



INOVASI INTEGRASI BISNIS BERBASIS GOTONG ROYONG PADA KELOMPOK BUDI DAYA IKAN AIR TAWAR “BANYU PINARUH” KABUPATEN TABANAN

*Innovation Of Business Integration Based On Collaboration In The “Banyu Pinaruh”
Freshwater Fish Cultivation Group, Tabanan District*

Made Kembar Sri Budhi¹, Putu Yudy Wijaya^{2*}, I Putu Fery Karyada³, Kadek Oki Sanjaya⁴

¹Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Udayana, ²Program Studi Manajemen, Universitas Hindu Indonesia, ³Program Studi Akuntansi, Universitas Hindu Indonesia, ⁴Program Studi Sistem Informasi, Universitas Hindu Indonesia

Jalan P. B. Sudirman, Denpasar, Bali

*Alamat korespondensi: yudywijaya333@unhi.ac.id

(Tanggal Submission: 29 Maret 2022, Tanggal Accepted : 2 Juni 2022)



Kata Kunci :

*crowdfunding,
digital marketing,
marketplace,
manajerial,
website*

Abstrak :

Kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” yang terdapat di Desa Rejasa, Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali salah satu usaha yang terdampak negatif akibat Pandemi COVID-19. Permasalahan yang dihadapi diantaranya terkait aspek manajerial usaha (pembukuan), pengembangan pembinaan kelompok, permodalan, dan aspek teknologi pemasaran/distribusi. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan daya saing mitra dengan upaya mengatasi permasalahan mitra, yang menyangkut aspek manajerial usaha, aspek pengembangan pembinaan kelompok, aspek permodalan, dan aspek teknologi pemasaran/distribusi. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan menerapkan teknologi (IT) dalam pengelolaan usaha mitra. Adapun tahap pelaksanaan yang dilakukan yaitu: identifikasi, perancangan sistem, pembuatan sistem, pendampingan operasional sistem, dan implementasi sistem. Aktifitas Pelatihan juga diberikan untuk memberikan pemahaman bagi mitra, serta pendampingan yang bertujuan untuk memastikan mitra mampu mengelola secara mandiri sehingga hasil kegiatan menjadi berkelanjutan. Tim pelaksana kegiatan pengabdian ini melakukan melalui edukasi melalui ceramah mengenai pengelolaan kelompok secara profesional. Tim juga telah menyiapkan aplikasi manajerial (pembukuan) yang dapat digunakan oleh mitra dalam pencatatan keuangan. Selain itu juga disiapkan website Bernama Direcs yang memiliki menu *marketplace* dan *crowdfunding* untuk aspek permodalan. Mitra telah diberikan pelatihan serta pendampingan untuk mampu menggunakan aplikasi dan website tersebut secara berkelanjutan. Adanya program pemberdayaan masyarakat ini telah memberikan dampak peningkatan kapasitas usaha bagi

mitra, seperti peningkatan jumlah kolam produktif, frekuensi dan jumlah panen, serta omzet dan keuntungan yang diperoleh mitra. Kegiatan dilaksanakan melalui pemberian edukasi, pelatihan, serta pendampingan bagi mitra. Selain ceramah mengenai pengelolaan usaha secara profesional, disiapkan aplikasi manajerial (pembukuan) dan website (*marketplace* dan *crowdfunding*) yang selanjutnya digunakan mitra.

Key word :

crowdfunding, digital marketing, marketplace, managerial, website

Abstract :

The freshwater fish farming group "Banyu Pinaruh" located in Rejasa Village, Penebel, Tabanan Regency, Bali Province is one of the businesses that was negatively affected by the COVID-19 pandemic. The problems faced include business managerial aspects (bookkeeping), group development development, capital, and aspects of marketing/distribution technology. The purpose of this service activity is to increase the competitiveness of partners by efforts to overcome partner problems, which involve business managerial aspects, aspects of group development development, aspects of capital, and aspects of marketing/distribution technology. This service activity is carried out by applying technology (IT) in managing partner businesses. The implementation stages carried out are: identification, system design, system creation, system operational assistance, and system implementation. Training activities are also provided to provide understanding for partners, as well as assistance aimed at ensuring partners are able to manage independently so that the results of the activities are sustainable. The implementation team of this service activity was carried out through education through lectures on group management in a professional manner. The team has also prepared a managerial application (bookkeeping) that can be used by partners in financial records. In addition, a website called Direcs has also been prepared, which has a marketplace and crowdfunding menu for the capital aspect. Partners have been given training and assistance to be able to use the application and website in a sustainable manner. The existence of this community empowerment program has had an impact on increasing business capacity for partners, such as increasing the number of productive ponds, frequency and number of harvests, as well as turnover and profits obtained by partners. Activities are carried out through providing education, training, and mentoring for partners. In addition to lectures on professional business management, managerial applications (bookkeeping) and websites (marketplace and crowdfunding) are prepared which are then used by partners.

Panduan sitasi / *citation guidance* (APPA 7th edition) :

Budhi, M. K. S., Wijaya, P. Y., Karyada, I. P. F., & Sanjaya, K. O. (2022). Inovasi Integrasi Bisnis Berbasis Gotong Royong Pada Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar "Banyu Pinaruh" Kabupaten Tabanan. *Jurnal Abdi Insani*, 9(2), 448-459. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v9i2.554>

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 berakibat pada pembatasan kegiatan masyarakat hampir di seluruh belahan dunia (Nasution *et al.*, 2020), termasuk di Bali. Pembatasan tersebut mempengaruhi kegiatan ekonomi masyarakat, termasuk pada sektor UMKM. Selain sektor pariwisata, perekonomian



Provinsi Bali juga ditopang oleh sektor pertanian dalam arti luas, yang juga mencakup sektor peternakan dan perikanan (Wijaya *et al.*, 2022c).

Salah satu UMKM/kelompok masyarakat yang usahanya terdampak COVID-19 adalah kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” yang terdapat di Desa Rejasa, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. Desa Rejasa adalah desa yang terletak pada daerah dataran tinggi dimana masyarakatnya dominan melaksanakan kegiatan ekonomi di bidang pertanian. Adanya pembatasan kegiatan aktivitas ekonomi selama pandemic Covid-19 menyebabkan penurunan omset penjualan peternak ikan lele. Kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” berdiri pada tahun 2015 dan mengembangkan budi daya ikan air tawar (terutama ikan lele) melalui kolam *biofloc* (Gambar 1).

Kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” mengalami penurunan penjualan karena konsumen yang biasa membeli hasil panennya tidak lagi melakukan pembelian. Hal tersebut merupakan dampak penutupan sementara dan penurunan omset penjualan pada sebagian besar penyedia makanan dan minuman (restoran) di Bali. Selain itu, aktivitas penyaluran hasil panen pembudidaya lele juga terhambat karena selama ini hanya mengandalkan pemasaran secara konvensional. Oleh karena itu kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” sangat memerlukan suatu sistem pemasaran dan penjualan dengan memanfaatkan teknologi secara *online* yang bersifat *less contact economy* (LCE). Salah satu media promosi online yang sering digunakan untuk memasarkan produk adalah yakni berupa website (Wijaya *et al.*, 2022a). Pengemasan yang menarik serta promosi melalui website dianggap mampu menyebarluaskan informasi mengenai unit usaha dan produk (Wijaya *et al.*, 2021).



Gambar 1. Kolam Ikan Air Tawar Kelompok Budi Daya Ikan “Banyu Pinaruh”

Kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” juga mengalami permasalahan internal pada aspek manajerial dan permodalan. Pengelolaan usaha masih sangat tradisional tanpa memanfaatkan teknologi dalam manajerial usahanya. Hal ini juga dikarenakan keterbatasan kompetensi SDM pengurus kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh”. Sentuhan teknologi sangat diperlukan pada aspek manajerial usaha kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh”, terutama pada kegiatan pembukuan (*accounting*). Penggunaan teknologi dalam manajerial sangat penting di era pandemi COVID-19 karena anggota kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” akan mendapat informasi yang lengkap mengenai informasi usaha secara online. Sehingga

akan mengurangi keharusan anggota untuk datang langsung dan menghindari kegiatan yang sifatnya berkerumun.

Aspek permodalan, kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” juga masih mengalami keterbatasan. Panen ikan air tawar baru bisa dilaksanakan kurang lebih setiap 7 (tujuh) sekali, sehingga anggota kelompok belum berani menginvestasikan uangnya pada usaha ini. Mereka cenderung menggunakan uang yang dimiliki untuk usaha pertanian lain karena melihat *cash flow* usaha kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” yang selama ini agak lambat. Ketersediaan layanan internet cepat menjadi penting dalam kegiatan bisnis di era revolusi industri 4.0. Ketersediaan internet cepat akan mampu memperluas inklusi keuangan, karena arus digitalisasi keuangan yang semakin terbuka Budhi et al., (2020). Salah satu solusi permodalan yang berkembang di era revolusi industri 4.0 sistem *crowdfunding* Fajrina, (2019). Secara umum *crowdfunding* didefinisikan sebagai teknik pendanaan untuk proyek atau unit usaha yang melibatkan masyarakat secara luas Bouncken et al., (2015). Di Indonesia, *crowdfunding* masih belum terlalu populer, namun memiliki potensi yang sangat besar untuk menjadi instrumen pengumpulan dana investasi (Nugroho et al., 2019; Marsudi & Widjaja, 2019). Penggunaannya relatif mudah dan dapat diakses setiap orang. Sistem ini adalah tentang seseorang atau unit usaha yang membutuhkan pendanaan dalam proyeknya kemudian akan mengajukan proposal beserta jumlah dana yang mereka butuhkan melalui *website* pengelola *crowdfunding*. Masyarakat akan mempelajari proposal dan akan menyetorkan modal untuk mendanai proyek tersebut jika dianggap menarik dan menguntungkan. Pada umumnya, sistem *crowdfunding* tidak ada batasan jumlah minimum untuk melakukan penyetoran modal sehingga setiap kalangan dapat berpartisipasi. Namun, terdapat perbedaan imbal balik sesuai dengan nominal yang pendonor setorkan.

Menurut Akbar, (2018) *crowdfunding* dibagi dalam 4 (empat) jenis yaitu: (1) *donation based*; (2) *reward base*; (3) *debt based*; (4) *equality based*. Selain itu, Irfan, (2016) menyatakan bahwa *crowdfunding* identik dengan semangat nusantara yaitu gotong royong. Menurut Agrawal et al., (2014) terdapat tiga aktor utama dalam *crowdfunding*, yaitu *creators* (penggalang dana), *funders* (pemberi dana), *platform* (media aplikasi). Penggalang dana menggunakan *crowdfunding* dikarenakan biaya modal lebih rendah dan informatif. Pemberi dana menggunakan *crowdfunding* dikarenakan peluang investasi, mendapat informasi produk secara singkat, partisipasi kelompok, mendukung produk, formalisasi kontrak. *Platform* dapat memperoleh pendapatan dari persentase total penggalangan dana.

Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok budi daya ikan air tawar dari sisi aspek manajerial, pengembangan pembinaan kelompok, permodalan, teknologi pemasaran. Aspek manajerial usaha, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” masih menggunakan pembukuan/pencatatan yang sangat sederhana untuk manajerial usaha, terutama pembukuan. Aspek pengembangan pembinaan kelompok, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” dominan anggotanya belum memahami pengelolaan kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” secara profesional sehingga memiliki produktivitas tinggi. Aspek permodalan, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” mengalami keterbatasan permodalan untuk pengembangan usahanya. Aspek teknologi pemasaran/distribusi, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” belum melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi dan cenderung hanya menunggu pembeli, padahal pada masa pandemi COVID-19 diberlakukan *physical distancing* yang membatasi kegiatan pemasaran. Menurut Apriadi & Saputra, (2017) sistem perniagaan berbasis *e-commerce* dapat dijadikan sebagai alternatif bagi petani (dalam hal ini

pertanian arti luas), untuk dijadikan sebagai media promosi, komunikasi dan informasi serta dapat memotong rantai distribusi pemasaran hasil pertanian. Pembatasan aktivitas ekonomi mendorong masyarakat memilih melakukan pembelian produk secara *online* (Wijaya & Suasih, 2020).

Atas permasalahan pada keempat aspek tersebut, adapun solusi yang dapat dilakukan antara lain:

- 1) Aspek manajerial usaha, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” memerlukan penggunaan aplikasi/*software* untuk manajerial usaha, terutama pembukuan. Adapun indikator capaiannya adalah tersedianya aplikasi/*software* yang dapat digunakan kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” dalam manajerial usaha.
- 2) Aspek pengembangan pembinaan kelompok, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” perlu diberikan pembinaan untuk mengembangkan usaha, terutama penggunaan teknologi informasi dalam hal manajerial, memperoleh permodalan, serta mekanisme pemasaran/distribusi produk secara *online*. Adapun indikator capaiannya adalah pemahaman anggota kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” tentang pengelolaan usaha secara profesional secara *online*.
- 3) Aspek permodalan, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” perlu diperkenalkan dan difasilitasi untuk memperoleh permodalan dari pihak ketiga melalui mekanisme *crowdfunding* secara *online*. Adapun indikator capaiannya adalah kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” telah terdaftar sebagai mitra untuk memperoleh permodalan lewat *crowdfunding* secara *online*.
- 4) Aspek teknologi pemasaran/distribusi, dimana kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” pada masa pandemi harus mulai melakukan pemasaran/distribusi produk secara *online*. Adapun indikator capaiannya adalah kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” tersedianya media *online* bagi kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” untuk memasarkan produknya secara *online*.

Untuk mampu bertahan pada masa pandemi COVID-19, serta beradaptasi dengan perkembangan teknologi, maka kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” perlu melakukan upaya untuk mengatasi permasalahan sebagaimana diuraikan sebelumnya. Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan serta solusi yang diusulkan, maka tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan edukasi, pelatihan, seta pendampingan bagi kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh”. Selain itu, melalui kegiatan pengabdian ini maka disiapkan aplikasi manajerial, website, serta peralatan yang dapat menunjang solusi permasalahan pada aspek manajerial usaha, pengembangan pembinaan kelompok, permodalan, serta teknologi.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pemberdayaan masyarakat dilakukan selama dua (2) bulan dari bulan November sampai Desember 2020. Mitra kegiatan pengabdian ini adalah Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar “Banyu Pinaruh” yang berada di Desa Rejasa, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. Adapun tahapan kegiatan dalam penerapan teknologi kepada Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar “Banyu Pinaruh” adalah sebagai berikut.

- 1) Tahap identifikasi kebutuhan, yang meliputi: a) Analisis situasi dan permasalahan mitra; b) Identifikasi kebutuhan mitra secara terinci untuk disesuaikan dengan aplikasi. Tahap ini bertujuan untuk mengetahui dan memetakan permasalahan mitra serta tahap awal untuk penentuan solusi yang akan ditawarkan.

- 2) Perancangan web-sistem *crowdfunding*, yang meliputi: a) Penyusunan desain sistem sesuai kebutuhan; b) Penyiapan data awal untuk sistem. Tim pelaksana pengabdian menyiapkan desain sistem *crowdfunding* yang akan digunakan oleh mitra. Pada tahap ini juga mulai dikumpulkan data-data yang perlu diinput dalam sistem sebagai bentuk informasi mitra yang akan ditampilkan pada sistem.
- 3) Pembuatan web-sistem *crowdfunding*, yang meliputi: a) Pembuatan sistem manajerial berbasis IT; b) Pembuatan sistem pemasaran dan *crowdfunding* berbasis IT. Setelah desain disepakati, selanjutnya dilakukan proses pembuatan web-sistem *crowdfunding*, dengan tetap menerima masukan atau revisi atas hasil diskusi bersama.
- 4) Pendampingan operasional sistem, yang meliputi: a) Ceramah materi tentang sistem kepada mitra; b) Pelatihan penggunaan sistem kepada mitra. Ceramah merupakan penyampaian informasi secara lisan, serta diikuti dengan adanya diskusi sehingga peserta ceramah dapat lebih memahami materi (Tambak, 2014). Sedangkan pelatihan dilakukan dengan mengajak mitra untuk mencoba mengoperasikan sistem yang telah dibangun.
- 5) Implementasi sistem, yang meliputi: a) Mitra mulai menggunakan sistem; b) Mitra melanjutkan pengelolaan sistem. Setelah pelatihan, kegiatan pendampingan juga dilakukan pada tahap implementasi. Sehingga kendala pada tahap awal implementasi oleh mitra dapat dipantau.

Sistem berbasis IT yang akan diberikan kepada mitra adalah untuk menjawab permasalahan di bidang kapabilitas kelompok, manajerial, permodalan, dan pemasaran. Prosedur kerja untuk mendukung realisasi implementasi sistem berbasis IT pada Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar "Banyu Pinaruh" akan menggunakan faktor input dari analisis situasi dan kebutuhan mitra, sehingga sistem yang dirancang dapat menjadi solusi permasalahan. Selain itu, setelah sistem disusun, akan diberikan pelatihan secara langsung dan diberikan pendampingan operasional sehingga pada tahap akhir mitra akan mampu menggunakan bahkan mengelola sendiri sistem yang disiapkan. Memang diperlukan waktu untuk melatih kemandirian mitra dalam implementasi sistem secara mandiri, oleh karena itu kegiatan ini akan melibatkan pemerintah desa setempat, dalam hal ini Pemerintah Desa Rejasa, sehingga dapat di-*support* juga oleh tenaga ahli IT di desa setempat. Selain itu, sebagai bentuk tanggungjawab atas keberlanjutan program, anggaran biaya untuk kegiatan ini telah disiapkan untuk mendanai *hosting* dan *domain* sistem agar dapat digunakan mitra selama 2 (dua) tahun, dan selanjutnya mitra dapat mengelola secara mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

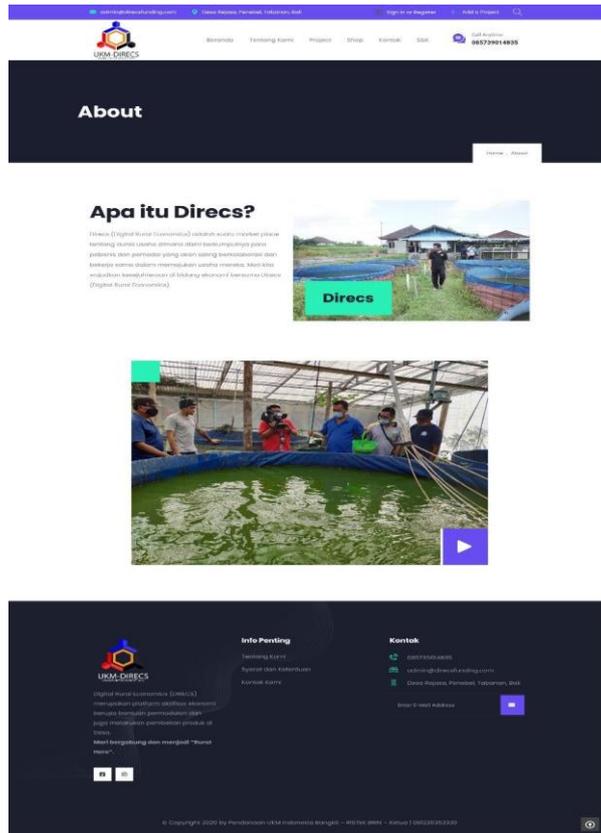
Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam peningkatan kapasitas usaha mitra dengan mengatasi permasalahan mitra pada aspek manajerial usaha, pengembangan pembinaan kelompok, permodalan, serta teknologi.

1) Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui edukasi, pelatihan serta pendampingan bagi mitra. Edukasi dilakukan melalui ceramah mengenai pengelolaan kelompok secara profesional, termasuk penggunaan IT. Tim pelaksana juga memberikan aplikasi manajerial (pembukuan) yang dapat digunakan oleh mitra dalam pencatatan keuangan. Selain itu juga disiapkan website Bernama *Direcs* yang memiliki menu marketplace dan *crowdfunding* untuk aspek permodalan. Karena jika hanya produksi saja meningkat tanpa diikuti perluasan pasar, tentu produksi tidak akan terjual Yudha *et al.*, (2022). Berikut penjelasan atas website *Direcs* dan aplikasi yang diaplikasikan untuk mitra.

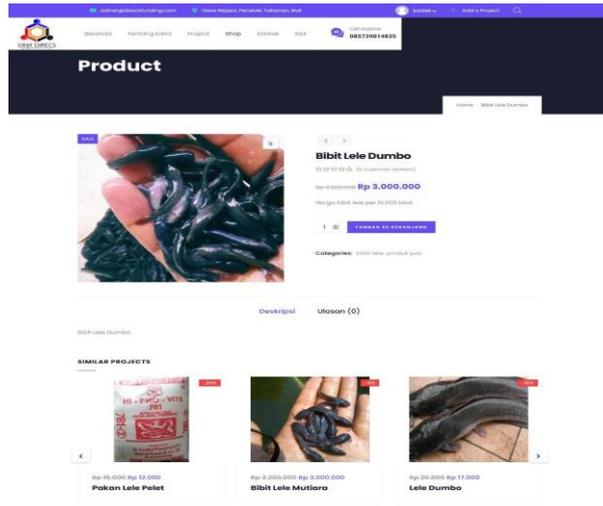
a) *Website Dircs UKM*

Website Dircs UKM dapat diakses melalui link <https://ukm.dircsfunding.com/> dengan interface sebagaimana ditampilkan pada Gambar 2. *Dircs (Digital Rural Economics)* adalah suatu market place tentang dunia usaha dimana melalui web tersebut dapat dijadikan tempat berkumpulnya para pebisnis dan pemodal yang akan saling berkolaborasi dan bekerjasama dalam memajukan usaha mereka. Dalam *website* terdapat beberapa menu utama, dimana menu utama yang mendapat penekanan adalah adanya fungsi menu *marketplace* dan *crowdfunding*.



Gambar 2. *Interface Website Direct UKM*

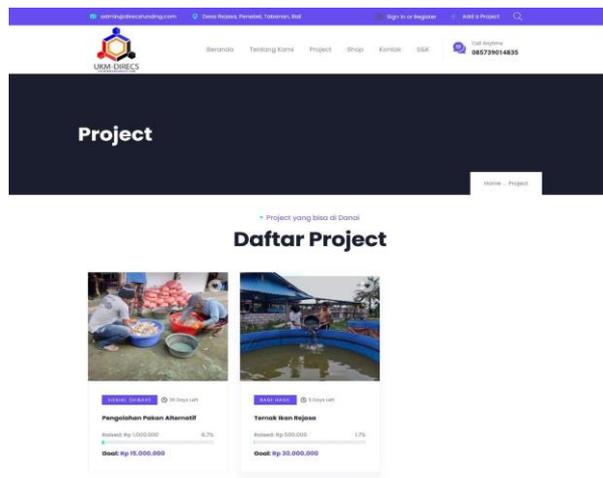
b) *Marketplace* adalah sistem informasi antar organisasi dimana pembeli dan penjual di pasar mengkomunikasikan informasi tentang harga, produk, dan mampu menyelesaikan transaksi melalui saluran komunikasi elektronik Marco & Ningrum, (2017). Menu *marketplace* disiapkan sebagai media pemasaran produk secara *online* sehingga antara pembeli dan penjual dapat berkomunikasi secara *online* dan bersifat *less contact economy*.



Gambar 3. Menu *Marketplace* pada *Website Direct UKM*

c) Menu crowdfunding

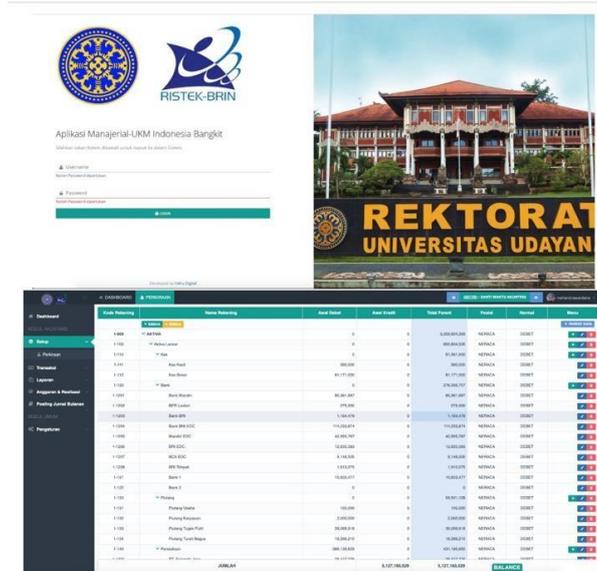
Menu *crowdfunding* disiapkan agar kelompok budi daya ikan air tawar dapat memperoleh sumber permodalan dari masyarakat. *Crowdfunding* berangkat dari ide awal untuk mengumpulkan modal dari sejumlah besar orang di “*crowd*” (publik), dan masing-masing individu hanya menyediakan dalam jumlah yang sangat kecil. Secara sederhana dapat diartikan bahwa *platform crowdfunding* hadir untuk membantu proyek yang bersifat *profit* ataupun *non-profit* untuk mendapatkan pendanaan dengan mekanisme “patungan” dari para investor. *Security crowdfunding* membuka peluang baru bagi pengusaha untuk memperoleh modal dari investor tanpa harus melalui persyaratan pendaftaran yang rumit dan mahal. Di lain sisi, investor dengan sarana yang sederhana dapat berinvestasi melalui internet in strangers startup companies (Schwartz, 2013).



Gambar 4. Menu *Crowdfunding* pada *Website Direct UKM*

d) Aplikasi Manajerial

Tata kelola kelompok sangat penting untuk keberlanjutan usaha. Aplikasi manajerial (Gambar 5) meliputi beberapa menu utama, seperti transaksi, laporan, anggaran dan realisasi, posting jurnal bulanan, dan pengaturan. Melalui aplikasi ini, mitra dapat melakukan pencatatan atas transaksi dan secara otomatis sistem akan merekap sehingga memudahkan dalam pelaporan dan melihat kondisi usaha.



Gambar 5. Aplikasi Manajerial

2) Dampak Ekonomi dan Sosial

Adanya program pemberdayaan masyarakat melalui skema UKM Indonesia Bangkit yang diaplikasikan melalui kegiatan berjudul “Inovasi Integrasi Bisnis Berbasis Gotong Royong Pada Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar “Banyu Pinaruh” Kabupaten Tabanan” telah memberikan dampak ekonomi maupun sosial bagi mitra. Dampak ekonomi yang diperoleh Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar Banyu Pinaruh di Desa Rejasa dari kegiatan ini adalah adanya penambahan kapasitas usaha, dalam hal ini jumlah kolam yang berfungsi (seperti Gambar 6). Selanjutnya memberikan *backward linkage* berupa penambahan jumlah hasil panen serta penjualan yang dirinci pada Tabel 1.



Gambar 6. Kondisi Sebelum dan Setelah Implementasi Kegiatan

Sebelum pelaksanaan kegiatan, banyak kolam ikan yang tidak dimanfaatkan oleh mitra, namun setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian, mitra kembali optimis dan mulai mengaktifkan (menebar bibit ikan) kolam-kolam yang sebelumnya tidak digunakan, seperti pada Gambar 6. Secara lebih jelas dampak ekonomi yang dirasakan oleh Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar “Banyu Pinaruh” dirinci pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Perkembangan Usaha Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar

No	Uraian	Perkembangan Usaha	
		Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan
1.	Jumlah kolam ikan produktif	23 unit kolam	40 unit kolam
2.	Frekuensi panen selama satu masa tebar bibit (4 bulan)	3 kali	5 kali*
3.	Jumlah sekali panen	600 kg	600 – 1.000 kg*
4.	Omzet Penjualan setiap panen	Rp10.500.000	Rp10.500.000 – Rp20.000.000
5.	Keuntungan sekali panen	Rp2.000.000	Rp6.000.000 – Rp7.000.000

Ket.: * = estimasi

Tabel 1 menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan jumlah kolam ikan produkti setelah kegiatan pengabdian. Hal ini tentunya menambah kapasitas usaha, apalagi didukung permodalan melalui crowdfunding. Sehingga lebih lanjut dapat dilihat pada Tabel 1, terjadi juga peningkatan frekuensi dan jumlah ikan yang dipanen. Sehingga omzet penjualan dan keuntungan juga ikut mengalami peningkatan.

Selanjutnya kegiatan ini juga memberikan dampak sosial, dimana mitra mulai melakukan tertarik untuk melakukan promosi usaha dengan mengajak para pemuda di lingkungan setempat melalui wadah Karang Taruna untuk ikut serta membudidayakan ikan air tawar.

3) Kendala dan Tindak Lanjutnya

Selama pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat ini terdapat beberapa kendala dan tindak lanjut yang telah dilakukan, yaitu sebagai berikut.

- Anggota kelompok/mitra memiliki keterbatasan dalam penguasaan IT sehingga dikhawatirkan akan terjadi kesulitan *transfer of knowledge* serta implementasi sistem, oleh karena itu tim pelaksana telah meminta mitra untuk mengikutsertakan beberapa pemuda di lingkungan setempat yang juga merupakan keluarga anggota kelompok untuk mengikuti pelatihan penggunaan aplikasi manajerial maupun website.
- Mengingat anggota kelompok/mitra hampir semuanya berusia lanjut (di atas 50 tahun), maka terdapat kesulitan merubah *mindset* pengelolaan usaha yang sebelumnya secara konvensional berubah dengan menggunakan aplikasi. Terkait kendala ini, tim pelaksana secara optimal telah memberikan edukasi dengan contoh dan penyampaian yang sederhana dan menarik, serta dengan melibatkan keluarga dari anggota.
- Kekuatan sinyal internet di seluruh wilayah desa belum baik secara menyeluruh. Untuk meminimalisir masalah koneksi internet, tim telah menyiapkan instalasi dan *receiver* internet yang berpusat di sekretariat kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh” sehingga *spot internet* tersebut dapat dimaksimalkan penggunaannya.

Selain kendala, terdapat juga faktor yang mendukung pelaksanaan kegiatan ini, yaitu:

- Ketersediaan bahan pakan alternatif di sekitar lingkungan usaha, sehingga kendala mahalnnya harga pakan dapat disiasati.
- Dukungan Pemerintah Desa Rejasa dan Karang Taruna dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Melalui kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan pemberian edukasi, pelatihan, serta pendampingan bagi mitra, yaitu kelompok budi daya ikan air tawar “Banyu Pinaruh”, sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra. Terkait aspek manajerial usaha, telah disiapkan aplikasi manajerial yang membantu mitra dalam pembukuan keuangan. Kemudian untuk pengembangan pembinaan kelompok telah dilakukan melalui ceramah tentang pengelolaan usaha kelompok secara profesional. Selanjutnya dalam aspek permodalan dan teknologi, telah disiapkan website untuk marketplace serta crowdfunding. Dimana marketplace merupakan media untuk mempromosikan produk sekaligus melakukan transaksi jual-beli. Sedangkan crowdfunding telah digunakan sebagai media untuk menawarkan kerjasama permodalan dengan calon investor.

Selama kegiatan ini terdapat beberapa hal yang disarankan sebagai tindak lanjut kegiatan ini adalah:

- 1) Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar Banyu Pinaruh agar mengoptimalkan penggunaan *website* dan aplikasi manajerial secara konsisten.
- 2) Pemerintah dan masyarakat Desa Rejasa agar memberikan dukungan dengan ikut menyebarkan informasi mengenai *crowdfunding* maupun pemasaran online oleh Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar Banyu Pinaruh.
- 3) Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi Kelompok Budi Daya Ikan Air Tawar Banyu Pinaruh selanjutnya dapat diarahkan untuk pengembangan produk olahan ikan hasil panen agar memiliki nilai jual lebih.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Kemenristek/BRIN yang telah mendanai kegiatan ini melalui Program Pemberdayaan Masyarakat Skema UKM Indonesia Bangkit Tahun Anggaran 2020, sehingga pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik. Kami ucapkan terima kasih kepada Pimpinan Perguruan Tinggi Universitas Udayana dan Ketua serta staf LPPM Universitas Udayana yang telah memfasilitasi segala administrasi pengabdian ini terselenggara dengan lancar. Kami mengucapkan terima kasih kepada Ketua dan seluruh anggota Kelompok Budidaya Ikan Air Tawar Banyu Pinaruh Desa Rejasa, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali atas kesediaan menjadi mitra dan membantu selama pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Penulis juga sangat berterimakasih kepada semua tim pengabdian atas sumbangsih tenaga dan keilmuannya dalam mendukung terwujudnya pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2014). Some simple economics of crowdfunding. *Innovation Policy and the Economy*, 14(1), 63–97.
- Akbar, D. S. F. (2018). *Konsep Crowdfunding untuk Pendanaan Infrastruktur di Indonesia*. (<https://www.kemenkeu.go.id/Media/4402/Konsep-Crowdfunding-Untuk-Pendanaan-Infrastruktur-Di-Indonesia.Pdf>).
- Apriadi, D., & Saputra, A. Y. (2017). E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 1(2), 131–136.
- Bouncken, R. B., Komorek, M., & Kraus, S. (2015). Crowdfunding: The Current State of Research. *International Journal of Economics and Business Research*, 14(3), 407–416.



- Budhi, I. M. K. S., Lestari, N. P. N. E., Suasih, N. N. R., & Wijaya, P. Y. (2020). Strategies and policies for developing SMEs based on creative economy. *Management Science Letters*, *10*, 2301–2330. <https://doi.org/https://doi: 10.5267/j.msl.2020.3.005>
- Fajrina. (2019). Identifikasi Peran Modal Sosial Dalam Aktivitas Lembaga Crowdfunding (Studi pada Crowdfunding KitaBisa.com). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, *7*(2).
- Irfan, M. (2016). Crowdfunding sebagai pemaknaan energi gotong royong terbarukan. *Share: Social Work Journal*, *6*(1).
- Marco, R., & Ningrum, B. T. P. (2017). Analisis Sistem Informasi e-marketplace pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Kerajinan Bambu Dusun Brajan. *Jurnal Ilmiah DASI*, *18*(2), 48–53.
- Marsudi, A. S., & Widjaja, Y. (2019). Industri 4.0 dan Dampaknya Terhadap Financial Technology serta Kesiapan Tenaga Kerja di Indonesia. *Ikraith Ekonomika*, *2*(2), 1–10.
- Nasution, D. A. D., Erlina, & Muda, I. (2020). Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Benefita*, *5*(2), 212–222. <https://doi.org/DOI: 10.22216/jbe.v5i2.5313>
- Nugroho, A. Y., Rachmaniyah, F., & Ekonika. (2019). Fenomena Perkembangan Crowdfunding di Indonesia. *EKONIKA Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, *4*(1). <https://doi.org/DOI: 10.30737/ekonika.v4i1.254>.
- Schwartz, A. A. (2013). Rural Crowdfunding. *UC Davis Business Law Journal*, *13*(2), 283–294.
- Wijaya, P. Y., Kawiana, I. G. P., Wibawa, I. P. S., Paramita, I. G. A., Karyada, I. P. F., & Swara, N. N. A. A. V. (2022). Leading Sector Analysis and Economic System Linkage of Custom Village in Bali Province, Indonesia (Study on Bali Anyar Custom Village). *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*, *22*(1), 713–722.
- Wijaya, P. Y., Kawiana, I. G. P., Wimba, I. G. A., Astrama, I. M., & Hartati, N. P. S. (2022). Penguatan Branding Produk Madu Pada UMKM Madu YBS Melalui Media Website. *Jurnal Sewaka Bhakti*, *8*(1), 17–28. <https://doi.org/doi.org/10.32795/jsb.v8i1.2217>
- Wijaya, P. Y., & Suasih, N. N. R. (2020). Peran Local Celebrity Endorsement Pada Iklan di Media Sosial Terhadap Pembelian Produk Kuliner di Provinsi Bali Pada Masa Stay Home Akibat Pandemi Covid-19. *JURNAL BISNIS STRATEGI*, *29*(2), 119–133. <https://doi.org/https://doi.org/10.14710/jbs.29.2.119-133>
- Wijaya, P. Y., Wibawa, I. P. S., Suasih, N. N. R., & Kawiana, I. G. P. (2021). Perluasan Market Share UMKM DNK Selumbang Melalui Media Website Dan Fasilitas Legalitas Produk. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, *7*(2), 88–93. <https://doi.org/https://doi.org/10.31940/bp.v7i2.88-93>
- Yudha, I. M. E. K., Haryanti, N. P. P., Suhartika, I. P., & Suasih, N. N. R. (2022). Penguatan Bisnis UMKM “Madu YBS” Melalui Pendampingan Manajemen Usaha dan Fasilitas Dokumen Legalitas Produk. *Jurnal Abdi Insani*, *9*(1), 114–122.