



Journal Title

PKM Peningkatan Manajemen Usaha Pada UMKM Nila Banjar Indah

Elmiwia Rani Baturante^{1**✉}  Achmad Syamsu Hidayat²  Leila Ariyani Sofia³ 
Erma Agusliani⁴  Irma Febrianty⁵  Rina Mustika⁶  Muhammad Adnan Zain⁷ 
Bahruddin Yusuf⁸ 

¹elmiwia.rani@ulm.ac.id, ²syamsu@ulm.ac.id, ³leila.ariyani@ulm.ac.id,
⁴erma.agusliani@ulm.ac.id, ⁵irma.febrianty@ulm.ac.id, ⁶rina.mustika@ulm.ac.id,
⁷muhhammad.adnanzain@ulm.ac.id, ⁸bahruddin@ulm.ac.id

✉Correspondence Author: elmiwia.rani@ulm.ac.id

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas, Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Lambung Mangkurat, 70714, Indonesia

ARTICLE INFO**ABSTRACT****Article History:**

Submitted: 02-10-2025

Revised: 15-11-2025

Accepted: 31-12-2025

Published: 31-01-2026

License: This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



Good business management plays a crucial role in ensuring the sustainability of a business, whether micro, small, medium, or large scale. However, the reality in the field is that many business actors still do not know how to manage their business properly, as is the case with the Nila Banjar Indah MSMEs. This MSMEs is one of the groups that cultivates and breeds tilapia in Banjar Regency and is a partner in the Community Service program. The Community Service program was conducted using counseling and evaluation methods. The presentation of material on how to group types of costs and how to analyze business feasibility using an LCD and concluded with a discussion between the community service team and the torch target. In the evaluation activity, the results of the initial assessment showed that the average knowledge of the torch target about business management was 33.5%. Meanwhile, the average response value of the partner group after the activity was 74.5%. Based on the results of the t-test analysis, there was a difference in the knowledge of the torch target before and after the counseling ($0.00 < 0.05$).

Keywords:

Business Management; Nila Banjar Indah MSMEs; Parrot Fish; Counseling

1. PENDAHULUAN

Perikanan darat atau air tawar merupakan ikan yang hidup di air yang tidak banyak dipengaruhi oleh larutan garam, biasanya hidup di sungai, danau dan rawa yang kadar garam pada airnya sangat rendah. Salah satu jenis ikan nya

adalah ikan nila. Ikan nila (*Oreochromis niloticus*) merupakan salah satu jenis ikan yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat karena cara budidaya ikan nila itu tidak terlalu sulit dan memiliki tingkat resistensi yang relative tinggi terhadap

penyakit [1]. Ikan nila menjadi salah satu komoditi perikanan yang memiliki prospek komersial yang paling menjanjikan saat ini [2]. Ikan nila memiliki peluang pasar yang lebih besar dibandingkan dengan jenis ikan air tawar lainnya karena ikan nila banyak disukai oleh masyarakat untuk dikonsumsi [3].

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat ULM merupakan lembaga yang mengelola kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan oleh para staf dosen di lingkungan ULM, yang merupakan bentuk nyata dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Tim pengabdian pada masyarakat merupakan dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan bekerjasama dengan UMKM Nila Banjar Indah yang berlokasi di Kabupaten Banjar. Keterlibatan akademisi dalam pengabdian kepada masyarakat terbukti efektif dalam mentransfer ilmu dan teknologi yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, selain itu menerapkan sinergisitas peran pelaku akademisi [4].

Salah satu Unit usaha yang mengelola usaha pembenihan ikan nila di Desa Jingah Abang Ilir adalah UMKM Nila Banjar Indah sudah memiliki surat izin resmi sejak tahun 2017 berdasarkan surat Surat Keputusan (SK) Pendirian yang dikeluarkan oleh Kepala Desa dengan nomor surat 412/046/IUM/Kec-KI/2017. UMKM ini d. Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar dan memiliki kolam indukan sebanyak 5 buah, kolam benih sebanyak 12 buah. Namun demikian, pelaku usaha dalam pengembangan usahanya masih menghadapi beberapa permasalahan yang cukup mendasar yaitu

cara manajemen usaha yang baik, dimana hal tersebut menjadi salah satu hal penting dalam suatu usaha perikanan. Hal ini penting karena UMKM menjadi basis ekonomi kerakyatan yang mampu menggerakkan perekonomian Indonesia [5].

Manajemen usaha yang baik memiliki peran vital dalam meningkatkan kinerja organisasi dan memastikan keberlanjutan usaha. Pengelolaan yang efektif — mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian — mampu meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya serta mendorong produktivitas tenaga kerja. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa praktik manajerial yang positif berkontribusi langsung terhadap peningkatan pendapatan, kepuasan pelanggan, dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar [6] [7]. Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), manajemen usaha yang baik juga berdampak pada pengelolaan keuangan yang lebih sehat, peningkatan daya saing, serta kemampuan menghadapi risiko. Struktur manajemen yang jelas mempermudah pelaku usaha dalam pengambilan keputusan strategis, inovasi produk, serta pengembangan jaringan pemasaran dan bisnis yang berkelanjutan [8].

Banyak UMKM yang lebih berfokus pada kegiatan operasional usahanya tanpa memperhatikan bagaimana pentingnya sebuah pencatatan dan pelaporan keuangan itu dilakukan [9]. Melihat uraian dan permasalahan tersebut, maka tim pengabdian memandang perlu untuk dilakukan pengabdian dengan

tema perbaikan management pada suatu usaha dengan harapan bisa memberikan kontribusi keberlanjutan usaha

2. METODE

Kegiatan PKM ini dilakukan di Desa Jingah Habang Ilir, Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Tahap Analisis Situasi dan Kondisi Mitra

Pada tahap ini tim PKM melakukan survey, pengumpulan data dan identifikasi masalah mitra, serta melakukan Focus Group Discussion (FGD) dengan mitra untuk jadwal pelaksanaan kegiatan PKM [10].

b. Tahap Persiapan

Persiapan difokuskan dengan menyiapkan semua bahan dan materi untuk kegiatan pelatihan berupa materi manajemen usaha selain itu, kegiatan penunjang, mulai dari studi literatur, koordinasi dengan mitra terkait, instansi, Lurah serta tokoh masyarakat yang membantu kegiatan program PKM.

c. Tahap Pelatihan

Pada tahap ini tim pelaksana memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra. Tahap pelatihan yang meliputi: a) Metode pelaksanaan untuk mengatasi masalah manajemen usaha terutama manajemen usaha keuangan. Pelatihan Manajemen usaha (pelatihan laporan keuangan dan kelayakan usaha). Pelatihan ini dipandu dengan tutorial dari tim pelaksana, anggota UMKM diajarkan Bagaimana mengelompokkan jenis biaya suatu usaha seperti biaya investasi, biaya variabel dan

pembudidaya atau para pelaku usaha dibidang perikanan.

biaya tetap, pembuatan laporan keuangan dan kelayakan usaha seperti menghitung laba/rugi, Revenue Cost Ratio (RC Ratio), Payback Period (PP) dan Break Event Point (BEP) [11].

Pelaksanaan penyuluhan PkM dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 16 Agustus 2025 dihadiri oleh 25 orang peserta yang terdiri dari anggota kelompok, mahasiswa, dan tim pengabdian. Penyuluhan dilaksanakan di rumah ketua kelompok, dengan tujuan untuk memaparkan secara lengkap bagaimana mengelompokkan jenis biaya suatu usaha, cara menganalisis kelayakan suatu usaha. Materi sosialisasi disajikan secara lisan dan menggunakan LCD untuk memaparkan materi. Pada bagian akhir penyuluhan dilakukan diskusi dan tanya jawab yang bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi anggota kelompok / UMKM mendapatkan penjelasan yang lebih lengkap ataupun menyampaikan permasalahan usaha budidaya yang mereka hadapi selama ini [12].

d. Tahap Evaluasi dan Monitoring

Setelah kegiatan sosialisasi dan pelaksanaan penyuluhan, selanjutnya dilakukan evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuisisioner yang berisi pertanyaan yang sama sebelum dan setelah dilakukan kegiatan penyuluhan, dimana pertanyaan tersebut berhubungan dengan materi suluh yang diberikan. Kegiatan monitoring dilakukan setelah beberapa lama kegiatan penyuluhan

dilakukan. Untuk lebih jelasnya seperti pada **Gambar 1**.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan

3. HASIL

Pada kegiatan pengabdian ini, untuk lebih meningkatkan pemahaman kelompok mitra, maka selain teori mereka juga diberi pelatihan untuk menghitung atau menganalisis secara sederhana tentang kelayakan usaha seperti menghitung laba/rugi, Revenue Cost Ratio, Payback Periode dan Break Event Point (BEP). Pada pelaksanaan pengabdian tersebut (**Gambar 2**) dijelaskan secara rinci bagaimana tahapan dalam menganalisis kelayakan usaha, seperti:

- Mengelompokkan jenis biaya (biaya investasi, biaya tetap, dan biaya operational)
- Estimasi produksi dan pendapatan
- Menghitung berdasarkan rumus beberapa alat analisis yang bisa digunakan seperti menghitung keuntungan usaha, revenue cost ratio, payback periode, dan break event point atau titik impas.

Adapun hasil evaluasi yang sudah dilakukan dengan membandingkan pengetahuan awal sebelum dilakukan penyuluhan dengan setelah penyuluhan.



(a)



(b)

Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan

Perbandingan pengetahuan sasaran suluh sebelum dan sesudah kegiatan seperti terlihat pada **tabel 1**.

Tabel 1. Perbandingan Pengetahuan Sasaran Suluh Sebelum dan Sesudah Kegiatan Penyuluhan

Kondisi Sebelum	Metode	Kondisi Sesudah
Para pembudidaya belum mengetahui jenis-jenis biaya yang dibutuhkan pada suatu usaha secara umum serta terbatasnya pengetahuan para pembudidaya mengenai analisis kelayakan suatu usaha seperti perhitungan laba dan rugi, RC ratio, payback period dan titik impas. Hal ini terlihat dari hasil pre test yang dilakukan sebelum penyuluhan yang hanya 33,5% yang mengetahui tentang manajemen usaha yang baik.	Pelatihan manajemen usaha	Anggota kelompok sudah lebih banyak mengetahui tentang jenis dan perbedaan biaya-biaya yang digunakan pada suatu usaha. Hal ini terlihat dari hasil uji post test yang dilakukan setelah kegiatan penyuluhan didapatkan rata-rata respon kelompok mitra yaitu 74,5 %. para anggota kelompok juga sudah bisa melakukan perhitungan analisis kelayakan usaha budidaya perikanan secara sederhana.

4. PEMBAHASAN

Pada kegiatan penyuluhan ini didapati bahwa sasaran suluh yaitu anggota kelompok UMKM Nila Banjar Indah sangat antusias mengikuti paparan materi yang disampaikan oleh pengabdi. Beberapa anggota kelompok menyatakan bahwa pengetahuan dan kemampuan menganalisis kelayakan usaha secara sederhana sangat diperlukan dalam mengelola usaha mereka sehingga tahu

apakah usaha mereka untung atau layak atau malah rugi.

Setelah kegiatan sosialisasi dan pelaksanaan penyuluhan, selanjutnya dilakukan evaluasi kegiatan (Gambar 3). Evaluasi kegiatan pengabdian merupakan langkah penting untuk menilai sejauh mana program yang dilaksanakan telah mencapai tujuan, memberikan manfaat nyata, serta dapat berkelanjutan bagi masyarakat sasaran.



Gambar 3. Kegiatan Evaluasi Anggota Kelompok

Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuisioner yang berisi pertanyaan yang sama sebelum dan setelah dilakukan kegiatan penyuluhan, dimana pertanyaan tersebut berhubungan dengan materi suluh yang diberikan. Adapun hasil evaluasi yang sudah dilakukan dengan membandingkan pengetahuan awal sebelum dilakukan penyuluhan dengan setelah penyuluhan. Hasil penilaian awal menunjukkan bahwa rata-rata pengetahuan sasaran suluh tentang manajemen suatu usaha sebesar 33,5 %. Sedangkan nilai rata-rata respon kelompok mitra setelah pelaksanaan kegiatan adalah 74,5 %. Selanjutnya hasil isian kuisioner tersebut dientry dan dianalisis menggunakan uji-t. Berdasarkan

hasil analisis tersebut didapatkan bahwa terdapat perbedaan pengetahuan sasaran suluh sebelum dan setelah kegiatan penyuluhan diberikan ($0,00 < 0,05$). Hal ini juga sejalan dengan hasil kegiatan [13], pelatihan manajemen keuangan sederhana yang mendapatkan respon yang baik dari kelompok mitra. Kegiatan penyuluhan ini berpengaruh positif terhadap kelompok mitra dalam melakukan aktifitas operasional nelayan bagan chan. Edukasi tentang penyusunan buku kas sederhana dan pencatatan secara teratur akan meningkatkan aspek usaha serta dapat memperbaiki manajemen usahanya [14].

Selanjutnya juga dilakukan kegiatan monitoring/pemantauan yang dilakukan

setelah kegiatan pelatihan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa sebagian anggota kelompok sudah bisa mengelompokkan jenis biaya dan melakukan perhitungan uji kelayakan usaha secara sederhana. Rangkain kegiatan tersebut dilakukan dengan harapan para anggota kelompok / sasaran suluh bisa menerapkan manajemen usaha mereka sendiri.

Manajemen usaha yang baik memiliki peran penting dalam memastikan keberlangsungan suatu usaha, baik skala mikro, kecil, menengah, maupun besar. Menurut [15], penerapan manajemen usaha yang terstruktur dapat meningkatkan efisiensi pemanfaatan sumber daya sehingga usaha mampu menekan biaya produksi dan

5. KESIMPULAN

UMKM Nila Banjar indah yang merupakan kelompok pembudidaya ikan nila yang sudah beroperasi mulai tahun 2017. Walaupun sudah beroperasi lama dan sudah memiliki sarana prasarana yang lumayan, pelaku usaha dalam pengembangan usahanya masih menghadapi beberapa permasalahan yang cukup mendasar salah satunya cara manajemen usaha yang baik, dimana hal tersebut menjadi salah satu hal penting dalam suatu usaha perikanan. Melalui kegiatan pengabdian ini terlihat hasil yang positif berkaitan dengan pengetahuan

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberi dukungan hibah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (SK No. 963/UN8/PG/2025), dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada

REFERENSI

meningkatkan produktivitas. Hal ini sejalan dengan pendapat [16][17] yang menegaskan bahwa pencatatan keuangan yang baik dalam manajemen usaha memberikan gambaran jelas mengenai posisi keuangan perusahaan sehingga pengambilan keputusan lebih tepat.

Keberlanjutan suatu usaha hanya dapat dicapai apabila manajemen usaha dijalankan dengan perencanaan jangka panjang, inovasi berkelanjutan [18], serta evaluasi berkala terhadap kinerja usaha. Dengan demikian, manajemen usaha yang baik tidak hanya berfungsi menjaga kelangsungan operasional, tetapi juga memastikan usaha mampu tumbuh, berkembang, dan bertahan menghadapi tantangan [19][20].

anggota kelompok terkait manajemen sebuah usaha. Didapatkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan sebesar 41 % sesudah dilakukan kegiatan penyuluhan. Selain itu, peningkatan keterampilan anggota kelompok juga terlihat dalam hal pembukuan atau pencatatan usaha serta kemampuan melakukan analisis kelayakan usaha mereka secara sederhana. Yang mana pengetahuan mendasar dan keterampilan seperti ini diharapkan dapat mendorong keberlangsungan usaha mereka kedepan.

Masyarakat sebagai fasilitator, serta UMKM Nila Banjar Indah sebagai mitra atas kerjasama dan peran serta aktif para anggotanya sehingga kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar.

- [1] Muflihani Ar, Romdhon Mm, Novanda Rr. Analisis Indikator Dan Strategi Pengembangan Sustainable Development Goals (Sdgs) (Studi Kasus Sentra Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) Kabupaten Bengkulu Utara) Analysis of Indicators and Development Strategies of Sustainable Development Goals (Sdgs) (Case Study Oof Tilapia Fish (*Oreochromis Niloticus*) Centers) North Bengkulu District) 2024; 16:1–25. DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/jkpi.16.1.2024.1-25>
- [2] Ekonomidan F, Negeri B. Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Usaha Budidaya Ikan Nila (Studi Kasus Pada Fish Makmur Mrs) Di Kabupaten Maros 2023;4. DOI: <https://doi.org/10.26858/je3s.v4i1.172>
- [3] Emmy, L., dan Mailita. Market Integration of Tilapia Fish (*Oreochromis Niloticus*) From Freshwater Cultivation in South Kalimantan Province Of Indonesia, Rjoas, 9(117), September 2021 2021;9:125–31. <https://doi.org/10.18551/Rjoas.2021-09.14>
- [4] Purnawati E. Peran Tridharma Perguruan Tinggi Dalam Pemberdayaan Umkm Masyarakat Desa 2023;2. <https://doi.org/10.35960/Pimas.V2i4.1288>
- [5] Yulianingsih, Manajemen Ps, Bogor Ud. Melalui Pendekatan Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Factors Affecting the Success of MSMEs Through Internal Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) 2021; 12:98–108. DOI: <https://doi.org/10.35334/jek.v14i01.2504>
- [6] Jordan D, Pramanick S, Turner Jd. Do Managers Matter? Management Practices in Post-Covid Northern 2023. <https://www.productivity.ac.uk/research/do-managers-matter-management-practices-in-post-covid-northern-ireland/>
- [7] Ikbali M, Fourqoniah F, Hijrah L. Strategies for Maintaining Customer Satisfaction for Improving Business Performance and Profit: An Exploration of Customer Perspectives in the Balance Scorecard 2025;21:162–74. DOI: <https://doi.org/10.30872/jinv.v21i1.3568>
- [8] Marselina Rd, Tazkia F, Huda Is. Strategi Pengembangan Jaringan Bisnis Umkm Pager Bagus Steak Resto & Coffe House Menggunakan Sosial Media 2024; 8:2636–42. DOI: <https://doi.org/10.31004/jptam.v8i1.12784>
- [9] Made L, Yulawati R, Agus Ig, Yudiantara P. di Fortuna Handicraft 2022;13:1332–43.
- [10] Hakim L, Rosadi Mi, Prianto A. Implementation of Integrated Smart System Platform in Improving the Quality of Public Services Through Smart Village in Pucangsari Village, Pasuruan Regency. 2023; 6:100–14. DOI: <https://doi.org/10.35891/js.v6i1.4499>
- [11] Dang Sri Chaerani, Herda Gusvita dan Tauzi. Analisis Kelayakan

- Finansial dan Nilai Tambah Karupuk Jariang Ibu Eliwarti di Nagari Kasang Padang Pariaman. 2024. Jurnal Research Ilmu Pertanian. 4:1 DOI <https://doi.org/10.31933/wmvaze24>
- [12] Suwarno Te, Laoli V, Setianda Ra, Sabrida A, Boru T, Muthmainnah R, Et Al. Sosialisasi Perhitungan Hpp Produk Umkm Di Desa Bumi Jaya Kecamatan Pelaihari 2025:43-6. <https://Doi.Org/10.59663/jubdimas.V4i1.376>
- [13] Akuntansi J, Dan E. Efektivitas Pelatihan Berbasis Kompetensi Ditinjau Dari Aspek Reaksi Dan Proses Pembelajaran (Studi Pada Karyawan Kalla Group, Indonesia) 2021;1:109-18. DOI: <https://doi.org/10.55606/jaem.v1i3.63>
- [14] Nurdiani U, Saputro Wa. Edukasi Pembukuan Keuangan Pada Poklaksar Menggunakan Buku Kas Sederhana 2023;4: 566-74. <https://Doi.Org/10.33474/jp2m.V4i2.20696>
- [15] Fitriani Y. Online Sebagai Media Untuk Mengelola Atau 2021;5. <https://Doi.Org/10.52362/lisamar.V5i2>
- [16] Putri D, Teresia A, Jannifer S, Hastuti R, Arie A, Sugiarto A. Pelatihan Dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Sederhana Bagi Umkm Binaan Ksp Multi Artha Utama 2025;5:256-60. DOI: <https://doi.org/10.24002/jai.v5i3.10683>
- [17] Febrianty I, Mahreda Es, Mahyudin I, Mustika R, Putri Em. Pkm Manajemen Kelayakan Usaha Pada Usaha Pemasaran Produk Perikanan "Mama Khas Banjar" Kota Banjarbaru Kalsel. 2022; 1:42-7. DOI: <https://doi.org/10.58906/abadi.v1i2.71>
- [18] Ramli Y, Permana D, Shiratina A, Soelton M, Yusoff Ym. Implementing Innovation Strategic Against Sustainability Business on The Micro, Small and Medium Enterprises 2023;5:60-5. <https://Doi.Org/10.33068/Icccd.V5i1.658>
- [19] Meilany H, Zarkasih Ar, Heikal J. Prinsip Pengelolaan Usaha dalam Mencapai Sustainability pada Culture Pengusaha Chinese-Indonesia. Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya., 2024; 10;1: 88-94. DOI: <https://doi.org/10.47663/jmbep.v10i1.354>
- [20] Ahsin A, Mawardi K, Farida L, Endhiarto T. Resilient Msmes in The Digital Era: Managing Environmental Uncertainty Through Dynamic Capabilities 2025; X:131-58. <https://Doi.Org/10.26740/Bisma.V18n1.P131-158>