

PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN MANAJERIAL BAGI PEMILIK USAHA PERIKANAN TRADISIONAL DI DESA PELAUW KECAMATAN PULAU HARUKU KABUPATEN MALUKU TENGAH

¹⁾Satih Latuconsina, ²⁾Julie Th. Pelamonia

Politeknik Negeri Ambon

¹⁾satiahltc@gmail.com, ²⁾julie.pelamonia@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pemilik usaha mengenai pengelolaan usaha yang sesuai dan dapat menjamin keberlanjutan usaha yang dimiliki serta memberikan pemahaman kepada pemilik usaha mengenai pendekatan penetapan harga jual hasil tangkapan ikan dengan mempertimbangkan aspek keberlanjutan usaha. Kegiatan pendampingan dan pelatihan efektif dilakukan selama 2 (dua) hari yaitu dari tanggal 11-12 Agustus 2017 yang bertempat di Desa Pelauw. Metode kegiatan dilakukan melalui tutorial, simulasi, dan praktik. Kegiatan pengabdian ini berhasil membuat peserta memiliki kemampuan untuk mengelola aktivitas usaha dengan baik sehingga memperbesar peluang untuk memperluas usaha yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama para pelaku usaha yang terlibat.

Kata Kunci: *Pendampingan; Pelatihan Manajerial*

ABSTRACT

This community service activity aims to provide an understanding to business owners regarding the appropriate business management and can guarantee the sustainability of their business and provide understanding to the business owners about the approach of fixing the selling price of fish catch by considering the aspect of business sustainability. Effective mentoring and training activities are conducted for 2 (two) days from 11-12 August 2017 located in Pelauw Village. Activity method is done through tutorial, simulation, and practice. This devotional activity succeeds in making the participants have the ability to manage business activities well so that it enlarges the opportunity to expand the business owned so as to improve the welfare of the community, especially the business actors involved.

Keywords: *Managerial Assistance; Training*

1. PENDAHULUAN

Desa Pelauw adalah salah satu desa yang terletak di Kabupaten Maluku Tengah. Desa yang terdiri dari lima dusun ini didiami oleh penduduk sebanyak 8030 jiwa. Dari total penduduk yang ada, sebanyak 2960 orang berprofesi sebagai nelayan, baik sebagai pemilik usaha perikanan maupun nelayan tradisional mandiri dan anak buah kapal penangkap ikan. Desa ini merupakan salah satu penghasil ikan yang menyuplai kebutuhan ikan pada pasar-pasar tradisional di Kota Ambon.

Terdapat dua fenomena yang mengemuka dalam bidang perikanan tradisional di Desa Pelauw, banyak nelayan/ pemilik usaha mengalami kebangkrutan atau berhenti beroperasi. Data yang diperoleh dari pemerintah desa menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2008-2014, sebanyak enam pemilik usaha yang mengalami kebangkrutan.

Kedua meskipun tidak mengalami kebangkrutan, pemilik usaha yang ada tidak mampu mengembangkan usaha yang dimiliki. Hal ini diakui oleh para pemilik usaha. Kedua hal ini mengindikasikan kebutuhan yang serius terhadap perbaikan dalam pengelolaan usaha.

Berdasarkan eksplorasi yang dilakukan terhadap beberapa usaha nelayan di Desa Pelauw,

beberapa faktor terindikasi sebagai kemungkinan penyebab kegagalan usaha perikanan tradisional ini, yakni: (1) Penentuan harga jual secara sembarang, (2) Pembagian hasil secara langsung kepada para ABK setelah dilakukan penjualan dan ketiadaan ikatan formal antara pemilik usaha dan ABK menyebabkan gangguan pada kegiatan penangkapan ikan, (3) Pemilik usaha tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan manajerial yang memadai, dan (4) Sistem manajemen usaha yang diterapkan berbasis keluarga menyebabkan nelayan kesulitan untuk mengembangkan diri.

Selain faktor internal yang telah dikemukakan, faktor eksternal berupa kondisi cuaca/ musim di Desa Pelauw yang sangat mempengaruhi usaha penangkapan ikan. Faktor eksternal lain yang mempengaruhi usaha perikanan tradisional ini adalah tidak tersedianya tempat pelelangan ikan.

Berdasarkan beberapa paparan mengenai kondisi faktual serta hasil eksplorasi terhadap penyebab kegagalan usaha nelayan tradisional di Desa Pelauw, terlihat bahwa kebutuhan akan peningkatan kemampuan manajerial bagi para pemilik usaha sangat tinggi. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini akan diarahkan untuk menjawab kebutuhan para pemilik usaha melalui pelatihan dan pendampingan

usaha sebagai pemilik usaha untuk memperbaiki pola pengelolaan yang diterapkan selama ini.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengelolaan Usaha

Bagi para pemilik usaha kecil, pengelolaan usaha menjadi hal yang sangat krusial mengingat keterbatasan sumber daya dan akses yang dimiliki terhadap berbagai pembiayaan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Pengelolaan secara garis besar dapat dilakukan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Pengelolaan usaha dilakukan pada beberapa bidang yang sangat penting yakni keuangan, aset, dan tenaga kerja.

2.1.1. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan perusahaan berkaitan erat dengan cara memperoleh dana dan memanfaatkan dana yang diperoleh untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengelolaan keuangan dalam suatu perusahaan dilakukan melalui tiga kegiatan utama yaitu:

1. Perolehan dana, yakni aktivitas untuk memperoleh sumber dana baik itu berasal dari internal perusahaan atau dari eksternal perusahaan.
2. Penggunaan dana, merupakan suatu aktivitas penggunaan atau menginvestasikan dana diberbagai bentuk aset.
3. Pengelolaan aset (aktiva), adalah kegiatan yang dilakukan setelah dana telah didapat dan telah diinvestasikan atau dialokasikan kedalam bentuk aset (aktiva), dan harus dikelola secara efektif dan efisien.

2.1.2. Pengelolaan Aset

Aset yang dimiliki oleh perusahaan umumnya berupa aset berwujud maupun aset tidak berwujud. Selain itu, kepemilikan aset juga berkaitan dengan manajemen risiko perusahaan. Oleh karena itu, aset harus dikelola dengan baik (Sartono, 2011).

Secara umum pengelolaan aset bertujuan untuk1. pengambilan keputusan yang tepat agar aset yang dikelola berfungsi secara efektif dan efisien. Secara2. spesifik, tujuan pengelolaan aset dapat dinyatakan sebagai berikut (Siregar, 2004):

1. Meminimisasi biaya selama umur aset3. bersangkutan (*to minimize the whole life cost of assets*)
2. Dapat menghasilkan laba maksimum (*profit maximum*)
3. Dapat mencapai penggunaan serta pemanfaatan aset secara optimum (*optimizing the utilization of6. assets*)

Pengelolaan aset dapat dilakukan melalui beberapa tahap berikut ini (Siregar, 2004):

1. Inventarisasi aset
Inventarisasi aset merupakan kegiatan yang terdiri dari dua aspek, yaitu inventarisasi fisik dan yuridis/ legal.

2. Legal audit
Legal audit suatu aset berkaitan dengan aspek hukum penguasaan, sistem, dan prosedur penguasaan dan pengalihan aset.
3. Penilaian aset
Setiap aset yang dimiliki oleh perusahaan harus dinilai atau memiliki nilai secara moneter.
4. Optimalisasi aset
Optimalisasi aset berkaitan dengan kegiatan untuk mengoptimalkan potensi fisik, lokasi, nilai, jumlah/ volume, legal dan ekonomi yang dimiliki oleh suatu aset.
5. Pengawasan dan pengendalian
Hal ini berkaitan dengan akuntabilitas pemanfaatan aset perusahaan. Kegiatan ini bermanfaat untuk menemukan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan berkaitan dengan pemanfaatan aset.

2.1.3. Pengelolaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau karyawan adalah aset yang sangat penting dan paling bernilai bagi perusahaan. Tanpa karyawan kemungkinan besar operasi perusahaan akan terganggu. Adapun pengelolaan karyawan dimaksudkan untuk (Dwi, 2014):

1. Untuk mendapatkan pegawai atau karyawan dan membinanya dalam rangka mendayagunakan tenaga kerja yang berkualitas didalam melaksanakan pekerjaannya.
2. Untuk meningkatkan kreativitas, inovasi, prestasi, dan ketrampilan kerja pegawai atau karyawan didalam perusahaan sehingga pegawai tersebut dapat meningkatkan sumbangan produktifnya terhadap perusahaan.
3. Untuk mewujudkan pengelolaan karyawan, perusahaan harus memperhatikan beberapa prinsip pengelolaan, yakni:
Karyawan dikelola bukan sebagai biaya tapi sebagai aset utama perusahaan.
4. Karyawan dibentuk sebagai individu yang memiliki integritas dan keinginan untuk berbakti pada perusahaan dan lingkungannya.
5. Mengupayakan peningkatan kompetensi dan komitmen pada pekerjaan dan pada perusahaannya.
6. Berorientasi pada pencapaian hasil yang dapat dipertanggungjawabkan.
7. Fokus peningkatan kerjasama sebagai suatu tim kerja untuk mencapai kepentingan bersama.
8. Menciptakan atau meningkatkan jaringan kerja (networking).
9. Memacu terciptanya innovator-inovator yang mampu memberikan nilai tambah bagi kemajuan perusahaan.

2.2. Penentuan Harga Jual

Harga jual produk merupakan faktor kritikal (*critical factor*) dalam pemasaran dan strategi bersaing dan juga merupakan determinan utama dari kinerja (Shipley & Jobber, 2001). Dalam kondisi

normal biasanya harga jual ditentukan oleh permintaan dan penawaran di pasar. Akan tetapi, pada kondisi dimana manajer menghadapi ketidakpastian sehingga sulit untuk memprediksikan permintaan pelanggan, selera pelanggan, dan harga yang digunakan pesaing, maka harga menjadi sulit untuk ditentukan (Mulyadi, 2001).

Penelitian mengenai praktik penentuan harga jual produk diklasifikasikan kedalam 3 aliran penelitian, yaitu: (1) penelitian ekonomi dan operasi yang mengkarakteristikan kebijakan harga jual optimal mengikuti setting yang berlaku, (2) aliran penelitian yang berupa survey mengenai cara perusahaan menentukan harga, dan (3) aliran penelitian yang menguji kelembaman harga jual (Balakrishnan dan Sivaramakrishnan, 2002).

Hinterhuber (2008) mengemukakan klasifikasi alternatif terhadap pendekatan penentuan harga, yakni:

1. Penentuan harga berbasis biaya
2. Penentuan harga berbasis persaingan
3. Penentuan harga berbasis nilai pelanggan

2.2.1. Cost Plus Pricing

Pendekatan *cost plus pricing* merupakan pendekatan yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan di dunia (Balakrishnan dan Sivaramakrishnan, 2002; Indounas, 2006). Studi yang dilakukan oleh Fabiani et al. (2006) mengkonfirmasi bahwa 54% perusahaan dari total sampel sebanyak lebih dari 11.000 perusahaan yang ditelusuri menggunakan pendekatan cost-plus pricing untuk menentukan harga jual produknya.

Penggunaan pendekatan ini akan menggunakan persamaan berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{biaya variabel produk} + \text{margin yang diinginkan}$$

$$\text{Margin yang diinginkan} = \text{pengeluaran tetap} + \text{biaya tetap} + \text{keuntungan yg di arapkan pemilik}$$

3. METODE PELAKSANAAN

3.1. Kerangka Pemecahan Masalah

Kemampuan manajerial/ sumberdaya manusia yang rendah yang dimiliki oleh pemilik usaha perikanan dan berbagai faktor eksternal yang dihadapi, menyebabkan kelemahan dalam pengelolaan baik keuangan, aset maupun tenaga kerja dan kemampuan dalam menghitung harga jual yang tepat dan mempertimbangkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan ini, kegiatan pengabdian akan dilakukan melalui kegiatan pelatihan bagi pemilik usaha ini agar mereka dapat mengelola sendiri usahanya dan membuat keputusan-keputusan bisnis yang berdampak bagi pengembangan usaha mereka.

3.2. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini akan menggunakan beberapa metode, yaitu:

Metode Tutorial

Untuk memperkenalkan dan membangun pemahaman peserta mengenai lingkungan bisnis yang dihadapi, para peserta akan diberi penjelasan mengenai kondisi lingkungan yang mempengaruhi bisnis, pendekatan untuk mempertahankan profitabilitas dan metode penetapan harga jual yang dapat digunakan.

Metode Simulasi

Untuk memperdalam pemahaman peserta, setelah mengikuti paparan yang disampaikan sebelumnya, peserta diminta untuk mengaplikasikan dengan cara mengerjakan kasus sederhana yang disediakan. Peserta kemudian diminta untuk mengungkapkan keterbatasan/ masalah yang dirasakan. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang disajikan. Keterbatasan ini selanjutnya didiskusikan untuk menemukan solusinya.

3. Metode Praktik

Untuk memberikan manfaat secara nyata bagi pemilik usaha, tim pengabdian akan mendampingi para peserta untuk menerapkan materi dan membangun cara-cara pengelolaan usaha yang sesuai bagi tiap usaha yang ada. Kegiatan ini akan berkolaborasi dengan pihak lain selain pemilik misalnya karyawan maupun keluarga pemilik usaha.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah berupa pelatihan dan pendampingan yang meliputi kegiatan pengelolaan aset, pengelolaan keuangan, pengelolaan tenaga kerja, dan perhitungan harga jual. Kegiatan ini berlangsung pada tanggal 11-12 Agustus 2017 yang bertempat di Desa Pelauw, Kecamatan Pulau Haruku, Kabupaten Maluku Tengah.

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan berlangsung dengan lancar dan efektif. Bahkan jumlah peserta yang mengikuti kegiatan melebihi target yang kami harapkan. Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan diperuntukkan bagi pemilik usaha perikanan tradisional dan anak buah kapal (ABK). Namun, pada saat pelaksanaan kegiatan, yang mengikuti kegiatan tersebut bukan hanya para pemilik usaha perikanan tradisional dan ABK, tetapi juga ibu-ibu rumah tangga.

Materi pertama yang diberikan adalah pengelolaan keuangan. Pada materi ini, peserta diberi pemahaman tentang bagaimana memperoleh dana untuk usaha dan menggunakan dana yang diperoleh dengan sebaik mungkin. Selain itu, dalam materi ini diberikan juga pemahaman dan pelatihan tentang pencatatan keuangan sederhana, identifikasi pendapatan yang didapat dan biaya-biaya yang timbul sehingga dapat menghasilkan laporan laba rugi sebagai salah satu laporan keuangan. Peserta juga

diberikan pemahaman dan pelatihan tentang sistem bagi hasil antara pemilik usaha perikanan dengan ABK.

Materi kedua yang diberikan adalah pengelolaan aset. Peserta diberikan pemahaman dan pelatihan tentang identifikasi jenis-jenis aset yang dimiliki oleh usaha perikanan tradisional, biaya perolehan aset-aset tersebut, perhitungan biaya depresiasinya dengan menggunakan metode garis lurus, dan biaya-biaya yang timbul karena pemanfaatan aset tersebut. Pengelolaan tenaga kerja adalah materi ketiga yang diberikan dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan. Dalam materi ini, diberikan penjelasan tentang prinsip pengelolaan tenaga kerja yang baik agar tenaga kerja dapat memberikan dan meningkatkan sumbangan produktif terhadap perusahaan.

Materi terakhir yang diberikan dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan adalah penentuan harga jual. Peserta pelatihan diberikan pemahaman dan 1. pelatihan tentang komponen-komponen biaya yang timbul dan rumus sederhana untuk menghitung harga jual.

Selain itu, untuk materi-materi tertentu para peserta diberikan kasus-kasus tertentu untuk menyelesaikannya, seperti berikut ini :

1. Kasus untuk mengidentifikasi sumber-sumber pendapatan dan biaya-biaya yang timbul, membuat laporan laba rugi, dan menentukan berapa besar hasil yang dapat diterima pemilik usaha maupun ABK berdasarkan sistem bagi hasil menurut UU RI No. 16 Tahun 1964 ataupun berdasarkan sistem lokal atau adat.
2. Mengidentifikasi apa saja yang merupakan aset pada usaha perikanan tradisional, bagaimana menghitung biaya perolehan aset tersebut, dan biaya-biaya yang timbul akibat pemanfaatan aset tersebut.
3. Mengidentifikasi biaya-biaya yang timbul baik biaya tetap maupun biaya variabel, dan menggunakannya dalam penentuan harga jual.

Walaupun kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Pelauw berlangsung dengan lancar dan sukses, namun ada hal yang menjadi kendala selama kegiatan tersebut berlangsung yaitu sebagian peserta memiliki pendidikan yang minim, sehingga pada saat kegiatan pelatihan dan pendampingan manajerial, mereka agak lambat dalam menerima materi.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan proses pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan yang dilakukan mendapat tanggapan positif dari seluruh warga Desa Pelauw. Hal ini terlihat dari peserta yang mengikuti kegiatan tersebut yaitu bukan saja pemilik usaha perikanan

tradisional tetapi juga para ABK dan ibu-ibu rumah tangga.

2. Seluruh peserta yaitu para pemilik usaha perikanan tradisional, ABK, dan ibu-ibu rumah tangga memberikan tanggapan positif terhadap kegiatan yang dilakukan. Hal itu dapat terlihat dari antusiasme yang mereka tunjukkan dalam bentuk pertanyaan dan keikutsertaan serta partisipasi mereka dari awal sampai akhir kegiatan.
3. Para peserta mengikuti proses pelatihan dan pendampingan dengan baik dan semuanya dinyatakan berhasil dalam mengikuti instruksi yang diberikan.

5.2. Saran

Melihat keseluruhan proses pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan, maka ada beberapa hal yang perlu direkomendasikan oleh tim pelaksana pengabdian sebagai berikut :

Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dapat dilakukan tidak hanya pada para pemilik usaha perikanan tradisional saja, tetapi juga dapat dilaksanakan untuk para pelaku-pelaku ekonomi selain usaha perikanan tradisional yang ada di Desa Pelauw.

2. Perlu adanya dukungan dan perhatian Pemda setempat terhadap para pemilik usaha perikanan tradisional setempat baik dalam bentuk perhatian dan dukungan fisik maupun non fisik yang diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Balakrishnan, R., & Sivaramakrishnan, K. 2001. Sequential decomposition of capacity planning and pricing decisions. *Contemporary Accounting Research*, 18(1): 1-27.
- Baridwan, Z. 2009. *Sistem Akuntansi. Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi kelima. Yogyakarta. BPF.
- Hinterhuber, A. 2008. Customer value-based pricing strategies: why companies resist. *Journal of Business Strategy*, 29(4): 41-50.
- Indounas, K. 2006. Making effective pricing decisions. *Business Horizons*, 49(5): 415-424. *Managerial Decision Economics*, 8(2): 167-171.
- Jobber, D., & Hooley, G. 1987. Pricing behavior in UK manufacturing and services industries.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen. Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Jakarta. Salemba Empat.
- Sartono, A. 2011. *Manajemen Keuangan. Teori dan Aplikasi*. Edisi 4. Yogyakarta. BPF.
- Siregar, D. 2004. *Manajemen Aset*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Weston, J. F., & Brigham, E. F. 1990. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Edisi Kesembilan. Jilid 1. Jakarta. Erlangga.