini (Indrawan, Surya; Suarlin, John; , Sirlyana, 2022) dalam (Marikena & Setiawannie, 2023).

5.3 Peluang Untuk Pengembangan Produksi Beras

Mempertahankan dan meningkatkan daya saing memerlukan pengembangan produk. Salah satu strategi yang digunakan oleh para pelaku bisnis untuk tetap bertahan dan menciptakan produk yang dapat meningkatkan daya saing mereka adalah pengembangan produk. Menentukan kualitas, ukuran, bentuk, daya tarik, pelabelan, pemberian merek, pengemasan, dan aspek-aspek lain untuk mengakomodasi selera yang terus berkembang merupakan bagian dari pengembangan produk (Husniar et al., 2023).

Berdasarkan kurangnya kapasitas produksi akibat permintaan pasar yang belum terpenuhi, UD Wahyu Jaya melihat adan peluang untuk diversifikasi produk, seperti beras organik. UD Wahyu Jaya memiliki kesempatan untuk memperluas operasionalnya dan perlu adanya pengembangan dalam produksi beras tersebut. Selain itu, dukungan dari pemerintah dalam upaya ketahanan pangan juga membuka peluang baru bagi industri ini. Seiring dengan upaya memperluas pasar, permintaan produk berpotensi meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan ini, UD Wahyu Jaya meningkatkan kapasitas

produksi, baik melalui penambahan mesin maupun peningkatan tenaga kerja yang terampil. Hal ini akan memastikan ketersediaan produk selalu terjaga meskipun ada peningkatan pesanan dari pasar yang lebih luas.

Untuk mengembangkan produksi, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah melakukan analisis kelayakan investasi. Hal ini penting untuk menentukan seberapa besar investasi yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Dengan menambah mesin penggilingan atau meningkatkan yang sudah ada, kapasitas bisa ditingkatkan menjadi sekitar 1,5 ton per jam. Selanjutnya, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia menjadi krusial. Memberikan pelatihan kepada karyawan akan meningkatkan keterampilan mereka dan efisiensi operasional secara keseluruhan. Selain itu, strategi pemasaran yang lebih baik perlu dikembangkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Diversifikasi produk juga penting, sehingga mempertimbangkan untuk menawarkan beras organik dapat menjadi langkah yang cerdas. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, UD Wahyu Jaya dapat meningkatkan kapasitas produksinya, memenuhi kebutuhan pasar yang terus meningkat, dan memanfaatkan peluang yang ada untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.



Gambar 4.1 Hasil Produksi Beras UD Wahyu Jaya

Perusahaan juga dapat menyediakan produk yang lebih baik, yang meliputi barang dengan kualitas lebih baik, harga yang lebih terjangkau, pembuatan produk yang lebih cepat, dan layanan yang baik dan memuaskan, yang semuanya meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap barang atau jasa yang mereka terima. Meningkatkan daya saing melalui penggunaan teknologi informasi merupakan salah satu cara untuk melakukannya. Hal ini diperlukan mengingat lanskap pemasaran produk yang sangat kompetitif di era modern, yang meluas ke banyak negara internasional (Juhairi, 2021).

UD Wahyu Jaya dalam pengembangan produk ini akan lebih berfokus pada kuantitas dan peralatan yang digunakan untuk memproduksi beras yang lebih berkualitas guna memenuhi kebutuhan konsumen. Pengembangan produk ini yaitu dengan meningkatkan daya saing perusahaan agar dapat mempertahankan produknya di pasar Inovasi produk, ialah menginovasi produk beras dengan beras organik.

5.4 Upaya Pengembangan Produksi

Beberapa upaya dalam pengembangan produksi ini dapat ditinjau dari aspek pemasaran serta aspek produksi. Selain itu, Analisis Internal perusahaan juga harus dilakukan sebagai salah satu cara untuk pengembangan produk. Dalam upaya memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing, UD Wahyu Jaya menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan adaptif. Sebagai pelaku usaha yang berada di Kecamatan Sidareja, Cilacap, UD Wahyu Jaya memiliki potensi besar untuk memperluas basis pelanggannya ke wilayah yang lebih luas dan segmen pasar yang beragam. Langkah-langkah strategis yang direncanakan tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan tetapi juga untuk memperkuat merek dan mempertahankan pelanggan dalam jangka panjang.

5.4.1 Aspek Pemasaran

Beberapa pendekatan pemasaran yang dapat diterapkan untuk memperluas pasar UD Wahyu Jaya, meningkatkan daya tarik produk, serta membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan baru dan yang sudah ada.

a. Memperluas Jangkauan Geografis

Mengingat UD Wahyu Jaya berlokasi di Kecamatan Sidareja, Kabupaten Cilacap, memperluas pasar ke daerah sekitar yang berdekatan, seperti kabupaten-kabupaten lain di Jawa Tengah dan wilayah tetangga seperti Jawa Barat, dapat meningkatkan basis pelanggan. Strategi ini dapat dimulai dengan mencari mitra distribusi lokal atau bekerja sama dengan pengecer di daerah tersebut.

b. Optimalisasi Pemasaran Digital

Memanfaatkan platform online seperti media sosial (Instagram, Facebook) dan marketplace (Shopee, Tokopedia) akan memungkinkan UD Wahyu Jaya menjangkau lebih banyak pelanggan. Pembuatan konten menarik yang menonjolkan kualitas produk dan testimoni pelanggan bisa menarik minat pasar yang lebih luas. Penggunaan iklan berbayar di platform digital ini juga dapat mempercepat ekspansi pasar dengan biaya yang relatif terjangkau.

c. Membangun *Brand Awareness* Melalui Kampanye Lokal

Melakukan kampanye pemasaran di tingkat lokal, seperti mengikuti pameran dagang, sponsor acara lokal, dan penawaran diskon khusus pada perayaan tertentu, bisa meningkatkan kesadaran akan merek UD Wahyu Jaya. Cara ini efektif untuk menarik perhatian pelanggan baru yang mungkin belum mengenal produk yang ditawarkan.

d. Diversifikasi Produk

Melakukan inovasi produk atau memperkenalkan variasi baru yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan juga bisa menjadi strategi untuk memperluas pasar. Dengan menyajikan pilihan yang lebih beragam, UD Wahyu Jaya dapat menarik segmen pelanggan yang lebih luas.

e. Penerapan Program Loyalitas Pelanggan

Memberikan insentif bagi pelanggan tetap, seperti diskon untuk pembelian berikutnya atau program referral, dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan menarik pelanggan baru melalui rekomendasi dari pelanggan lama. Program loyalitas ini tidak hanya memperluas pasar tetapi juga mempertahankan basis pelanggan yang sudah ada.

f. Peningkatan Kualitas Pelayanan

Melayani pelanggan dengan cepat, responsif, dan profesional adalah aspek penting dalam mempertahankan dan menarik pelanggan baru. Dengan memberikan pengalaman pelanggan yang positif, UD Wahyu Jaya bisa mendapatkan lebih banyak rekomendasi dari mulut ke mulut, yang sangat efektif dalam memperluas pasar.

5.4.2 Aspek Produksi

Tinjauan aspek produksi/operasi memenuhi kriteria yang harus di implementasikan dengan beberapa poin yaitu Proses Produksi, teknologi dan peralatan, kapasitas produksi, manajemen kualitas, dan inovasi produk.

a. Peningkatan Kapasitas Produksi

Seiring dengan upaya memperluas pasar, permintaan produk berpotensi meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan ini, UD Wahyu Jaya meningkatkan kapasitas produksi, baik melalui penambahan mesin maupun peningkatan tenaga kerja yang terampil. Hal ini akan memastikan ketersediaan produk selalu terjaga meskipun ada peningkatan pesanan dari pasar yang lebih luas.

b. Teknologi dan Peralatan

Penggunaan mesin penggilingan modern untuk efisiensi waktu dan kualitas hasil menjadi prioritas utama untuk pengembangan bisnis dan peralatan pendukung seperti alat pengering serta pengepak yang otomatis, termasuk mesin pengupas, pemisah, penyosoh dan pemoles yang tepat. Investasi pada teknologi produksi yang lebih modern dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Dengan mengotomatisasi beberapa proses produksi atau menggunakan peralatan yang lebih canggih, UD Wahyu Jaya bisa mengurangi biaya produksi per unit, menghemat waktu, dan meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan.

c. Manajemen Kualitas

Manajemen kualitas dalam sistem pengendalian kualitas setiap tahap produksi mampu meminimalisir terjadinya barang yang kurang bagus. UD Wahyu Jaya juga akan membuat sertifikasi kualitas produk untuk memenuhi daya saing standar pasar. Ada beberapa point yang harus diperhatikan dalam manajemen kualitas seperti standar kualitas, kontrol bahan baku, kontrol proses, dan pengujian produk.

d. Efisiensi Rantai Pasok

Memperluas pasar sering kali menuntut pengiriman produk ke area yang lebih jauh. Untuk mendukung hal ini, UD Wahyu Jaya dapat meningkatkan efisiensi rantai pasok dengan membangun hubungan yang kuat dengan pemasok bahan baku dan distributor. Langkah ini bisa mengurangi biaya produksi, mengoptimalkan waktu produksi, dan menjamin kelancaran distribusi ke daerah-daerah baru.

e. Inovasi Produk

Inovasi pada produk dapat memberikan nilai tambah dan membedakan produk UD Wahyu Jaya dari pesaing. Dengan mengembangkan variasi produk atau menyempurnakan produk yang sudah ada, UD Wahyu Jaya bisa memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih beragam, menarik minat dari segmen pasar yang berbeda, dan tetap kompetitif dalam industri.

5.4.3 Analisis Internal Perusahaan

Analisis internal UD Wahyu Jaya bertujuan untuk memahami kekuatan dan kelemahan perusahaan yang berpotensi memengaruhi strategi ekspansi pasar. Analisis internal menunjukkan bahwa UD Wahyu Jaya memiliki fondasi yang kuat untuk mempertahankan reputasi dan kualitas produknya di pasar lokal. Namun, untuk mendukung ekspansi pasar, perusahaan perlu mengatasi beberapa kelemahan, seperti keterbatasan kapasitas produksi dan pemanfaatan teknologi. Dengan memanfaatkan peluang melalui strategi pemasaran digital dan kemitraan, UD Wahyu Jaya memiliki potensi untuk berkembang lebih luas. Akan tetapi, perusahaan juga perlu mengantisipasi ancaman eksternal, terutama dari persaingan dan fluktuasi pasar yang dapat

memengaruhi pertumbuhan di masa mendatang. Berikut adalah beberapa aspek utama dari analisis internal UD Wahyu Jaya:

a. Kekuatan (Strengths)

1. Reputasi Lokal yang Kuat: UD Wahyu Jaya telah dikenal baik di wilayah Sidareja, Cilacap, dan memiliki basis pelanggan setia. Reputasi ini menjadi modal penting saat memperluas pasar ke wilayah lain.
2. Manajemen yang Efektif: Pengelolaan perusahaan yang efektif terlihat dari kemampuan UD Wahyu Jaya untuk mempertahankan laba bersih sepanjang tahun. Hal ini menunjukkan keahlian dalam mengelola keuangan dan operasional.
3. Kualitas Produk yang Terjaga: Produk yang berkualitas baik telah membuat UD Wahyu Jaya dipercaya oleh pelanggan lokal, yang menjadi kekuatan dalam menghadapi persaingan dan menarik minat pelanggan baru.
4. Fleksibilitas dalam Menyikapi Permintaan Pasar: Sebagai perusahaan yang masih dikelola secara independen, UD Wahyu Jaya memiliki fleksibilitas untuk menyesuaikan produknya dengan cepat sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar yang berubah.

b. Kelemahan (Weaknesses)

1. Keterbatasan Kapasitas Produksi: Kapasitas produksi yang terbatas bisa menjadi kendala jika permintaan meningkat seiring dengan ekspansi pasar. Keterbatasan ini dapat menyebabkan keterlambatan dalam pemenuhan pesanan atau bahkan kehilangan pelanggan.

2. Terbatasnya Jangkauan Distribusi: Saat ini, jangkauan distribusi UD Wahyu Jaya masih terbatas pada wilayah sekitar. Keterbatasan ini membatasi potensi pertumbuhan dan perluasan pasar ke daerah-daerah lain.
3. Belum Maksimalnya Pemanfaatan Teknologi: Di era digital, penggunaan teknologi dalam proses produksi, pemasaran, dan manajemen dapat meningkatkan efisiensi. Keterbatasan dalam teknologi dapat membatasi produktivitas dan daya saing perusahaan, terutama untuk ekspansi pasar yang lebih luas.
4. Keterbatasan Sumber Daya untuk Inovasi: Keterbatasan dana dan sumber daya manusia untuk melakukan inovasi produk secara rutin bisa menjadi kelemahan, terutama jika pesaing menawarkan produk serupa dengan fitur tambahan atau inovasi yang lebih menarik.

c. Peluang (Opportunities)

1. Ekspansi Pasar ke Wilayah Sekitar: Potensi pasar di sekitar Cilacap dan Jawa Tengah sangat besar. Dengan strategi pemasaran dan distribusi yang tepat, UD Wahyu Jaya dapat memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan.
2. Penggunaan Platform Digital: Memanfaatkan pemasaran online melalui media sosial dan e-commerce bisa membuka peluang besar untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas tanpa batasan geografis.
3. Kemitraan dengan Distributor Lokal: Menjalinkan kerjasama dengan distributor atau agen di wilayah lain dapat membantu mempercepat

ekspansi, meningkatkan efisiensi distribusi, dan memperkenalkan produk ke daerah-daerah baru.

4. Pertumbuhan Ekonomi Lokal: Pertumbuhan ekonomi di sekitar Cilacap bisa meningkatkan daya beli masyarakat sehingga membuka peluang bagi UD Wahyu Jaya untuk menjual produk lebih banyak.

d. Ancaman (Threats)

1. Persaingan dari Perusahaan Sejenis: Kehadiran pesaing dengan produk serupa atau harga yang lebih rendah bisa mengancam pangsa pasar UD Wahyu Jaya, terutama jika ekspansi dilakukan di wilayah yang telah ada pemain kuat.
2. Fluktuasi Harga Bahan Baku: Ketergantungan pada bahan baku yang dapat berfluktuasi harganya dapat mempengaruhi biaya produksi. Hal ini bisa berdampak pada profitabilitas jika harga produk tidak bisa disesuaikan dengan cepat.
3. Perubahan Preferensi Konsumen: Perubahan tren dan preferensi konsumen dapat memengaruhi daya tarik produk UD Wahyu Jaya. Jika tidak bisa mengikuti perubahan ini, UD Wahyu Jaya bisa kehilangan pangsa pasar.
4. Keterbatasan Infrastruktur di Area Baru: Ekspansi ke area baru seringkali menemui tantangan terkait infrastruktur, seperti jaringan transportasi yang kurang memadai atau ketersediaan tenaga kerja terampil.

BAB VI

CETAK BIRU PENGEMBANGAN DAN KEBERLANJUTAN BISNIS

6.1 Rencana Pengembangan Jangka Pendek (6-12 Bulan)

Perencanaan bisnis adalah proses pembuatan rencana strategis yang merinci tujuan, visi, misi, dan langkah-langkah yang harus diambil untuk mencapai tujuan tersebut. Di sisi lain, pengembangan bisnis merupakan upaya untuk meningkatkan kinerja dan tumbuh melalui berbagai strategi seperti perluasan pasar, diversifikasi produk, dan peningkatan efisiensi operasional. Dalam lingkungan persaingan bisnis yang ketat, perencanaan bisnis yang matang dan pembangunan berkelanjutan merupakan kunci terpenting bagi perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar. Melalui proses perencanaan yang komprehensif, perusahaan dapat dengan jelas mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan mereka, menganalisis tren pasar saat ini, dan secara akurat memahami perilaku pesaing dan kebutuhan pelanggan. Hal ini memungkinkan kami mengantisipasi perubahan pasar, memanfaatkan peluang, dan mengembangkan strategi yang tepat untuk mengatasi tantangan baru. Pengembangan bisnis yang berkelanjutan memastikan bahwa perusahaan tidak hanya bertahan dalam persaingan, tetapi juga berkembang secara progresif. Hal ini merupakan proses adaptasi dan inovasi yang berkelanjutan, baik dalam produk, layanan, maupun proses operasional (Sagala et al., 2024).

Perencanaan jangka pendek melibatkan strategi yang berfokus pada hasil dalam waktu singkat, misalnya beberapa bulan. Ini adalah strategi yang digunakan untuk mencapai tonggak tertentu. Perencanaan jangka pendek ditujukan untuk jangka waktu

segera dan membantu mengatasi tantangan yang dihadapi saat ini. UD Wahyu Jaya dengan rencana pengembangan jangka pendek dapat melakukan beberapa hal seperti:

1. Memasarkan produk dengan promosi diberbagai media untuk meningkatkan penjualan
2. Meningkatkan penjualan 10% hingga 20% dalam tiga bulan kedepan
3. Mengurangi biaya operasional 5% hingg 8% dalam kuartal berikutnya.

6.2 Rencana Pengembangan Jangka Panjang (1-5 Tahun)

Perencanaan jangka panjang adalah proses strategis di mana individu atau organisasi menetapkan tujuan, mendefinisikan sasaran, dan menguraikan langkah-langkah yang dapat ditindaklanjuti untuk mencapai hasil yang diinginkan dalam jangka waktu panjang, biasanya berkisar antara beberapa tahun hingga beberapa dekade. Perencanaan jangka panjang, seperti namanya, berarti menetapkan tujuan yang akan memakan waktu lebih lama untuk terwujud. Tujuan ini mungkin memakan waktu antara lima hingga sepuluh tahun untuk dicapai. Jangka waktu akan bervariasi dari satu bisnis dan individu ke yang lain, begitu pula jenis tujuannya.

Perencanaan jangka panjang bersifat strategis karena membentuk arah keseluruhan perusahaan atau karier dan tujuan perusahaan. Perencanaan jangka panjang melibatkan perumusan dan penerapan strategi yang akan melindungi bisnis dari gejolak yang muncul secara berkala. Berbagai rencana pengembang jangka panjang UD. Wahyu Jaya adalah sebagai berikut:

1. Adanya pelatihan bagi karyawan UD. Wahyu Jaya untuk peningkatan skill
2. Memperluas operasi ke wilaya atau pasar baru

3. Rencana Keuangan untuk meningkatkan laba senilai 20% hingga 30% dalam waktu 2-3 tahun kedepan.

6.3 Manajemen Risiko

Risiko merupakan suatu hal yang harus dihadapi siapa saja. Tindakan untuk menghindari risiko ini merupakan hal yang cukup sulit untuk dilakukan, sehingga yang paling mudah adalah bagaimana mengelola risiko dengan baik. Risiko yang dikelola dengan baik akan meminimalisasi kerugian yang diperoleh (Prihatini et al., 2023). Ada begitu banyak risiko dalam perusahaan, dalam pada penelitian ini hanya akan dibahas risiko mengenai produksi yang merupakan risiko paling krusial pada usaha pabrik padi di UD. Wahyu Jaya.

Manajemen risiko sebagai salah satu upaya dalam mengantisipasi berbagai risiko yang akan terjadi di masa yang akan mendatang dengan menggunakan perhitungan yang matang merujuk ke rangkaian analisis yang valid dan akurat terhadap berbagai indikator yang memungkinkan akan menimbulkan risiko yang dapat mengakibatkan kerugian yang besar (Indra, 2021). Manajemen risiko adalah suatu upaya penerapan kebijakan peraturan dan upayaupaya praktis manajemen secara sistematis dalam menganalisa pemakaian dan pengontrolan risiko untuk melindungi pekerja, masyarakat dan lingkungan manajemen risiko disini adalah mengidentifikasi risiko yang ada dan membuat strategi dalam menghadapi risiko (Hafiz & Rahmadani, 2022).

Beberapa proses manajemen resiko adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Resiko

Beberapa resiko di UD. Wahyu Jaya antara lain kualitas kurang bagus, harga padi yang berubah – ubah, padi yang langka, penggilingan terlambat, ketersediaan barang kurang, target ketersediaan yang tidak sesuai target, pemasaran yang sempit.

2. Analisis Resiko

Beberapa resiko diatas disebabkan beberapa factor yaitu Selama panen padi di guyur hujan yang menyebabkan padi basah dan berbau, Kualitas padi yang buruk karena hama berdampak pada buah padi banyak yang kosong “ampo”. Padi di makan hama di sawah yang menyebabkan kualitas padi yang buruk. Harga padi yang berubah-ubah, menjual beras cacat dengan harga rendah. Harga tidak sesuai dengan modal pembelian padi. Harga pasaran luar daerah berbedah dengan dalam daerah

3. Evaluasi dan Prioritas Resiko

Evaluasi dan prioritas resiko di UD. Wahyu Jaya ini dilevel medium ke rendah. Medium meliputi, padi langka, kemalingan, Stok terbatas atau sesuai kapasitas gudang, padi kurang kering, padi berpasir atau berkerikil, beras cacat, Target pendapatan beras yang tidak sesuai, beras kusam, Balik modal atau mengalami kerugian, Harga padi yang berubah-ubah. Kemudian juga terdapat 6 kemungkinan risiko dengan tingkat Low meliputi padi menumpuk di gudang, gudang berserakan, kualitas kurang bagus, kendala di perjalanan, penyusunan padi tidak sesama jenis padi, pemasaran sempit.

4. Penanganan Resiko

Penanganan resiko ini dengan memperluas gudang. Membeli padi di luar daerah, atau melakukan kerjasama dengan usaha penggilingan lainnya. Pengecekan mesin secara berkala, servis mesin secara rutin. Karyawan dalam penggilingan satu saja. Penjadwalan penggilingan, memakai karung beras dengan kualitas yang bagus. Menunggu saat harga menguntungkan. Menjual padi pada luar daerah, kerjasama dengan pengepul beras pada luar daerah.



BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

7.1 Kesimpulan

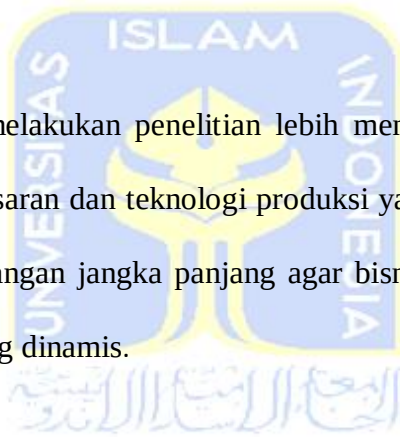
Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa dengan menerapkan beberapa startegi dalam mengembangkan bisnis UD Wahyu Jaya layak untuk dipertahankan dan dikembangkan agar menjadi suatu bisnis usaha yang maju dan menjadi besar. UD Wahyu Jaya sangat membantu masyarakat setempat dalam pemenuhan pangan sehari – hari. Selain itu juga ditarik kesimpulan bahwa:

1. Kapasitas produksi beras di UD Wahyu Jaya adalah 250 ton beras selama 25 hari kerja yang mana setiap semester dapat mencapai 1500 ton beras.
2. Perkiraan kebutuhan pasar yang dilayani adalah 1700 ton beras sehingga kapasitas produksi tidak memenuhi pasar dan perlu adanya pengembangan produk.
3. Peluang untuk pengembangan produksi beras ini adalah meningkatkan jumlah kuantitas dari produksi beras dengan menambah mesin serta tenaga kerja.
4. Upaya yang dapat dilakukan UD Wahyu Jaya dalam pengembangan produksi dengan beberapa tahapan seperti aspek pemasaran, aspek produksi dan analisis internal perusahaan.

7.2 Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan oleh UD Wahyu Jaya untuk kedepannya:

1. UD Wahyu Jaya perlu mempertimbangkan investasi tambahan untuk memperbesar kapasitas produksi guna memenuhi permintaan pasar yang terus bertambah.
2. Penerapan teknologi dalam proses produksi dan pemasaran akan membantu meningkatkan efisiensi, menjaga kualitas, dan memudahkan perluasan pasar.
3. Perluasan jangkauan pasar melalui kerjasama dengan distributor lokal dan pemasaran digital dapat meningkatkan basis pelanggan di wilayah baru.
4. Diversifikasi produk seperti pengenalan beras premium atau organik akan meningkatkan daya tarik produk dan menjangkau segmen konsumen yang lebih luas.
5. Disarankan untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai efektivitas setiap strategi pemasaran dan teknologi produksi yang diimplementasikan, serta menilai kinerja keuangan jangka panjang agar bisnis dapat beradaptasi dengan perubahan pasar yang dinamis.



DAFTAR PUSTAKA

- Alhikmah, P., Budiharti, N., & Galuh, J. H. (2024). Perencanaan Kapasitas Produksi Alen Alen Menggunakan Metode Rough Cut Capacity Planning (Rccp)(Studi Kasus Umkm Pak Miran). *Jurnal Valtech*, 7(1), 179-192.
- Bps.go.id. (2023). Pada 2022, luas panen padi mencapai sekitar 10,45 juta hektar dengan produksi sebesar 54,75 juta ton GKG. Diakses tanggal 01/07/2023 from : <https://www.bps.go.id/pressrelease/2023/03/01/2036/pada-2022--luas-panen-padi-mencapai-sekitar-10-45-juta-hektar-dengan-produksi-sebesar-54-75-juta-ton-gkg-.html>.
- Busyra, R. G., & Anom, A. (2021). Strategi Pengembangan Pemasaran Beras Perusahaan Umum (Perum) Bulog di Kota Jambi. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 6(1), 1-12.
- Dinaspertanian.cilacap.go.id. (2023). Panen Raya Nusantara Di Kabupaten Cilacap, Pemkab Berupaya Jaga Ketersediaan Dan Harga Beras. Diakses tanggal 01/07/2023 from : <https://dispertan.cilapkab.go.id/2023/03/09/panen-raja-nusantara-di-kabupaten-cilacap-pemkab-berupaya-jaga-ketersediaan-dan-harga-beras/>.
- Fahmi, R. R., & Hayati, M. (2020). Strategi pengembangan bisnis beras ud. sovi jaya di kecamatan kamal, kabupaten bangkalan. *AGRISCIENCE*, 1(2), 487-506.
- Fathorrahman, T. A. (2016). Kajian Tentang Faktor Internal dan Eksternal yang Mendukung Pengembangan Usaha Produk Unggulan Lokal Sulam dan Bordir Kabupaten Malang. Seminar Nasional Riset Inovatif (Senari). 4. *Malang: STIE ASIA Malang*.
- Hafiz, A. (2022). Analisis Manajemen Risiko pada Usaha Penggilingan Padi AND di Jorong Kubu Rajo Kecamatan Lima Kaum.
- Hendra, H. (2016). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Cacing Lumbricus Rubellus Di Desa Lebung Gajah Kecamatan Tulung Selapan Kabupaten Ogan Komering Ilir* (Doctoral dissertation, UIN Raden Fatah Palembang).

- Huang, F., Lim, J., Eddison, T., Tan, W., & Salim, K. (2022). Analisis Pengelolaan Permintaan Dan Kapasitas Produksi Pada Usaha Tyflorist. Id Di Kota Batam. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 2(1), 83-90.
- Husniar, F., Sari, T. R., Safira, A. M., & Kamila, E. R. (2023). Strategi pengembangan produk baru sebagai upaya dalam meningkatkan daya saing perusahaan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Akuntansi*, 3(2), 22-34.
- Hutagalung, I. R., Rambe, M., Jabbar, A., & Nazlina, M. T. (2013). Perencanaan Kebutuhan Kapasitas Produksi pada PT Xyz. *Jurnal Teknik Industri USU*, 2(1), 219297.
- Juhairi. (2021). Pemanfaatan Media Sosial Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk UKM Selama Pandemi Covid-19 Pada Saat New Normal. *Jurnal Pengabdian*, 4(1), 21–22.
- Marikena, N., & Setiawannie, Y. (2023). Penyusunan Rencana Persediaan dan Perkiraan Kebutuhan Kapasitas Jangka Panjang di PT. X. *INSOLOGI: Jurnal Sains dan Teknologi*, 2(1), 109-118.
- Nurjaman, M. I., Januri, J., & Nuraeni, N. (2021). Eksistensi Khiyar Dalam Perkembangan Transaksi Jual Beli. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 5(1), 63-72.
- Nurjaman, Muhamad Izazi. (2020). Praktik Pembayaran Jual Beli dengan Hafalan Al-Qur'an Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *Thesis*. Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati.
- Prihantini, C. I., Kasmianti, K., & Amin, M. (2023). ANALISIS RISIKO PRODUKSI AGROINDUSTRI BERAS (Studi Kasus: CV. Karma Indah Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara). *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 9(2), 3133-3151.
- Putri, T. A., Kusnadi, N., & Rachmina, D. (2013). Kinerja Usaha Penggilingan Padi, Studi Kasus Pada Tiga Usaha Penggilingan Padi Di Cianjur, Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 1(2), 143-154.
- Rainy F, A., Nurmalina, R., & Rifin, A. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Beras Sehat Pada Cv Pure Cianjur Di Kabupaten Cianjur. In *Forum Agribisnis* (Vol. 9, No. 1, pp. 33-52). Asosiasi Agribisnis Indonesia.

- Rizky, A. I., Kusumadewi, R., & Saefulloh, E. (2022). Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur). *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 3(1), 361-376.
- Sagala, P. M., Tarigan, K. M. B., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). ANALISIS PENTINGNYA PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 150-159.
- Ulfa, A. N., & Masyhuri, M. (2019). Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Menetap Dan Penggilingan Padi Keliling Di Kabupaten Sragen. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 233-243.
- Umar, S. (2014). Penggilingan Padi. *Repository Kementerian Pertanian*. Diakses tanggal 01/07/2023 from <https://repository.pertanian.go.id/items/f85cc5ac-756c-42ea-a4d0-44d71a21422d>.

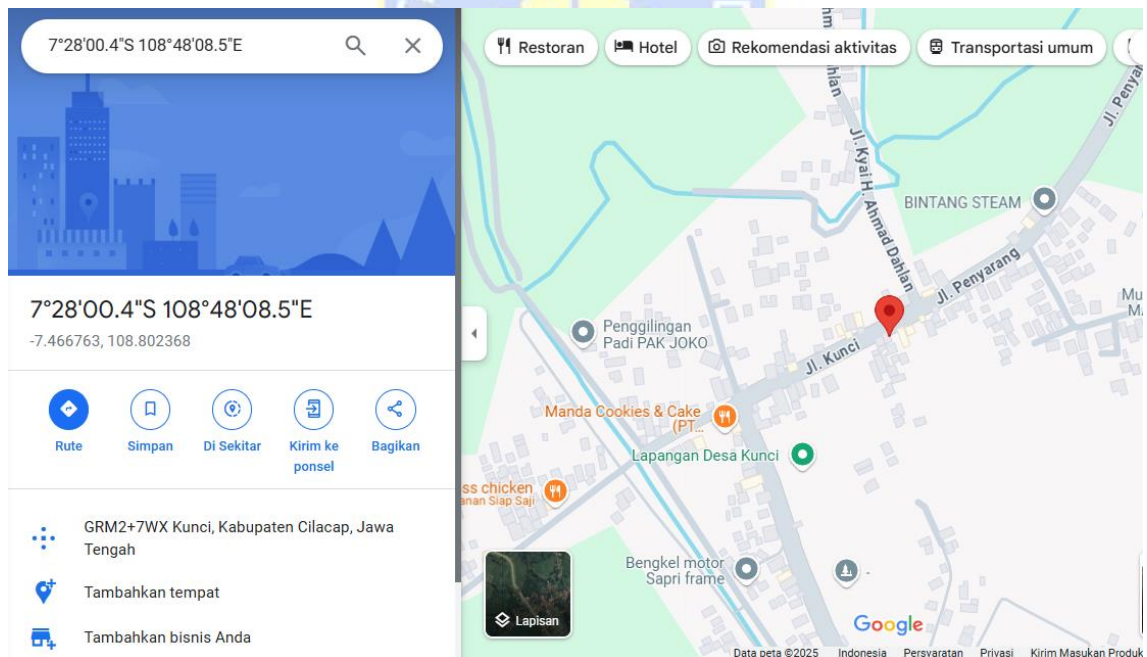


LAMPIRAN

Lampiran 1. Produk UD Wahyu Jaya



Lampiran 2. Peta Perusahaan UD. Wahyu Jaya



Lampiran 3. Gambar Perusahaan UD. Wahyu Jaya

