

Pendampingan Identifikasi Kebutuhan dan Kelayakan Usaha Ternak Lele di Kelompok Pokdakan Tani Mandiri

Angelina Delviana Klau^{1*}, Natalia Lily Babulu¹, Wolfhardus Vinansius Feka²

¹Prodi Ekonomi Pembangunan, Universitas Timor

²Prodi Peternakan, Universitas Timor

*Penulis korespondensi: angelinaklau@gmail.com

Dikirim : 13 November 2025

Direvisi : 21 Maret 2026

Diterima : 22 Maret 2026

Abstrak: Program pendampingan ini bertujuan untuk membantu kelompok Pokdakan Tani Mandiri dalam mengidentifikasi kebutuhan usaha dan menganalisis kelayakan budidaya lele secara menyeluruh. Dalam usaha perikanan, keberhasilan sangat bergantung pada perencanaan yang matang, terutama dalam aspek manajerial, teknis, dan finansial. Program ini memfasilitasi kelompok dalam memahami faktor-faktor utama yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mereka. Pendampingan mencakup empat solusi utama, yaitu identifikasi kebutuhan usaha secara komprehensif, analisis kelayakan usaha, penguatan akses permodalan, serta strategi pemasaran yang efektif. Dengan adanya identifikasi kebutuhan, kelompok dapat mengetahui sumber daya yang diperlukan agar budidaya berjalan optimal. Studi kelayakan usaha akan membantu dalam menentukan potensi keuntungan dan risiko yang mungkin dihadapi. Selain itu, program ini juga akan memberikan bimbingan dalam mengakses permodalan dan membangun kemitraan, sehingga usaha dapat berkembang lebih pesat. Strategi pemasaran yang tepat juga dikembangkan agar produk lele memiliki daya saing tinggi. Melalui pendekatan berbasis riset dan partisipatif, diharapkan kelompok Pokdakan Tani Mandiri mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional, meningkatkan kesejahteraan anggotanya, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Kata kunci: nilai ekonomi, pembukuan, pendampingan, ternak lele

Abstract: This mentoring program aims to assist the Pokdakan Tani Mandiri group in identifying business needs and comprehensively analyzing the feasibility of catfish farming. In the fisheries sector, success is highly dependent on careful planning, particularly in managerial, technical, and financial aspects. This program facilitates the group in understanding the key factors that influence the success of their business. The mentoring activities encompass four main components: comprehensive identification of business needs, business feasibility analysis, strengthening access to capital, and the development of effective marketing strategies. Through proper identification of needs, the group can determine the resources required to optimize their aquaculture operations. The feasibility study helps assess potential profits and risks that may arise. In addition, the program provides guidance on accessing financial resources and building partnerships to support business expansion. Appropriate marketing strategies are also developed to enhance the competitiveness of catfish products in the market. Through a research-based and participatory approach, it is expected that the Pokdakan Tani Mandiri group will be able to manage their business more professionally, improve the welfare of its members, and contribute positively to the local economy.

Keywords: book-keeping, catfish farming, economic value, mentoring

1. Pendahuluan

Budidaya ikan lele memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama bagi kelompok petani dan nelayan kecil yang ingin mengembangkan usaha perikanan (Septian dkk., 2024; Santi dkk., 2019). Permintaan pasar yang tinggi, waktu panen yang relatif cepat, serta kemudahan dalam pemeliharaan menjadikan usaha ini menarik bagi banyak kelompok pembudidaya, termasuk Pokdakan Tani Mandiri. Namun, dalam menjalankan usaha ini, banyak aspek yang perlu diperhatikan agar usaha dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan (Nurlailiyah dkk., 2024).

Salah satu aspek utama yang harus diperhatikan dalam usaha budidaya lele adalah identifikasi kebutuhan usaha (Shafitri & Hafsaridewi, 2012). Identifikasi kebutuhan mencakup berbagai faktor seperti sarana dan prasarana, kualitas benih, sistem pemeliharaan, serta manajemen pakan. Kesalahan dalam perencanaan awal dapat berdampak pada produktivitas dan profitabilitas usaha. Oleh karena itu, penting bagi Pokdakan Tani Mandiri untuk memahami dengan jelas kebutuhan dasar yang harus dipenuhi agar budidaya lele dapat berjalan dengan efisien dan menghasilkan keuntungan maksimal (Harahap dkk., 2023).

Selain itu, kelayakan usaha juga menjadi faktor kunci dalam keberlanjutan bisnis budidaya lele. Analisis kelayakan usaha mencakup perhitungan biaya produksi, proyeksi pendapatan, serta estimasi keuntungan dalam jangka panjang (Sitanggang dkk., 2020). Dengan adanya kajian kelayakan yang baik, Pokdakan Tani Mandiri dapat menentukan strategi yang tepat dalam pengelolaan usahanya, baik dari segi teknis maupun finansial. Tanpa analisis yang matang, usaha berisiko mengalami kendala seperti tingginya biaya operasional, rendahnya produktivitas, hingga kesulitan dalam memasarkan hasil panen (Kaswara & Nuswantara, 2022).

Permasalahan lain yang dihadapi oleh Pokdakan Tani Mandiri adalah kurangnya pemahaman terhadap sistem manajemen usaha yang efektif. Beberapa anggota kelompok masih menjalankan usaha dengan metode konvensional tanpa perencanaan yang matang, sehingga sulit untuk mengoptimalkan hasil produksi. Selain itu, keterbatasan modal dan akses terhadap teknologi modern juga menjadi kendala dalam meningkatkan skala produksi serta kualitas hasil budidaya.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, program pendampingan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik kepada anggota Pokdakan Tani Mandiri mengenai aspek identifikasi kebutuhan dan kelayakan usaha budidaya lele. Melalui program ini,

kelompok akan mendapatkan bimbingan dalam menyusun rencana usaha yang komprehensif, termasuk pengelolaan keuangan, pemilihan teknologi tepat guna, serta strategi pemasaran yang efektif. Pendampingan akan dilakukan secara partisipatif, di mana anggota kelompok dilibatkan secara aktif dalam setiap tahapan sehingga mereka dapat memperoleh keterampilan praktis yang dapat diterapkan secara langsung dalam usaha mereka.

Selain memberikan edukasi mengenai aspek teknis budidaya lele, program ini juga akan mengembangkan strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi pasar lokal. Dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan harga pasar, kelompok dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti diversifikasi produk dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Selain itu, program ini juga akan membantu kelompok dalam mengakses sumber permodalan yang lebih luas, baik melalui program bantuan pemerintah maupun skema kemitraan dengan sektor swasta.

Dengan adanya program pendampingan ini, diharapkan Pokdakan Tani Mandiri dapat meningkatkan kapasitasnya dalam mengelola usaha budidaya lele secara lebih profesional dan berkelanjutan. Keberhasilan program ini tidak hanya akan berdampak pada peningkatan pendapatan kelompok, tetapi juga dapat menjadi model bagi kelompok pembudidaya ikan lainnya dalam mengembangkan usaha yang berbasis pada perencanaan yang matang dan strategi bisnis yang tepat.

Untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh Pokdakan Tani Mandiri dalam usaha budidaya lele, diperlukan solusi yang mengintegrasikan pendekatan ilmiah dengan pengalaman praktis di lapangan. Pendampingan diawali dengan identifikasi kebutuhan usaha secara komprehensif, yang mencakup aspek manajerial seperti pencatatan keuangan, perencanaan produksi, serta penyusunan strategi pemasaran yang tepat. Selanjutnya, dilakukan analisis kelayakan usaha guna menilai aspek ekonomi dan finansial, termasuk perhitungan biaya produksi, proyeksi pendapatan, serta estimasi keuntungan jangka panjang, sehingga kelompok dapat meminimalkan risiko kerugian dan merancang strategi bisnis yang lebih terarah. Selain itu, penguatan akses permodalan dan kemitraan menjadi fokus penting melalui fasilitasi hubungan dengan lembaga keuangan, program bantuan pemerintah, maupun sektor swasta, agar pengembangan usaha dapat dilakukan secara optimal. Di sisi lain, penyusunan strategi pemasaran yang efektif juga dilakukan melalui diversifikasi produk, pemanfaatan platform digital, serta pengembangan jaringan kemitraan dengan berbagai saluran distribusi seperti rumah makan, pasar tradisional, dan ritel modern. Dengan pendekatan yang terintegrasi

ini, diharapkan usaha budidaya lele yang dijalankan memiliki daya saing yang lebih tinggi dan nilai ekonomi yang meningkat.

2. Metode

Tahap awal kegiatan dilakukan melalui survei dan identifikasi kebutuhan secara menyeluruh. Proses ini mencakup wawancara dengan anggota Pokdakan Tani Mandiri untuk menggali berbagai kendala utama yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha budidaya lele. Selain itu, dilakukan observasi langsung terhadap kondisi kolam, kualitas benih, serta sistem manajemen budidaya yang diterapkan. Pengumpulan data juga difokuskan pada aspek finansial, pemasaran, dan teknis produksi, sehingga diperoleh gambaran komprehensif sebagai dasar dalam merancang program pendampingan yang tepat sasaran.

Tahap selanjutnya adalah penyusunan rencana pendampingan yang dirancang secara sistematis sesuai kebutuhan mitra. Pada tahap ini, disusun modul pelatihan yang mencakup berbagai aspek penting, seperti manajemen usaha, analisis kelayakan bisnis, akses permodalan, serta strategi pemasaran. Selain itu, ditetapkan metode pelaksanaan yang efektif, meliputi pelatihan tatap muka, pembahasan studi kasus, dan diskusi kelompok, sehingga proses pendampingan dapat berjalan interaktif dan aplikatif.

Tahap pelaksanaan pendampingan dilakukan melalui kegiatan pelatihan dan workshop yang berfokus pada peningkatan kapasitas anggota dalam aspek pencatatan keuangan, strategi pemasaran, serta manajemen produksi. Dalam pelatihan pemasaran, peserta dibekali strategi yang efektif, meliputi diversifikasi produk seperti pengolahan ikan lele menjadi produk bernilai tambah, pemanfaatan platform digital sebagai sarana promosi, serta pengembangan kemitraan dengan berbagai saluran distribusi seperti rumah makan, pasar tradisional, dan supermarket. Selain itu, pendampingan juga mencakup analisis kelayakan usaha yang bertujuan untuk menilai keberlanjutan bisnis yang dijalankan. Analisis ini menggunakan empat kriteria standar, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Benefit Cost Ratio* (BCR), *Discounted Payback Period* (DPP), dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebagaimana dikemukakan oleh Aulia (2024), Fahmi dkk. (2023), dan Salsabila (2019) dalam analisis usaha budidaya pembesaran ikan nila sehingga pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dan berbasis data.

Revenue to cost ratio adalah indikator yang mendeskripsikan apakah suatu usaha layak untuk dijalankan atau tidak layak untuk dilanjutkan operasinya. *R/C ratio* dirumuskan dalam bentuk

$$RC\ ratio = \frac{R}{TC}$$

dengan R menyatakan penerimaan yang berasal dari nilai produksi utama dari suatu unit usaha dan TC (*total cost*) adalah biaya total produksi untuk menghasilkan produksi dalam bentuk standar dari suatu usaha. Jika R/C *ratio* bernilai lebih dari satu, maka usaha diindikasikan layak untuk dijalankan, sebaliknya jika R/C *ratio* kurang dari satu, maka usaha diindikasikan tidak layak untuk dijalankan. Sementara itu, jika R/C *ratio* sama dengan satu, maka usaha mengalami kondisi balik modal (*break even point*).

Break even point adalah suatu kondisi unit usaha tidak mengalami keuntungan ataupun tidak mengalami kerugian, artinya penerimaan yang diperoleh dari produk sama dengan biaya produksi yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut (balik modal). Harga produk pada kondisi *break even point* adalah harga jual produk agar unit usaha mencapai kondisi balik modal. Adapun rumus harga produks untuk mencapai BEP berbentuk

$$Harga\ BEP = \frac{TC}{Q}$$

dengan Q adalah banyaknya produk yang dihasilkan. Harga BEP ekivalen dengan biaya total rata-rata (*average total cost/ATC*).

Penentuan harga pokok penjualan komoditas menggunakan metode *cost-plus pricing*. Metode *cost-plus pricing* ini merupakan metode yang digunakan untuk menentukan harga pokok penjualan dengan menghitung biaya total rata-rata (*average total cost*) ditambah dengan persentase tertentu dari biaya total rata-rata yang disebut *markup*. Besarnya biaya total rata-rata diperoleh dengan membagi seluruh biaya yang telah dikeluarkan terhadap jumlah produksi. Penetapan harga berdasarkan konsep *cost-plus pricing* dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$HPP = (1 + m) \times ATC$$

dengan HPP adalah harga pokok penjualan suatu komoditas (Rp/kg). ATC adalah biaya total produksi rata-rata dihitung dari keseluruhan biaya produksi untuk menghasilkan produksi standar suatu unit usaha dibagi dengan jumlah produksi yang dihasilkan, dan *m* adalah *markup*. Terdapat beberapa pendekatan dalam menentukan besaran *markup*, di antaranya: (1) menggunakan acuan suku bunga dasar kredit ritel, sehingga nilai *markup* ditetapkan sama dengan suku bunga tersebut, dan (2) menambahkan komponen inflasi di samping suku bunga dasar kredit ritel, sehingga *markup* dihitung sebagai penjumlahan antara suku bunga dasar kredit dan tingkat inflasi.

Tahap akhir berupa evaluasi dan monitoring untuk menilai efektivitas program pendampingan melalui wawancara dan survei pasca-kegiatan. Hasil evaluasi tersebut digunakan sebagai dasar dalam menyusun rekomendasi perbaikan guna mendukung keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh mitra. Selain itu, tim juga memberikan bimbingan lanjutan apabila diperlukan, sehingga implementasi program dapat berlangsung secara konsisten dan berkelanjutan.

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Survei awal

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan pelaksanaan survei awal yang bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi yang ada dan kebutuhan nyata kelompok mitra. Tahapan ini dilakukan melalui tiga kegiatan utama, yakni wawancara dengan anggota kelompok, observasi lapangan, dan pengumpulan data pendukung.

Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur terhadap ketua dan anggota Pokdakan untuk menggali informasi terkait kendala utama dalam kegiatan budidaya ikan air tawar. Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh bahwa kelompok menghadapi beberapa kendala utama dalam menjalankan usaha budidaya lele. Permasalahan tersebut meliputi rendahnya kualitas benih yang berdampak pada rendahnya tingkat kelangsungan hidup ikan, serta sistem manajemen kolam yang belum optimal, khususnya dalam hal sirkulasi air dan pengaturan pakan. Selain itu, keterbatasan pengetahuan terkait teknik budidaya modern dan pencegahan penyakit ikan juga menjadi hambatan. Dari sisi hilir, kelompok mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil panen, terutama dalam menentukan harga jual yang kompetitif di pasar. Di samping itu, minimnya pencatatan keuangan usaha menyebabkan kelompok kesulitan dalam melakukan analisis keuntungan dan perencanaan produksi secara lebih terstruktur.

Hasil wawancara ini sejalan dengan temuan penelitian oleh Ibramahesa dkk. (2024) dan Hanan dkk. (2023) yang menyebutkan bahwa salah satu faktor penyebab rendahnya produktivitas kelompok pembudidaya ikan di tingkat lokal adalah kurangnya manajemen usaha dan pemanfaatan teknologi budidaya secara optimal. Oleh karena itu, identifikasi kebutuhan pelatihan manajemen usaha dan teknik budidaya menjadi prioritas utama dalam kegiatan PkM ini.

Sementara itu, observasi dilakukan langsung di lokasi kolam milik Pokdakan Tani Mandiri yang berjumlah lima unit kolam tanah dengan luas bervariasi antara 100–250 m². Berdasarkan

hasil pengamatan di lapangan, terdapat beberapa kondisi yang perlu mendapat perhatian serius dalam pengelolaan budidaya. Sistem aerasi dan sirkulasi air belum berjalan secara optimal, sehingga kadar oksigen terlarut (DO) di dalam kolam cenderung rendah. Selain itu, kualitas air menunjukkan warna kehijauan pekat yang mengindikasikan tingginya kandungan bahan organik serta potensi terjadinya eutrofikasi. Dari sisi operasional, pemberian pakan masih dilakukan secara manual tanpa mempertimbangkan ukuran dan umur ikan, sehingga berpotensi menurunkan efisiensi pakan. Di samping itu, tidak adanya pencatatan rutin terkait kualitas air, tingkat mortalitas ikan, maupun penggunaan pakan menjadi kendala dalam melakukan evaluasi dan perbaikan manajemen budidaya secara berkelanjutan.

Hasil observasi ini menunjukkan perlunya peningkatan kapasitas teknis anggota kelompok dalam aspek monitoring kualitas air, efisiensi pemberian pakan, dan penerapan prinsip budidaya berkelanjutan. Penerapan sistem monitoring kualitas air dan efisiensi pakan yang tepat dapat meningkatkan produktivitas budidaya ikan (Nagothu *et al.*, 2025; Aljehani *et al.*, 2025).

Selain wawancara dan observasi, tim juga mengumpulkan data pendukung mengenai aspek finansial dan pemasaran. Berdasarkan pencatatan sederhana kelompok, rata-rata biaya produksi per siklus mencapai Rp7.500.000 dengan pendapatan bersih sekitar Rp2.000.000, tergantung tingkat kematian ikan dan harga pasar. Pemasaran masih bersifat lokal di tingkat kecamatan dengan jaringan distribusi terbatas. Kondisi ini memperlihatkan bahwa kelompok mitra masih beroperasi dalam skala kecil dengan efisiensi produksi rendah. Hasil analisis kebutuhan menunjukkan bahwa penguatan kapasitas pada aspek manajemen finansial, strategi pemasaran, dan penggunaan teknologi tepat guna merupakan kebutuhan mendesak. Hal ini sejalan dengan pendapat Alhassan *et al.* (2025) yang menekankan bahwa pengembangan usaha kecil bidang perikanan harus dimulai dengan perbaikan sistem manajemen dan peningkatan nilai tambah produk.

Berdasarkan hasil survei awal, dapat disimpulkan bahwa tahapan ini berperan penting dalam menentukan arah kegiatan pengabdian selanjutnya. Survei berfungsi untuk mengidentifikasi kesenjangan antara kondisi aktual dan kondisi ideal yang diharapkan (needs assessment). Dalam konteks Pokdakan Tani Mandiri, kesenjangan utama terletak pada aspek pengetahuan teknis dan manajerial.

Temuan ini memperkuat pandangan Rogers (2003) dalam teori *Diffusion of Innovations*, yang menyatakan bahwa keberhasilan adopsi teknologi di tingkat masyarakat sangat

bergantung pada tingkat pengetahuan awal dan kesiapan sosial ekonomi penerima inovasi. Oleh karena itu, tahapan berikut dalam program pengabdian akan difokuskan pada pelatihan teknis budidaya ikan yang efisien, pelatihan pencatatan keuangan sederhana, serta pendampingan strategi pemasaran lokal berbasis kelompok.

3.2 Pelaksanaan Pendampingan

Tahap pelaksanaan pendampingan merupakan kegiatan inti dalam program pengabdian kepada masyarakat ini. Tujuan utamanya adalah meningkatkan kapasitas manajerial dan kewirausahaan anggota Pokdakan Tani Mandiri melalui serangkaian pelatihan, workshop, dan pendampingan teknis yang difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu pencatatan keuangan, strategi pemasaran, dan analisis kelayakan usaha.

Kegiatan dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan anggota kelompok secara aktif agar hasil pelatihan dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha budidaya ikan air tawar yang mereka jalankan. Dokumentasi kegiatan diperlihatkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Dokumentasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Pelatihan dan *workshop* pencatatan keuangan dilaksanakan untuk meningkatkan pemahaman anggota Pokdakan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang transparan dan terukur. Materi yang diberikan mencakup konsep dasar akuntansi usaha kecil, teknik pencatatan pendapatan dan pengeluaran, serta penyusunan laporan laba rugi sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman anggota, khususnya terkait pentingnya

pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha. Sebelum pelatihan, sebagian besar anggota belum memiliki sistem pencatatan yang jelas sehingga mengalami kesulitan dalam menghitung keuntungan maupun menentukan harga jual. Setelah pendampingan, anggota mulai menerapkan pencatatan keuangan menggunakan buku kas sederhana berbasis Excel untuk memantau arus kas harian dan biaya produksi. Temuan ini sejalan dengan penelitian Azizah dkk. (2025) yang menyatakan bahwa pelatihan pencatatan keuangan pada usaha mikro mampu meningkatkan kemampuan manajerial serta efisiensi dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian, kegiatan ini terbukti berkontribusi dalam memperkuat aspek kelembagaan dan akuntabilitas usaha kelompok.

Pelatihan strategi pemasaran dilakukan sebagai upaya untuk memperluas jangkauan pasar sekaligus meningkatkan nilai tambah produk ikan air tawar yang dihasilkan oleh kelompok. Materi pelatihan mencakup diversifikasi produk melalui pengolahan hasil panen ikan lele menjadi berbagai produk olahan bernilai ekonomis, seperti abon lele, keripik tulang lele, dan nugget ikan. Selain itu, peserta juga dibekali keterampilan dalam memanfaatkan platform digital, seperti media sosial dan *marketplace* lokal, sebagai sarana promosi dan penjualan produk. Pengembangan kemitraan pemasaran dengan rumah makan, pasar tradisional, serta supermarket lokal turut menjadi bagian penting dalam strategi yang diajarkan. Hasil pendampingan menunjukkan adanya peningkatan kemampuan anggota kelompok dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai media pemasaran, yang ditandai dengan mulai dibuatnya akun usaha di platform seperti *Instagram Business* dan *Facebook Marketplace* untuk memperkenalkan produk olahan ikan. Pendekatan ini sejalan dengan teori pemasaran digital yang dikemukakan oleh Kotler & Keller (2016), yang menyatakan bahwa penggunaan media digital mampu memperluas jangkauan pasar serta memperkuat hubungan langsung antara produsen dan konsumen. Dalam konteks kegiatan ini, penerapan strategi *digital marketing* juga mendukung keberlanjutan usaha berbasis masyarakat di era ekonomi kreatif.

Selain pelatihan manajerial, kegiatan pendampingan juga mencakup analisis kelayakan usaha yang bertujuan untuk menilai tingkat kelayakan ekonomi dari usaha budidaya ikan air tawar yang dijalankan. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan beberapa indikator finansial utama, seperti *Revenue to Cost Ratio* (R/C Ratio), *Break Even Point* (BEP), dan Harga Pokok Penjualan (HPP), sehingga pelaku usaha dapat memahami kondisi finansial usahanya serta mengambil keputusan yang lebih tepat dan terukur.

Analisis R/C *ratio* digunakan untuk membandingkan antara total penerimaan (R) dan total biaya produksi (TC) dalam usaha budidaya. Berdasarkan hasil perhitungan selama pendampingan, diperoleh nilai rata-rata R/C *ratio* sebesar 1,34, yang menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya produksi mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,34. Nilai yang lebih besar dari satu ini mengindikasikan bahwa usaha budidaya layak untuk dijalankan secara ekonomi. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Hafidz (2020) yang menyatakan bahwa usaha budidaya lele dengan R/C *ratio* di atas 1,6 memiliki prospek yang baik, terutama jika efisiensi penggunaan pakan dan tingkat mortalitas ikan dapat dikelola dengan optimal.

Penentuan harga *break even point* (BEP) dilakukan berdasarkan data keuangan kelompok, di mana total biaya produksi per siklus sebesar Rp7.500.000 dengan total hasil produksi mencapai 500 kg ikan lele. Dari perhitungan tersebut diperoleh harga BEP sebesar Rp15.000/kg, yang berarti harga jual minimal untuk mencapai titik impas adalah sebesar Rp15.000 per kilogram. Dengan kondisi harga pasar yang berada di kisaran Rp22.000/kg, usaha ini masih memiliki margin keuntungan positif sebesar Rp7.000/kg. Selanjutnya, penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dilakukan menggunakan metode *cost-plus pricing*. Berdasarkan biaya total rata-rata (ATC) sebesar Rp15.000/kg dan penambahan markup sebesar 10% yang mempertimbangkan suku bunga dasar kredit ritel serta inflasi, diperoleh HPP sebesar Rp16.500/kg. Pendekatan ini membantu kelompok dalam menetapkan harga jual yang lebih rasional dengan tetap mempertimbangkan aspek keuntungan dan daya saing di pasar. Metode ini juga sejalan dengan pendapat Memah dkk. (2025) dan Astuti dkk. (2024) yang menyatakan bahwa *cost-plus pricing* efektif diterapkan pada usaha kecil yang belum memiliki sistem akuntansi biaya yang kompleks. Secara keseluruhan, hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa usaha Pokdakan Tani Mandiri memiliki efisiensi finansial yang baik dan layak untuk dikembangkan, terutama apabila manajemen pakan serta diversifikasi produk terus ditingkatkan.

3.3 Evaluasi dan Monitoring

Tahap evaluasi dan monitoring dilaksanakan setelah kegiatan pendampingan untuk menilai efektivitas program yang telah dijalankan. Evaluasi dilakukan melalui wawancara dan survei kepada anggota kelompok, yang menunjukkan bahwa sekitar 80% anggota telah memahami dan mampu menerapkan pencatatan keuangan secara rutin, sementara 60% anggota mulai mengadopsi strategi pemasaran digital dalam usahanya. Selain itu, terjadi peningkatan

produktivitas sebesar 10–15% dibandingkan sebelum pendampingan. Secara akademik, temuan ini mengindikasikan bahwa pendekatan pendampingan berbasis partisipatif yang dipadukan dengan analisis kelayakan usaha terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas ekonomi kelompok masyarakat perikanan skala kecil. Hasil ini juga sejalan dengan teori pemberdayaan masyarakat yang dikemukakan oleh Zimmerman (2000), yang menyatakan bahwa pemberdayaan ekonomi hanya dapat tercapai apabila masyarakat memiliki kendali terhadap sumber daya, keterampilan, dan informasi yang relevan.

4. Kesimpulan

Tahapan pelaksanaan pendampingan yang telah dilakukan menunjukkan hasil yang nyata dalam meningkatkan kapasitas ekonomi maupun kelembagaan kelompok mitra. Dari aspek manajerial, kegiatan ini berhasil menumbuhkan kesadaran anggota terhadap pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis, transparan, dan berkelanjutan, sehingga mereka mampu mengelola arus kas serta mengendalikan biaya produksi dengan lebih efisien. Dari sisi pemasaran, kelompok tidak hanya mampu memperluas jaringan penjualan, tetapi juga mulai mengadopsi strategi pemasaran digital serta melakukan diversifikasi produk, yang berdampak pada peningkatan nilai tambah dan daya saing produk di pasar. Sementara itu, dari aspek finansial, hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan berada pada kondisi yang menguntungkan dan layak untuk dikembangkan, ditunjukkan oleh nilai *R/C ratio* yang lebih besar dari 1 serta titik impas (BEP) yang masih berada di bawah harga pasar. Secara keseluruhan, kegiatan pendampingan ini tidak hanya meningkatkan kinerja usaha secara jangka pendek, tetapi juga memperkuat fondasi keberlanjutan usaha melalui peningkatan kapasitas, kemandirian, dan daya adaptasi kelompok dalam menghadapi dinamika pasar.

Ucapan Terima Kasih

Tim PKM mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Timor yang telah membiayai pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Daftar Referensi

Alhassan, A., Nmakatun, M.U., Chinagorom, N.C., Chinedu, N.D., & Zakari, Y. (2025). Digital Transformation for Small-Scale Fisheries: An Integrated Framework to Overcome Adoption Barriers and Enhance Economic Sustainability. *International Journal of Science*

and Business, 48(1), 55-74. <https://doi.org/10.58970/IJSB.2625>

- Aljehani, F., N'Doye, I., & Laleg-Kirati, T-M. (2025). Feeding control and water quality monitoring on bioenergetic fish growth modeling: Opportunities and challenges. *Aquacultural Engineering*, 109, 102511. <https://doi.org/10.1016/j.aquaeng.2024.102511>
- Astuti, S., Adelia, P. & Indriyani. (2024). Cost Plus Pricing Solusi Penghitungan Harga Jual Produk UMKM Studi Kasus: Permata Bakery Lampung. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 2(3), 455-468. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i3.59>
- Aulia, A.A.P. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) di Kabupaten Maros. *Skripsi*, Program Studi Agrobisnis Perikanan, Departemen Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
- Azizah, I.U., Rochmah, H.N.A., Syarifudin, M.I., Asshidqi, A.F., Sutikno, J.D., & Asiyah, B.N. (2025). Upaya Peningkatan Literasi Keuangan Pelaku Usaha Mikro Melalui Pelatihan Pembukuan Dasar Dengan Metode Service Learning. JOONG-KI: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 37-46. <https://doi.org/10.56799/joongki.v5i1.10597>
- Fahmi, R.M., Sundari, R.S. & Hidayati, R. (2023). Analisis Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Nila Secara Intensif Dengan Sistem Bioflok (Studi Kasus Pada Nugraha Fishery Di Kecamatan Mangkubumi). *Jurnal Teknologi Pangan dan Ilmu Pertanian*, 1(3), 112-123.
- Hafidz, A. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Lele (*Claris sp*) di Desa Mlilir Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang Saat Pandemi Covid-19. *Skripsi*, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wahid Hasyim Semarang.
- Hanan, A., Eliyani, Y., Sumartini, D., Heryadi, D. & Mawi, F.R. (2023). Aspek Internal dan Eksternal Keberdayaan Kelompok Pembudidaya Ikan di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Penyuluhan Perikanan dan Kelautan*, 17(1), 1-13. <https://doi.org/10.33378/jppik.v17i1.365>
- Harahap, D.A.S., Ilhamy, M.L., & Syarvina, W. (2023). Peran Produksi Budidaya Ikan Lele Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 6(2), 248–257.
- Ibrahimahesa, I.D., Maulana, M.R., Indryani, H., Putri, M.M., Agustina, K., Wiyoto, W., Permatasari, S., Ramadhani, D.E., Asterik, E.M.Y. & Novitasari, B.P. (2024). Identifikasi Permasalahan Kelompok Pembudidaya Ikan di Desa Sukaraja. *Journal of Agro-Maritime*, 2(1), 22-30.
- Kaswara, V.M. & Nuswantara, B. (2022). Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Belitang Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 9(1), 48-60.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. Pearson.
- Memah, N.G., Saerang, D.P.E. & Mintalangi, S.S.E. (2025). Penerapan Metode Cost Plus

- Pricing dalam Keputusan Penentuan Harga Jual pada Pabrik Mie Rumahan Aneke Emor Desa Tumaratas. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 3(1), 115-127. <https://doi.org/10.58784/mbkk.290>
- Nagothu, S.K., Bindu Sri, P., Anitha, G., Vincent, S. & Kumar, O.P. (2025). Advancing aquaculture: fuzzy logic-based water quality monitoring and maintenance system for precision aquaculture. *Aquacult Int.*, 33, 32. <https://doi.org/10.1007/s10499-024-01701-2>
- Nurlailiyah, Ariani, R., Puspitasari, L., Amaliya, A.A., & Diniati, B.T. (2024). Upaya Peningkatan Penghasilan Tambahan Kelompok Budidaya Lele Di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri. *Aktualisasi Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 38-47. <https://doi.org/10.30762/akdimas.v2i2.3902>
- Rogers, E.M. (2003). Diffusion of Innovations (5th Edition). *Simon and Schuster*.
- Salsabila, F. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) di Desa Limbangan Wetan, Kecamatan Brebes, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. *Skripsi Sarjana*, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya.
- Santi, M., Danial, A., Hamdan, A. & Karwati, L. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Budidaya Ikan Lele. *Jurnal Cendekiawan Ilmiah PLS*, 4(1), 19-25.
- Septian, E., Nanda, D.A., Arifianto, A.Y., Setiawan, A., Utomo, M.B., Al Anshor, M.A., Lestari, M.D., & Aini, S.F.N. (2024). Penguatan Kapasitas Budidaya Ikan Lele Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa. *Jurnal Inovasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 255-263. <https://doi.org/10.53621/jippmas.v4i2.376>
- Shafitri, N., & Hafsaridewi, R. (2012). Identifikasi Kebutuhan Input Produksi pada Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias* sp) di Kabupaten Boyolali. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 7(2), 61-66. <https://doi.org/10.15578/marina.v7i2.5763>
- Sitanggang, A., Maleha, & Suharno. (2020). Studi Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lele Sangkuriang Di Kota Palangka Raya (Studi Kasus Usaha Budidaya Lele Sangkuriang Milik Bapak Yayan). *J-SEA: Journal Socio Economic Agricultural*, 15(1), 57–67. <https://doi.org/10.52850/jsea.v15i1.1046>
- Zimmerman, M.A. (2000). Empowerment Theory. In: Rappaport, J., Seidman, E. (eds) *Handbook of Community Psychology*. Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-4193-6_2