

## **PENYULUHAN KEPADA PEDAGANG IKAN ASAP DI DESA LAIKIT KABUPATEN MINAHASA UTARA**

Ita Pingkan F. Rorong<sup>1</sup>, Anatje Palit<sup>2</sup>, Irawaty Masloman<sup>3</sup>  
<sup>1&3</sup>Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
<sup>2</sup>Jurusan Sastra Indonesia, Fakultas Ilmu Budaya  
Universitas Sam Ratulangi  
itapingkan@unsrat.ac.id<sup>1</sup>, anantjepalit@unsrat.ac.id<sup>2</sup>, irawaty.masloman22@gmail.com<sup>3</sup>

### **ABSTRAK**

UMKM sektor Ekonomi kreatif saat ini oleh Pemerintah di pacu dengan berbagai kebijakan, seperti pemberian kemudahan akses modal, penurunan tarif pajak serta memperluas akses pemasaran guna mendukung tercapainya tujuan Pemerintah yaitu menciptakan pertumbuhan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Indonesia sebagai penguat perekonomian nasional. Berbagai usaha masyarakat yang memiliki kreatifitas, daya cipta, dan bernilai ekonomi tumbuh jamur di masyarakat. Masyarakat semakin kreatif untuk menciptakan dan membuat sesuatu menjadi lebih bernilai dan bermanfaat. Hal ini tentu saja menghasilkan suatu karya atau produk yang memiliki nilai ekonomi. Usaha masyarakat Desa Laikit Kabupaten Minahasa Utara dengan menjadi pedagang Ikan Bakar merupakan salah satu usaha masyarakat di bidang Ekonomi Kreatif yang mampu menciptakan nilai tambah, Nilai guna dengan kreatifitas. Permasalahan Pedagang yang menjadi mitra PKM yakni kurang nya pengetahuan tentang konsep perhitungan modal kerja usaha, serta konsep Analisis Pulang Pokok (Break Even Point) bagi usaha. Tim PKM terpanggil untuk melakukan kegiatan PKM kepada mitra dengan memberikan transfer IPTEKS. Luaran kegiatan PKM yakni Artikel Jurnal Pengabdian Video kegiatan pada media youtube.

**Kata kunci:** Usaha Pedagang Ikan , Modal Kerja, BEP

### **PENDAHULUAN**

#### **Analisis Situasi**

Pertumbuhan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan perkembangan yang signifikan dan berkontribusi dalam memperkuat perekonomian nasional. Data Badan Pusat Statistik (BPS) dan Bekraf (2018) menunjukkan bahwa subsektor ekonomi kreatif, khususnya kuliner, fesyen, dan kriya, pada tahun 2016 berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar Rp 922,59 triliun atau sekitar 7,44%. Kondisi ini mendorong pemerintah untuk mempercepat penguatan sektor UMKM ekonomi kreatif melalui berbagai kebijakan, seperti kemudahan akses permodalan, penurunan tarif pajak, serta perluasan akses pemasaran.

Kebijakan tersebut turut mendorong peran aktif berbagai stakeholder, termasuk institusi pendidikan, untuk berkontribusi secara nyata dalam mendukung keberlanjutan UMKM. Ekonomi kreatif merupakan aktivitas ekonomi yang bertumpu pada kreativitas, keterampilan, dan inovasi individu yang menghasilkan produk bernilai ekonomi sekaligus berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat serta pelestarian budaya.



Gambar 1. Usaha Pedagang Ikan Asap

Salah satu bentuk UMKM ekonomi kreatif berkembang di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Masyarakat yang mayoritas bermata pencaharian sebagai petani dan pembudidaya ikan air tawar mulai mengembangkan usaha perdagangan ikan cakalang asap dan ikan bakar. Usaha ini tumbuh seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat dan berkembangnya aktivitas ekonomi lokal. Lokasi usaha berada di sepanjang Jalan Raya Manado–Likupang, sehingga memiliki potensi pemasaran yang strategis.

Usaha Pedagang Ikan bakar yang dijual berjenis ikan Cakalang / ikan tongkol. Selain jenis ikan cakalang yang dijual ternyata terdapat juga masyarakat yang menjual ikan mujair dimasak pepes dan dibungkus dengan daun woka dan dibakar, juga Daging babi yang dimasak dengan bumbu manado (bumbu woku) dengan dibungkus menggunakan daun woka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Marthen, salah satu pelaku usaha ikan asap di Desa Laikit, usaha ini telah berjalan sekitar 5 tahun sejak sebelum pandemi Covid-19. Ikan cakalang yang dijual diperoleh dari Kota Bitung. Rata-rata penjualan mencapai sekitar 30 ekor ikan bakar per hari dengan harga berkisar Rp30.000–Rp35.000 per ekor, termasuk sambal. Hasil observasi menunjukkan usaha ini memiliki tingkat penjualan yang baik, terlihat dari adanya antrean pembeli saat proses pembakaran berlangsung.

### Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil wawancara, pedagang belum memperhitungkan laba bersih secara sistematis dan lebih berfokus pada peningkatan pendapatan harian. Padahal, laba merupakan selisih antara total penjualan dan total biaya, sehingga pemahaman terhadap perhitungan laba dapat membantu pedagang dalam mengambil keputusan usaha yang lebih optimal. Selain itu, pemahaman mengenai modal kerja penting untuk memastikan ketersediaan pembiayaan operasional sejak awal dan menghindari kendala dalam memenuhi kebutuhan usaha.

Lebih lanjut, meskipun pedagang telah menjalankan usaha dalam jangka waktu lama, mereka belum memahami tingkat produksi atau penjualan minimum agar tidak mengalami kerugian atau mencapai titik impas (break-even point). Kondisi ini menjadi lebih berisiko ketika terjadi kenaikan harga bahan baku. Oleh karena itu, penerapan analisis pulang pokok diperlukan agar pedagang dapat menentukan batas minimal penjualan dan meminimalkan potensi kerugian.

## METODE PELAKSANAAN

### Tahapan Kegiatan

Metode pelaksanaan kegiatan sebagai solusi yang ditawarkan melalui kegiatan bimbingan pelatihan mengenai perhitungan modal kerja dan BEP Pedagang ikan Asap di Desa Laikit. Adapun tahapan pelaksanaan, dimulai dari analisis situasi berdasarkan pengamatan. Setelah melakukan analisis situasi, tahapan berikutnya melakukan identifikasi permasalahan yang selanjutnya menetapkan masalah prioritas. Langkah berikutnya, setelah masalah prioritas ditetapkan adalah mencari materi dan metode pelatihan yang tepat. Selanjutnya dimonitoring dan dievaluasi terkait pelaksanaan dan capaian luaran yang diharapkan.

### Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan pengabdian akan menggunakan metode perhitungan analisis pulang pokok atau *break event point*. Analisis pulang pokok, secara umum dapat memberikan informasi kepada pemilik usaha, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, cost dan tingkata keuntungan yang akan diperoleh pada lebel penjualan tertentu (Alwi, 2006). Analisis pulang pokok dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan antara lain mengenai:

- Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar tidak menderita kerugian.
- Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan.
- Seberapa jauhkan berkurangnya penjualan agar tidak menderita kerugian.
- Untuk mengetahui pengaruh harga, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.



Gambar 2. Metode Pelaksanaan

### Uraian Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra dalam program PKM ini yakni memfasilitasi tempat pelaksanaan kegiatan, serta mengikuti turut aktif dalam kegiatan PKM

### Uraian Evaluasi Pelaksanaan Program

Setelah pelaksanaan penyuluhan Tim melakukan pendampingan dan Evaluasi untuk melihat apakah Tim berhasil dalam program PKM sesuai tujuan PKM yang akan hendak dicapai.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Hasil yang dicapai pada pelaksanaan Program PKM ini yaitu :

Pada tahapan persiapan yakni survey di lapangan dapat diidentifikasi permasalahan dari mitra Program kemitraan Masyarakat yaitu Para pedagang ikan asap di desa Laikit Minahasa Utara. Dari permasalahan ini maka Tim membuat usulan pelaksanaan kegiatan / proposal program PKM bagi pelaku Para pedagang ikan asap desa Laikit Minahasa Utara. dimana usulan kegiatan ini diterima untuk dilaksanakan kegiatan PKM.

#### Tahap pelaksanaan

Tim melakukan kegiatan penyuluhan dengan metode ceramah dan Tanya jawab . Para pedagang ikan asap desa Laikit Minahasa Utara ini begitu senang dan sangat antusias dengan dilaksanakan program ini. Para pelaku usaha yang terdiri dari para pedagang Para pedagang ikan asap kaki lima di kompleks pasar 45 Manado berkumpul dalam rangka pelaksanaan program kemitraan ini untuk menerima materi yang disampaikan oleh Tim PKM.

Pada pelaksanaan kegiatan ini Tim memberikan materi antara lain Bagaimana membuat pembukuan sederhana bagi pelaku usaha , dalam hal ini para pedagang ikan asap. Dalam penyuluhan ini, tim menjelaskan beberapa konsep penting terkait dengan analisis pulang pokok atau break-even point (BEP) kepada para pedagang ikan asap di Desa Laikit. Berikut adalah pembahasan singkat tentang masing-masing konsep:

#### 1. Jumlah Penjualan Minimal untuk Memperoleh Keuntungan

Tim menjelaskan kepada peserta bahwa jumlah penjualan minimal yang harus mereka capai untuk memperoleh keuntungan dapat dihitung dengan menggunakan rumus BEP. BEP adalah titik di mana pendapatan dari penjualan menjadi cukup untuk menutup semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha. Rumus BEP adalah sebagai berikut:

$$BEP = \frac{BiayaTetap}{HargaJualperUnit - BiayaVariabelperUnit}$$

Dalam rumus "Biaya Tetap" adalah total biaya yang tidak berubah terlepas dari jumlah unit yang dijual, "Harga Jual per Unit" adalah harga penjualan rata-rata per unit, dan "Biaya Variabel per Unit" adalah biaya yang berubah dengan jumlah unit yang dijual.

#### 2. Seberapa Jauh Penjualan Bisa Berkurang Tanpa Kerugian

Selanjutnya, Tim menjelaskan kepada peserta bahwa BEP memberikan informasi tentang seberapa jauh penjualan dapat berkurang tanpa mengalami kerugian. Jumlah penjualan saat ini dikurangkan dengan BEP akan memberikan jumlah penjualan yang dapat berkurang tanpa kerugian. Ini membantu para pedagang untuk menentukan sejauh mana mereka dapat menangani fluktuasi dalam permintaan tanpa mengorbankan keuntungan.

### 3. Pengaruh Harga, Biaya, dan Volume Penjualan Terhadap Keuntungan

Tim juga menjelaskan pentingnya memahami pengaruh harga, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan. Para pedagang dapat menggunakan analisis BEP untuk merencanakan strategi yang lebih baik. Misalnya, mereka dapat mengkaji bagaimana menaikkan harga, mengurangi biaya produksi, atau meningkatkan volume penjualan akan memengaruhi keuntungan mereka. Ini membantu mereka membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola usaha mereka.

### 4. Analisis Pola Hubungan antara Volume Penjualan, Cost, dan Tingkat Keuntungan

Analisis BEP secara umum memberikan pemahaman kepada pemilik usaha tentang pola hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh. Dengan memahami titik di mana biaya dan pendapatan mencapai kesetimbangan, para pedagang dapat mengidentifikasi risiko dan peluang dalam usaha mereka.

Demikianlah pembahasan singkat tentang konsep-konsep yang telah Tim sampaikan dalam kegiatan PKM. Semoga penjelasan ini membantu para pedagang ikan asap di Desa Laikit untuk lebih memahami pentingnya analisis pulang pokok dalam mengelola usaha mereka.

## **Tahap Evaluasi dan Monitoring**

Untuk mengukur tingkat keberhasilan dari pelaksanaan program, maka dilakukan tahap evaluasi dan monitoring. Setelah dilaksanakan kegiatan penyuluhan oleh Tim, maka selanjutnya tim melakukan evaluasi apakah materi yang sudah diterima oleh peserta dapat dipahami, agar bisa dipraktekan pada unit usaha yang ada.

## **KESIMPULAN**

Dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini, tim mengharapkan semua materi yang sudah di terima oleh peserta dapat di pahami dan bisa di praktekkan pada unit usaha yang sedang di jalankan.

Kiranya para pelaku usaha bisa memahami pengaruh harga, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Saran kami adalah kiranya para pelaku usaha dalam hal ini pedagang ikan asap bisa membuat pembukuan sederhana.

Terima kasih diucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Sam Ratulangi. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas surat tugas pelaksanaan kegiatan ini yang telah dilakukan tanggal 4 Oktober 2023 dengan No Surat Tugas 1760/UN12.13/PM/2023.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alwi, S. (2006). *Alat-alat pembelanjaan*. Yogyakarta: BPFE.
- [2] Badan Pusat Statistik (BPS). (2018). *Statistik ekonomi kreatif Indonesia 2018*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- [3] Bank Indonesia. (2020). *Pengembangan UMKM dan ekonomi kreatif di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- [4] Gitosudarmo, I., & Basri. (2008). *Manajemen keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- [5] Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia. (2018). *Laporan kinerja ekonomi kreatif Indonesia*. Jakarta: Kemenparekraf RI.
- [6] Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). New Jersey: Pearson Education.
- [7] Munawir. (1999). *Analisis laporan keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- [8] Riyanto, B. (1995). *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- [9] Sutrisno. (2012). *Manajemen keuangan teori, konsep dan aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- [10] Swastha, B., & Irawan. (2005). *Manajemen pemasaran modern*. Yogyakarta: Liberty.
- [11] Website :<http://lppm.unsrat.ac.id> LPPM Unsrat, 2024. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi Revisi