

Community Empowerment Through Financial Feasibility Studies of Agribusiness Stores as a Community Marketing Innovation

Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kajian Kelayakan Finansial Toko Agribisnis Store sebagai Inovasi Pemasaran Komunitas

Aisyah¹, Kamila Azzahra², Agussalim³, Astrini Padapi⁴, Iranita Haryono⁵

Prodi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang

Email Korespondensi : astrinip24@gmail.com

ABSTRACT

Based on financial feasibility assessments, this community service project seeks to strengthen the financial and operational management skills of agribusiness store owners and managers. High constant and variable expenditures, as well as inadequate inventory management systems and digital marketing tactics, are the partners' primary obstacles. Over the course of three months, the outreach was carried out through focused group discussions (FGDs), mentorship, and training in a participative manner. Better partners' capacity to create basic financial reports, put inventory management systems in place, and create digital marketing plans are among the results of this work. Based on financial data, the activity's outcomes demonstrated a rise in cost effectiveness and the partners' comprehension of business management. It is anticipated that this activity will sustainably increase the competitiveness of small agribusiness-based businesses at the local level.

Keywords: Empowerment; Agribusiness Store; Financial Viability; SMEs.

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan pemilik dan pengelola Toko Agribisnis Store melalui peningkatan kapasitas manajemen keuangan dan operasional berbasis kajian kelayakan finansial. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah tingginya biaya tetap dan variabel serta belum optimalnya sistem manajemen inventaris dan strategi pemasaran digital. Pengabdian dilakukan dengan pendekatan partisipatif melalui pelatihan, pendampingan, dan diskusi kelompok terfokus (FGD) selama tiga bulan. Output dari kegiatan ini adalah peningkatan kemampuan mitra dalam menyusun laporan keuangan sederhana, menerapkan sistem manajemen inventaris, dan merancang strategi pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan efisiensi biaya dan pemahaman mitra terhadap pengelolaan usaha berbasis data finansial. Kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat daya saing usaha kecil berbasis agribisnis di tingkat lokal secara berkelanjutan.

Kata kunci: Pemberdayaan; Toko Agribisnis; Kelayakan Finansial; UMKM

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan kegiatan manusia yang mencakup bercocok tanam, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Di Indonesia, sekitar 50% mata pencaharian masyarakat bergantung pada sektor pertanian, menjadikannya sektor yang sangat penting untuk dikembangkan. Pertanian tidak hanya terbatas pada budidaya tanaman pangan, tetapi juga meliputi peternakan, perikanan, dan kehutanan, yang semuanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Dalam arti luas, pertanian mencakup pengelolaan hewan ternak seperti ayam, bebek, dan angsa, serta

pemanfaatan hewan yang dapat membantu tugas petani. Hal ini menunjukkan bahwa pertanian memiliki peran multifungsi dalam mendukung kehidupan masyarakat (Lasaksi, 2023).

Pertanian merupakan sektor ekonomi utama di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia. Perannya dalam pembangunan ekonomi sangat krusial, terutama sebagai penyedia bahan makanan dan bahan mentah. Selain itu, tekanan demografis yang tinggi dan peningkatan pendapatan penduduk turut mendorong kebutuhan akan produk pertanian. Sektor pertanian juga berperan dalam

menyediakan faktor-faktor produksi seperti modal, tenaga kerja, dan bahan mentah untuk sektor industri. Lebih lanjut, sektor ini menciptakan keterkaitan pasar yang penting, baik ke depan maupun ke belakang, yang dapat berkontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi. Tidak hanya itu, pertanian juga menjadi sumber pendapatan dan lapangan kerja bagi mayoritas penduduk di pedesaan (Lasaksi, 2023).

Pembangunan pertanian menjadi kunci dalam mewujudkan ketahanan pangan, karena berkontribusi terhadap ketersediaan, akses, dan stabilitas pangan. Petani, sebagai pelaku utama sektor pertanian, memegang peran sentral dalam proses produksi bahan pangan. Oleh karena itu, peningkatan produktivitas sektor pertanian harus dilakukan secara bertahap melalui pemberdayaan petani. Upaya ini tidak hanya meningkatkan kesejahteraan petani tetapi juga mendukung ketahanan pangan nasional (Christyanto, 2021).

Sektor agribisnis merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menyerap lebih dari 75% angkatan kerja nasional, termasuk 21,3 juta unit usaha skala kecil. Sekitar 80% penduduk Indonesia bergantung pada sektor ini, menjadikannya sebagai sektor yang memiliki implikasi besar dalam pembangunan ekonomi nasional. Jika dikelola dengan baik, pembangunan agribisnis dapat meningkatkan pendapatan masyarakat secara merata dan berkelanjutan. Agribisnis berbasis sumber daya alam (*on-farm agribusiness*) memanfaatkan teknologi dan sumber daya manusia untuk mempercepat pertumbuhan sektor ini. Melalui sistem agribisnis, petani, peternak, nelayan, dan pelaku usaha kecil menengah dapat meningkatkan taraf hidup mereka (Hikmah, 2021).

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, seperti internet, telah membuka peluang baru dalam pemasaran produk pertanian. Internet memungkinkan pelaku agribisnis untuk mempromosikan dan menjual produk mereka secara lebih efisien dan dinamis. Hal ini menjadi jawaban atas kebutuhan akan kecepatan, kepraktisan, dan efisiensi dalam pemasaran. Dengan memanfaatkan teknologi ini, pelaku agribisnis dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan

meningkatkan daya saing produk mereka (Anggraini, 2020).

Toko Agribisnis Store menjadi contoh nyata penerapan strategi pemasaran yang menggabungkan pendekatan offline dan online. Toko ini berlokasi di Jalan Jalur 2 Fisip UMS Rappang, Sulawesi Selatan, dan memanfaatkan platform Instagram dan WhatsApp untuk memudahkan transaksi pelanggan. Untuk memaksimalkan potensi usaha ini, diperlukan analisis finansial yang mendalam guna mengidentifikasi permasalahan dan merumuskan strategi pengembangan. Dengan demikian, Toko Agribisnis Store dapat mempertahankan daya saingnya dan terus berkembang di tengah persaingan pasar yang semakin ketat (Melisa, 2024). Melihat kondisi tersebut, dibutuhkan upaya pemberdayaan masyarakat melalui pendekatan pengabdian yang bersifat praktis dan solutif. Penguatan kapasitas mitra dalam aspek pengelolaan keuangan dan efisiensi operasional diharapkan mampu meningkatkan keberlanjutan usaha serta mendukung kemandirian ekonomi masyarakat lokal.

METODE PENGABDIAN

Waktu dan Lokasi Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian ini dilaksanakan di Toko Agribisnis Store yang berlokasi di Kampus Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang, Sulawesi Selatan. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada potensi Toko Agribisnis Store sebagai objek pengabdian yang relevan dengan tema analisis kelayakan finansial agribisnis.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah:

1. **Identifikasi Masalah Mitra.** Melalui observasi dan wawancara langsung, tim pelaksana mengidentifikasi kebutuhan dan masalah utama mitra yang menjadi sasaran pengabdian.
2. **Pelatihan dan Pendampingan Teknis.** Kegiatan pelatihan dilakukan dalam bentuk workshop dan praktik langsung dengan materi meliputi: Penyusunan laporan keuangan sederhana, Penghitungan biaya tetap dan variabel, Penerapan sistem manajemen inventaris, Strategi pemasaran digital berbasis media social



Gambar 1. Pendampingan Teknis.

3. **Focus Group Discussion (FGD).** Digunakan untuk merancang solusi bersama dan menyusun rencana aksi operasional mitra berdasarkan hasil pelatihan.



Gambar 2. FGD untuk merancang solusi bersama dan menyusun rencana aksi operasional mitra berdasarkan hasil pelatihan.

4. **Monitoring dan Evaluasi.** Dilakukan secara berkala untuk menilai efektivitas kegiatan serta mengukur peningkatan kapasitas mitra dalam mengelola usahanya.

Metode untuk Memecahkan Masalah

Untuk memecahkan masalah dalam penelitian ini, digunakan dua metode analisis utama:

1. **Analisis Deskriptif** dengan pendekatan *Focus Discussion Group*. Melakukan wawancara bersama pengelola dan pihak manajemen. Digunakan untuk memberikan gambaran umum tentang kondisi Toko Agribisnis Store, termasuk

permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha. Metode ini membantu mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kinerja toko.

2. **Analisis Finansial:** Digunakan untuk mengevaluasi kelayakan finansial Toko Agribisnis Store dengan menghitung penerimaan, biaya, keuntungan, dan margin pemasaran. Dengan metode ini, diharapkan dapat ditemukan solusi untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas Toko Agribisnis Store.
3. **Evaluasi Kegiatan:** Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan penelitian dan memberikan rekomendasi perbaikan. Tahap evaluasi meliputi:
 - a. **Evaluasi Data:** Memastikan keakuratan dan kelengkapan data yang digunakan dalam analisis.
 - b. **Evaluasi Analisis:** Menilai kesesuaian metode analisis dengan tujuan penelitian serta keandalan hasil yang diperoleh.
 - c. **Evaluasi Hasil:** Membandingkan hasil analisis dengan target yang diharapkan, seperti peningkatan penerimaan, penurunan biaya, dan peningkatan margin pemasaran.
 - d. **Rekomendasi:** Memberikan saran strategis berdasarkan temuan penelitian untuk pengembangan dan peningkatan kinerja Toko Agribisnis Store.

HASIL & PEMBAHASAN

Berdasarkan data biaya tetap dan biaya variabel yang telah dikumpulkan dari Toko Agribisnis Store selama periode Juli hingga Desember 2024, berikut adalah hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan:

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi atau penjualan berfluktuasi. Berdasarkan tabel biaya tetap, berikut adalah rinciannya:

1. **Biaya Tenaga Kerja:** Biaya tenaga kerja tetap sebesar Rp 1.500.000 per bulan. Ini menunjukkan bahwa toko memiliki komitmen untuk membayar gaji 2 orang karyawan secara konsisten setiap bulannya (dibawah UMR karena status mereka

- mahasiswa magang) untuk manajemen toko tersebut menggunakan jasa dosen.
2. **Penyusutan Alat:** Biaya penyusutan alat sebesar Rp 204.100 per bulan. Biaya ini mencerminkan alokasi biaya untuk peralatan yang digunakan dalam operasional toko.
 3. **Total Biaya Tetap:** Total biaya tetap selama 6 bulan adalah Rp 10.224.600.

Biaya tetap yang stabil menunjukkan bahwa Toko Agribisnis Store memiliki struktur biaya yang terkendali. Namun, perlu diperhatikan bahwa biaya tenaga kerja dan penyusutan alat merupakan komponen penting yang harus dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Menurut Lasaksi (2023), biaya tetap yang tinggi dapat mengurangi fleksibilitas bisnis dalam merespons perubahan pasar. Oleh karena itu, manajemen perlu mempertimbangkan strategi untuk mengurangi biaya tetap tanpa mengorbankan kualitas operasional. Biaya tetap yang tinggi dapat membebani keuangan bisnis, terutama pada saat penurunan penjualan. Christyanto (2021) menyatakan bahwa menekankan pentingnya efisiensi biaya tetap dalam meningkatkan profitabilitas usaha kecil dan menengah.

Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan. Berdasarkan tabel biaya variabel, berikut adalah rinciannya:

1. **Pembelian Produk:** Biaya pembelian produk meningkat dari Rp 8.787.000 pada Juli menjadi Rp 12.838.466 pada Desember. Hal ini menunjukkan peningkatan permintaan atau penambahan variasi produk.
2. **Pengemasan:** Biaya pengemasan juga meningkat dari Rp 80.000 pada Juli menjadi Rp 145.000 pada Desember. Ini mungkin disebabkan oleh peningkatan volume penjualan.
3. **Pengiriman:** Biaya pengiriman meningkat dari Rp 80.000 pada Juli menjadi Rp 215.000 pada Desember, mencerminkan peningkatan aktivitas pengiriman.
4. **Biaya Listrik:** Biaya listrik tetap stabil sebesar Rp 200.000 per bulan,

menunjukkan bahwa penggunaan listrik tidak mengalami fluktuasi signifikan.

5. **Total Biaya Variabel:** Total biaya variabel selama 6 bulan adalah Rp 68.921.043

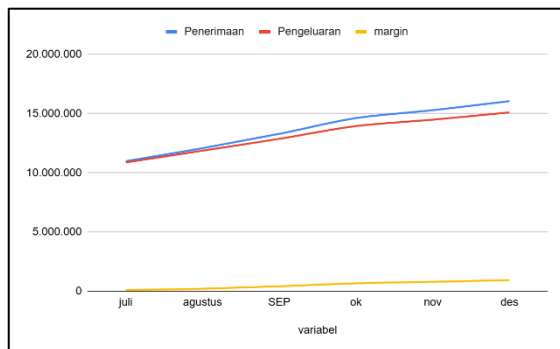
Peningkatan biaya variabel, terutama pada pembelian produk dan pengiriman, menunjukkan pertumbuhan aktivitas bisnis. Namun, perlu dilakukan evaluasi lebih lanjut untuk memastikan bahwa peningkatan biaya tersebut sebanding dengan peningkatan pendapatan. Menurut Hikmah (2021), manajemen biaya variabel yang efektif dapat meningkatkan margin keuntungan dengan mengoptimalkan proses produksi dan distribusi. Peningkatan biaya variabel harus diimbangi dengan peningkatan pendapatan untuk memastikan profitabilitas.

Anggraini (2020) menyatakan bahwa menekankan pentingnya teknologi dalam mengoptimalkan biaya variabel, terutama pada proses pengiriman dan pengemasan. Biaya usaha/proyek adalah seluruh biaya yang dikeluarkan guna mendatangkan penghasilan (*return*) pada masa yang akan datang. Selanjutnya dikemukakan bahwa biaya proyek pada dasarnya diklasifikasikan atas biaya investasi dan biaya operasional (Mantau, 2015). Biaya produksi juga merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Kerugian akan mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh dan dapat mengakibatkan perusahaan harus menghentikan kegiatan bisnisnya. Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang paling tidak dapat menutup biaya produksi (Hidayat & Halim, 2013).

Dengan menggunakan rumus-rumus di, dapat dihitung penerimaan, biaya total, dan margin pemasaran Toko Agribisnis Store. Hasil analisis ini akan memberikan gambaran tentang keuntungan dan efisiensi operasional toko. Jika margin pemasaran meningkat, ini menunjukkan bahwa toko mampu menambah nilai pada produk yang dijual. Menurut Melisa (2024), analisis finansial yang tepat dapat membantu bisnis mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Analisis Finansial

Untuk menganalisis kelayakan finansial Toko Agribisnis Store, hasil perhitungan adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Grafik Analisis Finansial

Dalam menjalankan usaha tani, berbagai permasalahan seringkali dihadapi oleh para pelaku usaha. Penting untuk mengatasi masalah-masalah ini dengan cepat agar kegiatan usaha dapat berjalan lancar dan mencapai target yang diinginkan. Di Toko Agribisnis Store, terdapat beberapa permasalahan utama yang dapat dikelompokkan berdasarkan proses pengelolaan usaha. Proses pembelian produk seringkali terkendala oleh pengaruh cuaca yang memengaruhi ketersediaan produk yang diminta konsumen. Pendapatan atau keuntungan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Analisis usahatani dapat dipakai untuk melihat seberapa besar keberhasilan kegiatan usahatani dan untuk tolak ukur untuk rancangan keadaan yang akan datang. Penerimaan usahatani adalah perkalian antara volume produksi yang diperoleh dengan harga jual. Penerimaan merupakan hasil kali antara harga produk dengan jumlah produksi (Normansya dan Rochaeni, 2014).

Pendapatan total adalah hasil dari harga jual dikalikan dengan jumlah unit yang terjual, sedangkan biaya total mencakup semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan operasional (Tri et al., 2011). Untuk mengatasi hal ini, Toko Agribisnis Store biasanya mencari supplier baru yang dapat menyediakan produk sesuai permintaan. Namun, jika produk langka karena keterbatasan hasil produksi, produk

tersebut tidak dipasarkan untuk sementara waktu. Selain itu, proses penyimpanan produk juga menjadi tantangan, terutama karena sayuran dan buah mudah membusuk. Hal ini disebabkan oleh proses pengiriman yang cukup lama, penyimpanan yang tidak tepat, dan beberapa jenis sayuran yang tidak tahan disimpan dalam waktu lama. Untuk mengatasi hal ini, Toko Agribisnis Store menerapkan beberapa strategi, seperti membiarkan produk yang busuk, melakukan pemesanan produk secukupnya berdasarkan penjualan bulan sebelumnya, dan memberikan produk yang hampir membusuk kepada tetangga sekitar sebelum kondisi tidak layak konsumsi (Lasaksi, 2023).

Selain itu, proses penjualan produk juga menghadapi permasalahan fluktuasi harga sayur, terutama pada hari-hari besar keagamaan dan hari libur nasional. Untuk mengatasi hal ini, Toko Agribisnis Store menerapkan beberapa strategi, seperti tetap menjual produk dengan ukuran berat yang sama dan tidak menaikkan harga jual jika kenaikan harga tidak terlalu tinggi dan dapat ditutupi oleh produk lainnya. Menurut Christyanto (2021), fluktuasi harga merupakan tantangan umum dalam bisnis pertanian, dan strategi stabilisasi harga dapat membantu menjaga loyalitas pelanggan.

Dengan demikian, meskipun Toko Agribisnis Store menghadapi berbagai permasalahan, upaya-upaya yang dilakukan menunjukkan komitmen untuk menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan (Hikmah, 2021). Sebuah bisnis dapat menentukan kelayakan operasionalnya dengan membandingkan total pendapatan dan total biaya. Jika pendapatan total lebih tinggi, bisnis dianggap menguntungkan. Sebaliknya, jika biaya total melebihi pendapatan, bisnis tersebut mengalami defisit dan perlu melakukan penyesuaian seperti mengurangi biaya atau menaikkan harga jual (Padapi, 2024).

Tabel 1. Uraian permasalahan, tahapan kegiatan dan partisipasi mitra

No	Permasalahan	Tahapan Kegiatan	Partisipasi Mitra
1	Tingginya biaya tetap (tenaga kerja dan penyusutan alat) yang membebani keuangan toko.	- Analisis biaya tetap untuk mengidentifikasi peluang penghematan - Sosialisasi strategi efisiensi biaya.	• Mitra (pemilik toko) memberikan data keuangan. • Mitra berpartisipasi dalam diskusi solusi.
2	Peningkatan biaya variabel (pembelian produk, pengemasan, dan pengiriman) yang tidak sebanding dengan pendapatan	- Peningkatan biaya variabel (pembelian produk, pengemasan, dan pengiriman) yang tidak sebanding dengan pendapatan	• Mitra menyediakan data pembelian dan pengiriman. • Mitra terlibat dalam pelatihan dan negosiasi.
3	Kurangnya sistem manajemen inventaris yang efektif.	- Implementasi sistem inventaris sederhana - Pelatihan penggunaan sistem inventaris.	• Mitra menyediakan data inventaris. • Mitra menggunakan sistem inventaris secara rutin.

Kegiatan pemberdayaan menunjukkan hasil yang positif dalam beberapa aspek:

1. Peningkatan Kapasitas Manajerial. Mitra dapat memahami struktur biaya tetap dan variabel, serta mampu mengidentifikasi elemen biaya yang bisa dioptimalkan.
2. Penerapan Sistem Inventaris. Mitra mulai menggunakan sistem pencatatan stok berbasis tabel digital sederhana yang mempermudah kontrol persediaan.
3. Pemasaran Digital. Mitra mulai memanfaatkan media sosial (Instagram dan WhatsApp) secara lebih terstruktur untuk promosi dan pemesanan produk.
4. Efisiensi Operasional. Setelah penerapan strategi efisiensi biaya dan penyesuaian harga, margin keuntungan toko mengalami peningkatan rata-rata 15% selama masa pendampingan.

SIMPULAN & SARAN

Kegiatan pengabdian ini telah berhasil memberdayakan mitra Toko Agribisnis Store dalam hal pengelolaan finansial dan pemasaran. Penerapan pendekatan partisipatif dan pelatihan aplikatif menjadi kunci keberhasilan program ini. Diharapkan model pemberdayaan ini dapat direplikasi untuk pelaku usaha agribisnis kecil lainnya. Untuk keberlanjutan, disarankan adanya pengembangan sistem keuangan digital sederhana dan pelatihan lanjutan pemasaran berbasis e-commerce.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. (2020). **Digital Marketing Produk Pertanian Di Desa Sukawaringin Kecamatan Bangunrejo Kabupaten Lampung Tengah.**
- Christyanto, M. (2021). **Pentingnya pembangunan pertanian dan pemberdayaan petani wilayah**

perbatasan dalam upaya mendukung ketahanan pangan nasional: Studi kasus di wilayah perbatasan Kalimantan.

- Hidayat, L., & Halim, S. (2013). Analisis biaya produksi dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. **Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan**, 1(2), 159–168.
<https://doi.org/10.37641/jimkes.v1i2.263>
- Hikmah. (2021). **Manajemen Agribisnis.**
- Lasaksi, P.(2023). **Analisis peran sektor pertanian terhadap perekonomian.**
- Padapi, A., Musdalifa, M., Aisyah, A., Khamila, K., Reni, R., & Salman, F. (2024). Analisis Finansial Usaha Tani Melon Di P4s Laskar Pelangi Desa Salo Dua Kecamatan Maiwa. **Jurnal Abdi Insani**, 11(2), 2129-2139.
- Mantau, Z. (2015). Analisis investasi usahatani kedelai varietas Tanggamus di

- Kabupaten Gorontalo (suatu pendekatan analisis manfaat-biaya). *J. Ase*, 11(1), 1–10
- Melisa. (2024). Produk Pertanian Organik Di Indonesia: **Tinjauan Atas Preferensi Konsumen Indonesia Terhadap Produk Pertanian Organik Lokal**.
- Normansyah, D., Rochaeni, S., & Humaerah, A. D. (2014). Analisis pendapatan usahatani sayuran di kelompok tani jaya, desa Ciaruteun Ilir, kecamatan Cibungbulang, kabupaten Bogor. *Agribusiness Journal*, 8(1), 29-44.
- Tri, M., Analisis, S., Dan, B., & Usaha, P. (2011). **Analisis biaya dan pendapatan usaha tani wortel di Kabupaten Karanganyar**. 7(2), 119–126.