

BIMBINGAN TEKNIS PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHA  
MASYARAKAT PESISIR MELALUI PENERAPAN  
MANAJEMEN PENJUALAN DI TARUTUNG

Mery Lani Purba<sup>1</sup>, Roberto Roy Purba<sup>2\*</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Sari Mutiara  
Indonesia, Indonesia

Email : [melanielavina@gmail.com](mailto:melanielavina@gmail.com)

Abstrak

Bimbingan Teknis Peningkatan Produktivitas Usaha dan Pendapatan Masyarakat Pesisir Melalui Penerapan Manajemen Agribisnis. Kemampuan SDM usaha perikanan di wilayah pesisir dalam manajemen usaha masih kurang karena sebagian besar berpendidikan rendah, hanya berdasarkan pengalaman dan pelatihan ataupun penyuluhan dari dinas terkait. Permodalan usaha sebagian besar berasal dari modal sendiri dan sebagian merupakan dana penguatan modal dari pemerintah untuk masyarakat melalui Dinas Perikanan dan Kelautan. Manajemen produksi masih sederhana dan pemasaran hasil produksi usaha perikanan secara garis besar dipasarkan dalam bentuk segar dan masih berskala lokal. Oleh sebab itu diperlukan upaya pengembangan usaha masyarakat di wilayah pesisir yaitu salah satunya melalui bimbingan teknis manajemen usaha. Bimbingan teknis Manajemen Usaha merupakan bagian dari Kegssiatan Bimbingan Teknis Kemitraan Program Dit. PMPPU Untuk Meningkatkan Kualitas SDM di Kalimantan Selatan yang dilaksanakan oleh Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Kalimantan Selatan pada tanggal 19 – 20 Mei 2014 yang diikuti oleh 20 peserta. Hasil bimbingan teknis menunjukkan bahawa sebagian besar (70%) peserta pelatihan telah mengetahui dan mampu menjelaskan pentingnya pencatatan transaksi dalam usaha, sedangkan 10 orang (50%) telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca). Selain itu peserta juga telah berusaha memanfaatkan informasi dari laporan keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa depan.

Kata kunci: **bimbingan teknis, masyarakat pesisir, manajemen penjualan.**

*Abstract*

*Resources for fisheries businesses in coastal areas in business management is still lacking because most of them have low education, based only on experience and training or counseling from related agencies. Most of the business capital comes from their own capital and partly is a capital strengthening fund from the government for the community through the Maritime and Fisheries Service. Production management is still simple and the marketing of fishery business products is mainly marketed in fresh form and is still on a local scale. Therefore, efforts are needed to develop community businesses in coastal areas, one of which is through business management technical guidance. Business Management Technical Guidance is part of the Directorate Program Partnership Technical Guidance Activities. PMPPU to Improve the Quality of Human Resources in South Kalimantan which was carried out by the Department of Fisheries and Maritime Affairs of the Province of South Kalimantan on 19 – 20 May 2014 which was attended by 20 participants. The results of the technical assistance showed that the majority (70%) of the training participants knew and were able to explain the importance of recording business transactions, while 10 people (50%) were able to record business transactions and 5 people (25%) had continued with the preparation of financial reports. (income statement and balance sheet). In addition, participants have also tried to utilize the information from the financial statements to make future business projections.*

*Keywords: technical guidance, coastal communities, sales management.*

## **PENDAHULUAN**

Pesatnya perkembangan wilayah pesisir dan sumberdaya laut di wilayah tarutung tapanuli utara pada posisi strategis akan menghasilkan keuntungan ekonomi berupa devisa hasil ekspor, namun juga telah memberikan efek negatif terhadap perairan, terutama wilayah pesisir dan laut itu sendiri. Kontribusi yang demikian akan terus berlangsung, apalagi terdapat berbagai aktivitas masyarakat yang tidak sesuai dengan kemampuan dan daya dukung lingkungan, seperti kegiatan perikanan tangkap, budidaya perikanan, dan industri pariwisata yang berbagai aktivitasnya hanya mengejar keuntungan ekonomi semata. Berbagai upaya pemanfaatan harus dilakukan secara terencana dan tepat, agar dapat memberikan manfaat bagi kesejahteraan terutama terakomodasinya kesejahteraan masyarakat pesisir. Pembangunan ekonomi masyarakat pesisir pada kecamatan yang terletak di wilayah pesisir Tarutung hendaknya dilakukan sebagai suatu proses sosial yaitu pertama perubahan yang terjadi terus menerus

## **ANALISIS SITUASIONAL**

Masyarakat di wilayah pantai dan laut pada umumnya bergantung pada usaha perikanan, khususnya perikanan tangkap (nelayan). Potensi sumberdaya perikanan di wilayah pesisir cukup besar, namun sebagian masyarakat di wilayah tersebut masih berada di bawah garis kemiskinan. Rendahnya tingkat pendapatan nelayan dan petani ikan sebetulnya sangat kontradiktif dengan besarnya potensi sumberdaya ikan yang ada dan sifat usaha perikanan yang sebetulnya memiliki keunggulan komparatif dibandingkan usaha lain. Usaha perikanan, baik usaha penangkapan maupun budidaya memiliki indeks ICOR (Incremental Capital Output Ratio) yang rendah yaitu antara 2,80 – 3,95 artinya investasi dalam bidang perikanan lebih efisien dan dapat memberikan output yang lebih besar daripada usaha lain terutama pertanian tanaman pangan, hortikultura maupun perkebunan. Peluang dan kebutuhan dasar serta nilai akan produk perikanan cenderung meningkat baik untuk dalam negeri maupun luar negeri (Kamiso, 2002). Mengingat hal tersebut maka pemberdayaan masyarakat di wilayah pantai terutama nelayan perlu diutamakan pada pengentasan kemiskinan melalui peningkatan pendapatan dan kesejahteraan.

Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa umumnya permasalahan yang dihadapi usaha perikanan adalah (Purnomo, et al, 2000; Ditjen PK2P, 2004; Sofia, 2010):

1. Skala usaha kecil cenderung terjadinya inefisiensi dalam melakukan usaha.

2. Akses pasar sangat terbatas. Hal ini disebabkan kurang adanya jaminan kuantitas, kualitas dan kontinuitas produksi.
3. Akses permodalan terbatas. Hal ini disebabkan karena kondisi usaha budidaya yang ada belum bankable.
4. Pengadaan penggunaan sarana produksi kurang mandiri.
5. Inovasi dan adopsi teknologi kurang cepat/lamban.

Dari sudut pandang akses pendanaan, institusi perbankan merupakan alternatif yang lebih baik dibanding pemberian modal pemerintah, yang ternyata sering disalurkan tidak sesuai dengan kebutuhan (Zamroni dan Purnomo, 2005).

Ada berbagai skim kredit usaha yang ditawarkan pihak perbankan maupun koperasi untuk usaha bidang perikanan, sebagai contoh kredit usaha koperasi Swamitra Mina bekerjasama dengan Bukopin. Namun alternatif tersebut belum termanfaatkan dengan baik karena penyaluran kredit bank kepada usaha di bidang perikanan tidak semudah pemberian kredit kepada UKM sektor lain. Masalah tersebut timbul karena UKM perikanan kesulitan untuk memenuhi persyaratan formal yang ditetapkan oleh koperasi dalam hal penyaluran kredit modal. Dengan adanya kesulitan mendapatkan modal dari koperasi tersebut oleh pengusaha UKM mencari alternatif lain dengan cara meminjam modal uang kepada kerabat dan atau tengkulak. Namun demikian tengkulak dalam sebagian besar kasus justru menjerat pengusaha UKM yaitu dalam bentuk memberikan pinjaman uang dengan bunga yang tinggi (18 – 30% per tahun). Sehingga, tujuan pengembangan modal yang dikaitkan dengan pengembangan usaha tidak dapat tercapai. Berdasarkan hal tersebut, dapat dikemukakan bahwa program-program pemerintah yang terkait dengan pemberian kredit UKM masih berpeluang dalam rangka pengembangan usaha masyarakat di wilayah pesisir, terutama sektor perikanan melalui perbaikan-perbaikan pada kebijakan permodalan pemerintah.

#### **METODE PELAKSANAAN**

- 1) Ceramah Metode ini dipilih untuk menyampaikan teori dan konsep-konsep yang sangat prinsip dan penting untuk dimengerti serta dikuasai oleh peserta pelatihan. Materi yang diberikan meliputi: manajemen pengelolaan usaha (manajemen produksi, pemasaran dan keuangan), dasar-dasar pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan baik laporan laba rugi, neraca, dan arus kas.
- 2) Demonstrasi Demonstrasi ini dilakukan oleh pelaksana untuk memberikan contoh bagaimana mencatat transaksi usaha dan menyusun laporan keuangan secara sederhana.

## **HASIL KEGIATAN**

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Bimbingan teknis manajemen usaha untuk kegiatan perikanan dan kelautan pelaksanaannya dibagi dalam 2 (dua) sesi. Tempat pelaksanaan kegiatan adalah di Hotel Grand Aston, Grand City Hall Medan. Kegiatan diikuti oleh 20 orang terdiri dari pelaku usaha perikanan (nelayan, pembudidaya dan pengolahan hasil perikanan), baik perorangan maupun perwakilan kelompok, serta para stakeholder terkait pemberdayaan masyarakat di wilayah pesisir. (Dinas Perikanan dan Kelautan, Dinas UMKM dan Koperasi), dan unsur perguruan tinggi.

## **PEMBAHASAN**

Hasil kegiatan bimbingan teknis yang telah dilaksanakan secara garis besar mencakup beberapa komponen, yaitu keberhasilan ketercapaian target materi yang telah direncanakan, ketercapaian tujuan pelatihan dan kemampuan peserta dalam penguasaan materi. Ketercapaian target penguasaan materi, semua peserta dapat mengikuti seluruh proses pelatihan dari awal sampai selesai, dan kegiatan yang dirancang 100% terlaksana. Target penyampaian materi pelatihan juga tercapai karena materi dapat disampaikan secara keseluruhan. Dengan demikian maka tujuan kegiatan bimbingan teknis dapat terpenuhi. Penguasaan kompetensi peserta pelatihan dievaluasi melalui praktik secara berkelompok. Sebagian besar (70%) peserta pelatihan telah mengetahui dan mampu menjelaskan pentingnya pencatatan transaksi dalam usaha. Sebanyak 10 orang (50%) telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca). Selain itu peserta juga telah berusaha memanfaatkan informasi dari laporan keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa depan. Umumnya manajemen usaha yang dilakukan pelaku usaha perikanan di wilayah pesisir masih mengandalkan jaringan pemasaran yang konvensional (jaringan pasar tradisional, pembeli tetap). Kondisi ini menyebabkan skala pemasaran produk dan keuntungan yang diterima Peserta bimbingan teknis memiliki kemampuan di bidang manajemen usaha, sehingga dalam menjalankan usahanya dapat menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang benar. Dengan mendapatkan pelatihan manajemen usaha, para peserta (pelaku usaha perikanan) mendapatkan pengetahuan bagaimana menjaga motivasi dalam menjalankan usaha, bagaimana cara mengidentifikasi serta mencari solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, bagaimana menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, bagaimana memberikan kepercayaan untuk bisa mendapatkan bantuan modal, bagaimana mengelola usaha yang baik, serta kiat-kiat penjualan/pemasaran yang baik;

sehingga dengan kemampuan tersebut, para pelaku usaha perikanan menjadi lebih termotivasi untuk terus menjalankan dan mengembangkan usahanya di bidang usaha perikanan.



## **SIMPULAN**

Peserta bimbingan teknis memiliki motivasi yang cukup baik untuk mengetahui dan menguasai manajemen yang baik dalam upaya pengembangan usahanya. sebagian besar peserta telah mengetahui dan mampu menjelaskan pentingnya pencatatan berbagai transaksi dalam usahanya. Sekitar 50% peserta telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca), serta memanfaatkan informasi keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa mendatang. Kemampuan penyusunan laporan keuangan ini diharapkan dapat lebih dikembangkan untuk penyusunan usulan investasi, baik investasi yang bersumber dari program hibah pemerintah untuk kelompok usaha (program pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir) maupun dana investasi untuk perorangan (koperasi, perbankan dan lembaga keuangan). Selain itu, potensi pasar yang masih cukup besar maka pengembangan usaha perikanan di wilayah pesisir dapat dilakukan melalui perluasan skala pemasaran produk terutama bagi pelaku usaha yang mampu mengelola usaha dengan menjalankan perencanaan dan strategi pemasaran yang tepat.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang membantu kegiatan pengabdian masyarakat, terimakasih kepada pemerintah daerah Tarutung dan masyarakat serta pihak-pihak yang terlibat ini dari mulai pengajuan proposal, persiapan, pelaksanaan kegiatan sampai setelah pelaksanaan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ditjen PK2P, 2004. Strategi Peningkatan Konsumsi Ikan di Indonesia. Buku Rencana Unggulan Strategi Peningkatan Konsumsi Ikan di Indonesia. Direktorat Jenderal Peningkatan Kapasitas Kelembagaan dan Pemasaran. Departemen Kelautan dan Perikanan, 2004. p. 11 – 14.
- Downey, W.D dan S.P. Erickson. 1987. Manajemen Agribisnis. Edisi kedua. Penerbit Erlangga. pp. 516.
- Effendi, I dan W. Oktariza. 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya. Jakarta. pp. 164
- Griffin, R.W. dan R.J. Ebert. 2001. Pengantar Bisnis. Edisi Bahasa Indonesia. Prenhalindo. Jakarta.
- Kamiso H.N., 2002. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan Kelembagaan dalam Eksplorasi Sumberdaya Wilayah Pantai dan Laut Menuju Otonomi Daerah. Departemen of Marine Affair and Fisheries Republic of Indonesia. GEO Cities. Co.Id.
- Kieso, D.E., Weygandt, J. Jerry., dan Terry D.W. 2002. Akuntansi Menengah. Edisi Kesepuluh. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, P. 2004. Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid I. Prenhallindo. Jakarta.
- Purnomo, A.H., Reswati, E., Hikmah, Hikamayani, Y., 2003. Pengembangan Industri Perikanan di Kawasan Berperanan Ekologis Penting. Laporan Teknis Pusat Riset Pengolahan Produk dan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan Tahun 2003.
- Sofia, L.A. 2010. Analisis Kebutuhan Modal Usaha Nelayan Dalam Industri Pengolahan Perikanan di Kecamatan Takisung. *Jurnal Ziraa'ah*. 29 (3): 219 – 227.