

**PKM Manajemen Kelayakan Usaha Pada Usaha Pemasaran Produk Perikanan
"Mama Khas Banjar" Kota Banjarbaru Kalsel**

*PKM Business Feasibility Management in the Marketing Business of Fishery
Products "Mama Khas Banjar" Banjarbaru City, South Kalimantan*

¹⁾Irma Febrianty, ²⁾Emmy Sri Mahreda, ³⁾Idianor Mahyudin, ⁴⁾Rina Mustika, ⁵⁾Meilinda Zulfifa, ⁶⁾Elvira Meilinda Putri

¹⁾PS. Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (irma.febrianty@ulm.ac.id)

²⁾PS. Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (emmy.mahreda@ulm.ac.id)

³⁾PS.Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (dr_idiannor@yahoo.co.id)

⁴⁾PS. Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (rina.mustika@ulm.ac.id)

⁵⁾PS.Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (180715320030@mhs.ulm.ac.id)

⁶⁾PS.Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan ULM (180715320024@mhs.ulm.ac.id)

ABSTRAK

Mama Khas Banjar merupakan sebuah unit usaha pemasaran yang menjual berbagai macam jenis ikan olahan. Sebagai usaha yang relative baru berdiri di tahun 2020, mitra usaha belum pernah melakukan analisis kelayakan dari usahanya untuk pengembangan selanjutnya. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah: Meningkatkan pengetahuan mitra untuk menilai kelayakan usaha melalui pelatihan menganalisis keuntungan, Payback Period, Gross B/C dan NPV. Mekanisme pelaksanaan kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut: Tahap analisis situasi dan kondisi Mitra, Tahap persiapan, Tahap pelatihan. Hasil PKM Mitra usaha mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menganalisis kelayakan usaha sekaligus mengetahui kondisi dari usahanya dari hasil analisis, yang bermanfaat untuk perbaikan manajemen usaha mitra dalam perkembangan ke depan.

Kata Kunci: Banjar, Ikan, Kelayakan, Pemasaran.

ABSTRACT

Mama Khas Banjar is a marketing business unit that sells various types of processed fish. As a relatively new business established in 2020, business partners have never conducted a feasibility analysis of their business for further development. The objectives of this PKM activity are: To increase the knowledge of partners to assess business feasibility through training in analyzing profits, Payback Period, Gross B/C and NPV. The mechanism for implementing activities can be described as follows: Stage of analysis of the situation and conditions of Partners, Stage of preparation, Stage of training. PKM Results Business partners gain knowledge and skills in analyzing business feasibility as well as knowing the condition of their business from the results of the analysis, which is useful for improving business management in future developments.

Keywords: Banjar, Fish, Feasibility, Marketing

PENDAHULUAN

Mama Khas Banjar merupakan sebuah unit usaha pemasaran yang menjual berbagai macam jenis *ikan* olahan seperti berbagai macam ikan asin, baby cumi, amplang, kerupuk ikan/udang dan abon

ikan/udang. Usaha ini berdiri pada tahun 2020 dan sudah berjalan selama 2 tahun lebih. Pemilik usaha ini adalah Bapak Firly Norachim, yang dibantu istri dan delapan orang karyawan. Produk yang dipasarkan berasal dari nelayan dan pengolah ikan.

Mama Khas Banjar melakukan pemasaran setiap hari secara *online* maupun *offline*. Kelebihan usaha ini menerapkan kemajuan teknologi digitalisasi, salah satunya adalah menggunakan *digital marketing* dalam melakukan kegiatan pemasaran secara online. Akun media sosial yang digunakan usaha ini untuk pemasaran adalah *Whatsapp*, *Facebook* dan *Instagram*. *Marketplace* yang digunakan yaitu *Shopee* dan *Tokopedia*. Usaha ini juga memiliki website yang dapat dikunjungi dengan alamat www.mamakhasbanjar.com. Pemasaran yang dilakukan tidak hanya memenuhi permintaan lokal, tetapi juga ke seluruh Indonesia hingga luar negeri seperti Malaysia dan Singapura.



Sebagai usaha yang relative baru berdiri di tahun 2020, mitra usaha belum pernah melakukan analisis kelayakan dari usahanya untuk pengembangan selanjutnya. Pentingnya kelayakan usaha dapat dilihat dari hasil pengabdian Purwanti 2021 Manfaat dari program pelatihan bagi wirausahawan antara lain; dapat meyakini kemungkinan kelayakan rencana usahanya, sebelum dimulai pelaksanaan, mempunyai pedoman dalam menjalankan roda usahanya, seperti alokasi dana sendiri atau pinjaman dan jadwal pengembaliannya; komponen biaya dan penerimaan yang akan diperoleh, dan dapat mengantisipasi hal-hal yang mungkin akan merugikan atau mengganggu jalannya

perusahaan sehingga akan dapat mempersiapkan alternatif pemecahannya.

Berdasarkan kunjungan ke “Mama Khas Banjar” usaha ini memiliki permasalahan yang menjadi prioritas utama belum dilakukannya analisis kelayakan usaha untuk pengembangan usaha selanjutnya, sedangkan usaha ini sudah berkembang begitu baik, sehingga diperlukan profesional manajemen dalam pengembangan selanjutnya.

Kegiatan PKM perbaikan manajemen usaha terhadap pembenih ikan pada Usaha Kolam As Syifa memberikan peningkatan pemahaman dan keterampilan pembenih ikan terhadap manajemen usaha yang profesional melalui peningkatan kemampuan dalam menyusun laporan keuangan/pembukuan sederhana untuk menganalisis kelayakan usaha secara finansial. Peningkatan pemahaman dan keterampilan ini tidak hanya berdampak pada operasional saat ini, tetapi juga untuk peningkatan usaha di masa depan (Mahreda dkk,2021).

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah: Meningkatkan pengetahuan untuk menilai kelayakan usaha melalui pelatihan menganalisis keuntungan, *Payback Period*, *Gross B/C* dan *NPV*.

METODE

Mekanisme pelaksanaan kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Tahap Analisis Situasi dan Kondisi Mitra
Pada tahap ini tim pelaksana melakukan survey ke usaha ,pengumpulan data latar belakang usaha dan identifikasi masalah mitra, serta melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan mitra untuk menggali masalah dan jadwal pelaksanaan kegiatan PKM.
2. Tahap Persiapan
Persiapan difokuskan dengan menyiapkan semua bahan dan merancang materi untuk kegiatan pelatihan. Selain itu, kegiatan penunjang, mulai dari studi literatur,

koordinasi dengan mitra terkait, instansi, Lurah serta tokoh masyarakat yang membantu kegiatan program PKM.

3. Tahap Pelatihan

Pada tahap ini Tim pelaksana akan memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra.

Metode pelaksanaan:

Pelatihan analisis kelayakan usaha ini akan dipandu dengan modul dan trainer dari tim pelaksana, mitra usaha akan diajarkan pelatihan menghitung keuntungan, *Payback Period*, *Gross B/C* dan NPV berdasarkan semua biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang didapat mitra dalam 1 bulan terakhir dengan dipandu dari tim pelaksana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelatihan ini mitra dibimbing untuk menganalisis kelayakan dari usaha yang tengah dijalankan untuk melihat prospek pengembangan dimasa yang akan datang, proses penyusunan sebagai berikut:

a. Penentuan Biaya

Mitra diajarkan bagaimana mengidentifikasi biaya dari usaha mitra yang terdiri dari biaya investasi, biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya investasi adalah modal awal yang ditanamkan dalam usaha mitra pada saat awal melakukan usaha.

Format Biaya Investasi

No.	Jenis Biaya	Jumlah	Umur Ekonomis	Harga Satuan	Jumlah Biaya (Rp)	Biaya Penyusutan
1.	Freezer Merk Modena	10	1 buah	2.700.000	2.700.000	270.000
2	Freezer Merk Aqua 1	10	1 buah	4.900.000	4.900.000	490.000
3	Freezer Merk Aqua 2	10	1 buah	7.500.000	7.500.000	750.000
4	Showcase 1	10	1 buah	500.000	500.000	50.000
5	Showcase Merk Polytron	10	1 buah	6.600.000	6.600.000	660.000
	dst					

Seluruh biaya investasi yang dimiliki oleh mitra dimasukkan dalam table biaya investasi, dilengkapi dengan jumlah yang

dimiliki, umur ekonomis, harga satuan dan biaya penyusutan.

Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan setiap usaha melakukan produksi dimana besarnya biaya tergantung pada jumlah produk yang ingin diproduksi.

Format Biaya Variabel Usaha Mama Khas Banjar

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Tb)	Vol	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp/Tb)
1	Baby cumi asin kering gepeng	256,71	kg	60.000	15.402.600
2	Baby cumi asin kering lokal grade	331,4	kg	140.000	46.373.600
3	Baby cumi telur asin kering	46,59	kg	155.000	7.221.450
4	Ikan asin baby peda mini	19,56	kg	25.000	489.000
5	Balita cumi asin kering gepeng	147,84	kg	60.000	8.870.400
6	Ikan asin bambangan kakap merah	256,46	kg	41.000	10.514.860
7	Ikan asin bawal laut	10,35	kg	31.000	320.850
8	Ikan asin bulama kepala batu	109,85	kg	28.000	3.075.800
9	Ikan asin gabus haruan garih haruan	161	kg	70.000	11.270.000
	dst				

Mitra diajarkan untuk memasukkan semua biaya variabel yang digunakan ke dalam table biaya variabel beserta volume dan harga satuannya untuk melihat total jumlah yang diperlukan.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan bersifat tetap per tahun tidak tergantung volume produksi.

Format Biaya Tetap Usaha Mama Khas Banjar

No.	Jenis Biaya	Vol	Harga Satuan (Rp/Bln)	Jumlah (Rp/Tb)
1	Gaji karyawan	3 orang	1.500.000	54.000.000
2	Wifi	1 buah	300.000	3.600.000
3	Listrik	1 paket	1.000.000	12.000.000
4	Air PDAM	1 paket	270.000	3.240.000
5	Biaya sewa rumah dan toko	1 paket	833.333	10.000.000
6	Biaya penyusutan	-	794.750	10.052.000
	dst			

Mitra diminta untuk memasukkan biaya tetap yang diperlukan lengkap dengan volume dan harga satuan untuk mendapatkan jumlah biaya tetap yang diperlukan.

b. Penentuan jumlah produksi dan penerimaan

Produksi semua jenis produk yang dijual oleh mitra, sedangkan penerimaan semua produk yang dijual dikalikan dengan harga satuan.

Format Tabel Penerimaan Usaha Mama Khas Banjar

**PKM Manajemen Kelayakan Usaha Pada Usaha Pemasaran
Produk Perikanan “Mama Khas Banjar” Kota Banjarbaru Kalsel
(Febrianty, dkk.)**

No.	Produk	Jumlah (Th)	Vol	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp/Th)
1	Baby cumi asin kering gepeng	256,71	kg	100.000	24.923.000
2	Baby cumi asin kering lokal grade	331,4	kg	185.000	61.279.400
3	Ikan asin baby peda mini	19,56	kg	50.000	978.000
4	Balita cumi asin kering gepeng	147,84	kg	90.000	13.305.600
5	Balita cumi asin kering lokal grade	30,49	kg	175.000	5.335.750
6	Ikan asin bambangan kakap merah	256,46	kg	70.000	17.952.200
7	Ikan asin bawal laut	10,35	kg	60.000	621.000
8	Ikan asin bulama kepala batu	109,85	kg	45.000	4.943.250
9	Ikan asin gabus baruan garih baruan	161	kg	105.000	16.905.000
	dst				

Mitra diminta untuk memasukkan seluruh jumlah barang yang dijual, seluruh barang yang dijual dikalikan dengan harga satuan menjadi penerimaan bagi mitra.



c. Analisis Kelayakan Usaha

Pelatihan dilanjutkan dengan melakukan analisis kelayakan usaha dari data biaya investasi, biaya variabel, biaya tetap dan penerimaan dari mitra. Analisis yang dilakukan yaitu analisis keuntungan, analisis Payback Periode (PP), analisis Gross B/C, dan analisis NPV

Hasil analisis Keuntungan dari mitra

$$\pi = TR - TC$$

$$= \text{Rp. } 242.041.810/\text{tahun}$$

Hasil analisis Payback Periode (PP)

$$PP = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Keuntungan}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 0.32 \text{ tahun}$$

Hasil analisis NPV, dan Gross B/C

Mitra diminta untuk memasukan ke dalam table data biaya investasi, biaya tetap, biaya variabel dan penerimaan

Format Tabel Net Present Value (NPV)

Tahun	Investasi	Biaya Operasional	Total Biaya	Benefit	Net Benefit	DF 6%	Present Value
0	78.239.000	0	78.239.000	0	-78.239.000	1	-78239000
1	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.06	256564318.6
2	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.1236	271958177.7
3	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.191016	288275668.4
4	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.26247696	305572208.5
5	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.338225578	323906541
6	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.418519112	343340933.5
7	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.503630259	363941389.5
8	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.593848075	385777872.8
9	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.689478959	408924545.2
10	0	1.269.875.840	1.269.875.840	1.511.917.650	242.041.810	1.790847697	433460017.9
							3303482673

.Nilai NPV = Rp. 3.303.482.673,-

Format Gross Benefit Cost Ratio (B/C)

Tahun	Total Biaya	Benefit	DF 6%	Present Value TC	Present Value Benefit
0	78.239.000	0	1	78239000	0
1	1.269.875.840	1.511.917.650	1.06	1346068390	1602632709
2	1.269.875.840	1.511.917.650	1.1236	1426832494	1698790672
3	1.269.875.840	1.511.917.650	1.191016	1512442443	1800718112
4	1.269.875.840	1.511.917.650	1.26247696	1603188990	1908761199
5	1.269.875.840	1.511.917.650	1.338225578	1699380330	2023286871
6	1.269.875.840	1.511.917.650	1.418519112	1801343149	2144684082
7	1.269.875.840	1.511.917.650	1.503630259	1909423738	2273365128
8	1.269.875.840	1.511.917.650	1.593848075	2023989163	2409767036
9	1.269.875.840	1.511.917.650	1.689478959	2145428512	2554353057
10	1.269.875.840	1.511.917.650	1.790847697	2274154224	2707614242
				17820490434	21123973107

Nilai Gross B/C = 1, 19

d. Implikasi Hasil Analisa Kelayakan Usaha Kepada Mitra

Kelayakan usaha merupakan kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat (*benefit*) yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. Alfinasari (2022) UMKM sebagai penggerak roda perekonomian Indonesia, seharusnya sangat kompetitif dan mampu bertindak sebagai penyelamat bagi perekonomian negara. Setelah menerima pelatihan dalam menulis proposal bisnis dan laporan keuangan diharapkan UMKM akan dapat memaksimalkan potensi mereka sehingga meningkat. Terutama bagi UMKM, khususnya yang berada di Kabupaten Kampar.

Hasil analisis kelayakan usaha pada mitra Mama Khas Banjar menunjukkan tingkat keuntungan usaha sebesar Rp. 242.041.810/ tahun. Hasil analisis Payback periode sebesar 0.32 tahun, yang

berarti investasi yang ditanamkan akan Kembali pada waktu 0,32 tahun atau kurang lebih 4 bulan.

Hasil analisis NPV, dan Gross B/C sebagai berikut: Nilai NPV sebesar Rp 3.303.482.673 yang berarti nilai investasi sekarang dihitung untuk 10 tahun yang akan datang masih memberi keuntungan sebesar Rp 3.303.482.673 dengan memperhitungkan tingkat bunga sebagai discount factor sebesar 6%. Hasil pengabdian Hidayat (2021), dampak penyuluhan terdapat kenaikan pengetahuan dan keterampilan sebelum dan sesudah penyuluhan mengenai manajemen usaha dan menilai kelayakan usahanya.

Nilai Gross B/C sebesar 1,19 yang berarti perbandingan antara manfaat dan biaya sebesar 1,19 dimana setiap rupiah yang dikeluarkan menghasilkan Rp 1,19 manfaat. Nilai ini relative rendah karena kecilnya manfaat yang diterima, apabila terjadi kenaikan biaya pada input usaha akan mengakibatkan kerugian. Mustika (2022), hasil kegiatan pembinaan manajemen usaha terhadap petani ikan pada Pokdakan Waringin Baru memberikan peningkatan pemahaman dan keterampilan petani ikan tentang manajemen usaha yang profesional dan peningkatan kemampuan dalam menyusun laporan keuangan.



e. Evaluasi Kegiatan

Salah satu indikator yang digunakan untuk menilai kemampuan mitra adalah dengan melihat keaktifan pada saat sesi

tanya jawab. Secara umum mitra usaha menerima materi yang disampaikan oleh tim pengabdian dan terlibat langsung dalam memberikan data usaha yang diperlukan tim pengabdian. Pada saat tanya jawab kegiatan pengabdian, mitra usaha menanggapi hasil analisis kelayakan usaha terutama untuk analisis gross B/C, mengingat usaha pemasaran ini inputnya adalah produk yang akan dijual apabila terjadi kenaikan harga input akan mengakibatkan kerugian apabila informasi harga dan manajemen pencatatan keuangan kurang baik akan menimbulkan kerugian bagi mitra.

Evaluasi tetap dilakukan meskipun kegiatan PKM selesai, dengan tetap mengawasi manajemen usaha mitra terutama pada tahap implementasi manajemen keuangan oleh mitra.

SIMPULAN

Mitra usaha mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menganalisis kelayakan usaha sekaligus mengetahui kondisi dari usahanya dari hasil analisis, yang bermanfaat untuk perbaikan manajemen usahanya dalam perkembangan ke depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Syamsu Hidayat, Mailita, Irma Febrianty, Rina Mustika, Idianor Mahyudin. (2021). PKM Perbaikan Manajemen Usaha Pada Usaha Pngolahan Perikanan "AULIA" Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan. *Aquana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol 2. No. 2 Des 2021, hal 129-135. <http://aquana.ulm.ac.id>.
- Emmy Sri Mahreda, Rina Mustika, Irma Febrianty Pardian, Lindawati. (2021). Peningkatan Manajemen Usaha Pada Pembenuhan Ikan 'Kolam As Syifa' Cindai Alus. *Ilung: Jurnal Pengabdian Inovasi Lahan Basah Unggul*. Vol 1, No. 2. November 2021. Hal 100-111. <http://ppjp.ulm.ac.id>.

Purwanti, Winarto, Suciarti (2021).
Pemberdayaan Wirausaha Muda
Melalui Pelatihan Penyusunan
Study Kelayakan Usaha, Proposal
Usaha, dan Analisis Keuangan di
Kabupaten Pemalang Jatim.
Ekonomi: Jurnal Pengabdian
Masyarakat. Vol 2 No. 3 Desember
2021 hal 132 -139. <https://ejournal.unwaha.ac.id>.

Rina Mustika, Irma Febrianty (2022).
Usaha Pembudidayaan Ikan Papuyu
Pada Pokdakan Waringin Baru.
Jurnal Pemberdayaan Masyarakat
Univ Al Azhar Indonesia. Vol 4.
No.2 April 2022.
<https://jurnal.uai.ac.id>

Safitri Alfinasari, Anisa Puspita Sari, Tri
Puspito Rahayu, Intan Purnama
Putri, Tri Novita Sari, Dodi
Kusuma Hadi Soedjoko (2022).
Pemberdayaan Masyarakat Pelaku
Umkm Melalui Pelatihan
Penyusunan Proposal Usaha Dan
Analisis Laporan Keuangan Di
Kabupaten Kampar. Dimastara,
Vol. 1 No. 2 Juni 2022. Hal 1-9 DOI
: 10.29407/dimastara.v1i2.18067.
<https://ojs.unpkediri.ac.id>