



PENINGKATAN KEBERLANJUTAN USAHA PADA UMKM PEMANCINGAN BLATER JIMBARAN, KABUPATEN SEMARANG MENGGUNAKAN FIVE CAPITAL

Oleh

Hayu Wikan Kinasih¹, Anna Sumaryati², Retno Indah Hernawati³, Ririh Dian Pratiwi⁴, Selyna Widyadari⁵, Vanessa Berliana Santoso⁶, Yohana Elliza Sitohang⁷

1,2,3,4,5,6,7 Program Studi Akuntansi, Universitas Dian Nuswantoro

E-mail: [1hayu.wikan@dsn.dinus.ac.id](mailto:hayu.wikan@dsn.dinus.ac.id)

Article History:

Received: 24-02-2025

Revised: 06-03-2025

Accepted: 27-03-2025

Keywords:

UMKM, Pemancingan, Keberlanjutan, Five Capitals

Abstract: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berkontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. Salah satu bentuk UMKM yang berkembang adalah usaha pemancingan di Dusun Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang. Namun, banyak usaha masih dikelola secara tradisional, tanpa pemisahan keuangan, minim teknologi, dan kurang memperhatikan keberlanjutan. Program pengabdian masyarakat ini memberikan pelatihan berbasis Five Capitals (modal alam, manusia, sosial, manufaktur, dan finansial) untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan kesadaran peserta dalam pencatatan keuangan, diversifikasi pendapatan, serta penerapan praktik ramah lingkungan. Dengan pendekatan ini, UMKM pemancingan diharapkan dapat berkembang lebih profesional dan berkelanjutan, berkontribusi pada ekonomi daerah.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah unit usaha yang menjadi salah satu penyumbang pendapatan dalam perekonomian di Indonesia. Dari data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (KEMENKOP UKM), diketahui bahwa terdapat sejumlah 64 juta UMKM yang saat ini ada di Indonesia, dengan kontribusi sebesar 60,5% terhadap PDB Nasional. UMKM juga berkontribusi terhadap penyediaan lapangan kerja di Indonesia yaitu sebesar 99,9% (Wuryandini, Nugraha and Setiawan 2023).



Gambar 1. Gambaran UMKM Indonesia

Sumber : Kemenkop 2024

Berdasarkan pada data yang dihimpun dari Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, yang dipublikasikan pada bulan Juli 2024, jumlah UMKM di Jawa Tengah mengalami peningkatan sejak tahun 2010 sampai dengan akhir tahun 2023. Peningkatan jumlah UMKM tersebut juga mengakibatkan peningkatan pada serapan jumlah tenaga kerja di Jawa Tengah. Perkembangan UMKM di setiap wilayah tentu saja tidak lepas dari peran serta pemerintah daerah dalam memberdayakan potensi wilayahnya. Maksimalisasi potensi wilayah yang dilakukan oleh pemerintah daerah diharapkan akan mampu meningkatkan pembangunan ekonomi daerah tersebut (Jateng 2024).

Tabel 1 Situasi Mitra

Tingkat Pendidikan Pemilik	SMA = 12	S1 = 3	S2 = 1
Lama Usaha	11-16 tahun = 6	17 - 22 tahun = 6	'> 23 tahun = 4
Omset per bulan	10 - 50 juta = 8	>50 - 100 juta = 5	>100 juta = 3

Salah satu contoh maksimalisasi potensi wilayah yang ada di Provinsi Jawa Tengah ada di Desa Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang. Sebagai daerah yang berada di kawasan lereng gunung Ungaran, wilayah ini memiliki sumber perairan yang sangat baik sehingga memungkinkan bagi penduduknya untuk menjalankan usaha di bidang perikanan. Terdapat 16 usaha yang menjalankan usaha perikanan yaitu usaha pemancingan. Beberapa usaha pemancingan mengalami kemajuan namun tidak sedikit yang mengalami stagnasi usaha. Dari survey yang tim lakukan, stagnasi tersebut dikarenakan pemilik usaha masih menjalankan usahanya dengan konsep tradisional yang mereka warisi dari pendahulu sebelumnya. Selain penggunaan konsep tradisional, beberapa diantara pemilik usaha tidak melakukan pemisahan keuangan antara perusahaan dengan pribadi, kualitas produk yang dihasilkan cenderung kurang diperhatikan, serta kurang beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Dalam artikel yang ditulis oleh (Safii, Rahayu and Anom 2022), kinerja UMKM akan mengalami peningkatan apabila UMKM mampu memperhatikan faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kompetensi sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, produksi dan pemasaran, sedangkan faktor eksternal meliputi kebijakan pemerintah, sosial budaya, kondisi perekonomian serta peran dari pihak terkait.



Gambar 2. Pemancingan di Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang



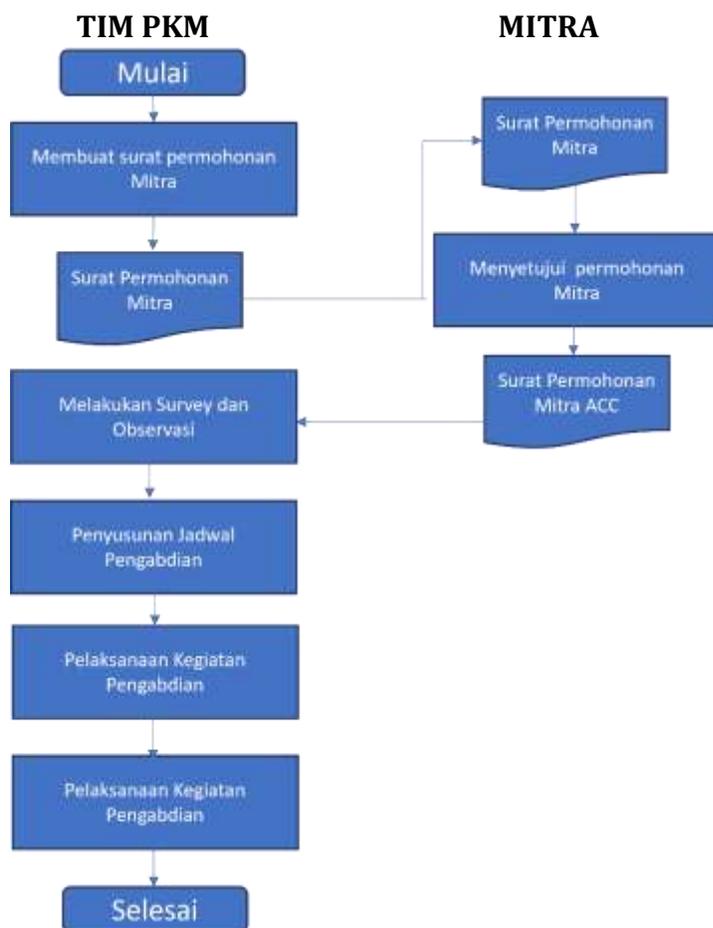
Berdasarkan survey yang dilakukan, UMKM Pemancingan pada Dusun Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang lebih banyak berfokus pada keuntungan jangka pendek atau bisa dikatakan hanya berfokus pada kinerja keuangan saja. Sebuah organisasi yang berfokus pada keberlanjutan usahanya tidak akan hanya berfokus pada segi keuangan saja, namun juga harus memadukannya dengan sosial dan lingkungan. Dalam menjaga keberlangsungan usaha pemancingan maka diperlukan perpaduan tiga kegiatan tersebut yang tercermin dalam lima modal (*five capitals*). Lima modal tersebut terdiri dari modal alam, modal manusia, modal sosial, modal manufaktur, dan modal finansial.

Melalui Modal Alam, perusahaan dituntut untuk tidak mengambil dan menggunakan zat – zat yang diambil dari bumi melebihi kapasitas, artinya perusahaan harus mampu menyerap, dan menetralkan dampak buruk dari aktivitas usahanya. Selain itu perusahaan juga harus mampu menjaga ekologi dan keanekaragaman hayati. Sedangkan melalui modal sumber daya manusia, perusahaan memberikan kesempatan dan peluang untuk memperoleh standar Kesehatan yang tinggi, kesempatan memperoleh pembelajaran, memiliki kepuasan kerja, serta kesempatan untuk rekreasi dan berkreasi. Pada Modal Sosial, perusahaan dikelilingi oleh pemerintah dan peradilan yang dapat dipercaya, komunitas masyarakat yang positif serta masyarakat luas yang mampu menciptakan lingkungan kerja yang aman dan mendukung. Pada modal manufaktur, perusahaan lebih mengutamakan pada pemanfaatan inovasi dan ketrampilan manusia secara maksimal, bagaimana perusahaan memenuhi kebutuhan infrastruktur, serta berkontribusi dalam Pembangunan infrastruktur. Jenis modal terakhir adalah modal finansial, pada modal ini perusahaan akan mengupayakan pemerolehan pendapatan (Parit 2020).

Pada kegiatan yang akan dilakukan ini, tim pengabdian berupaya memberikan solusi atas permasalahan yang ada pada UMKM Pemancingan di Dusun Blater, Jimbaran dengan memberikan pelatihan terkait penciptaan keberlangsungan usaha melalui metode *five capitals*. Berisi deskripsi tentang analisis situasi atau kondisi obyektif subyek pengabdian (komunitas dampingan), isu dan fokus pengabdian, alasan memilih subyek pengabdian, dan perubahan sosial yang diharapkan atau tujuan pengabdian masyarakat yang didukung dengan data-data kualitatif maupun kuantitatif, serta didukung dengan *literature review* yang relevan.

METODE

Kegiatan PKM pada UMKM Pemancingan Blater Jimbaran, Kabupaten Semarang merupakan salah satu UMKM dibawah binaan salah satu Bank yang ada di Kabupaten Semarang. Dalam melakukan PKM tersebut, terlebih dahulu dilakukan proses permohonan kepada mitra dalam hal ini Bank yang menaungi UMKM Pemancingan Blater, Jimbaran Semarang, yang menjadi penyambung antara tim PKM dengan UMKM. Setelah dilakukan permohonan ijin, selanjutnya tim melakukan survey dan mencari tau permasalahan yang ada pada UMKM. Permasalahan yang ada pada UMKM Blater meliputi proses pengelolaan usaha yang masih tergolong tradisional, tidak adanya pemisahan antara kekayaan milik pribadi dengan usaha, kurangnya memanfaatkan teknologi, serta kurangnya pemahaman akan pentingnya keberlanjutan usaha. Selanjutnya dilakukan diskusi terkait perihal apa saja yang bisa dilakukan oleh pengabdian dalam periode waktu yang ditentukan, yaitu bulan Desember 2024. Dari diskusi tersebut kemudian disusunlah jadwal kegiatan, dan kemudian dilaksanakanlah kegiatan pengabdian



Gambar 3. Diagram Alir Metode Pengabdian

HASIL

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM Pemancingan Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang yang telah dilaksanakan pada bulan Desember 2024 dan dihadiri oleh 12 dari 16 peserta. Kegiatan pengabdian ini diawali dengan penyampaian materi terkait tentang bagaimana pengelolaan sebuah perusahaan. Dalam penyampaian materi yang diberikan oleh ibu Retno Indah Hernawati, perusahaan didorong untuk menyusun ulang rencana bisnisnya. Perencanaan bisnis meliputi bagaimana perusahaan menetapkan visinya, kemudian menetapkan siapa target pasarnya, bagaimana memasarkannya dan juga mengelola keuangannya. Dalam penjelasan yang diberikan oleh pemateri, meskipun skala usaha UMKM tergolong tidak terlalu besar, UMKM harus memisahkan antara kepemilikan perusahaan dengan kepemilikan pribadi. Tujuan dari pemisahan tersebut adalah agar perusahaan dapat mengetahui tentang perkembangan usaha yang dijalankan. Terkait dengan perkembangan perusahaan ini, perusahaan dapat melihatnya apabila perusahaan melakukan penyusunan laporan keuangan. Beberapa usaha pemancingan mengaku bahwa mereka tidak melakukan pemisahan kepemilikan pribadi dan kepemilikan usahanya, sehingga laporan keuanganpun tidak mereka buat. Melalui materi ini, pemateri memberikan gambaran mudah dalam menyusun laporan keuangan bagi UMKM. Laporan keuangan yang dapat disusun meliputi laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas, dan Laporan Posisi Keuangan



Perusahaan.

Dalam menyusun laporan keuangan perusahaan tersebut Langkah awal yang harus dilakukan adalah melakukan pencatatan segala pemasukan dan pengeluaran yang terjadi dalam usaha pemancingan. Pencatatan tersebut tidak hanya terkait dengan keluar masuknya kas saja, namun bisa dengan kejadian non kas. Dari catatan tersebut kemudian dipisahkan masing-masing posnya dan dipisahkan dalam masing masing laporan keuangan. Pada laporan laba rugi, maka hanya akan dicatat pendapatan dengan beban, yang kemudian diselisihkan untuk disusun laporan laba rugi. Terkait pemasukan dan pengeluaran kas baik yang secara langsung terkait dengan kegiatan operasional, maupun yang tidak langsung, akan dilaporkan pada laporan arus kas. Kemudian selanjutnya, usaha pemancingan juga harus melakukan pengidentifikasian atas segala harta (termasuk kas, peralatan, bangunan, kolam, dll), segala hutang dan modal yang ditanamkan dalam perusahaan, yang kemudian disusun menjadi laporan posisi keuangan.

Materi kedua disampaikan oleh ibu Ririh Dian Pratiwi terkait dengan penyusunan bisnis model canvas bagi usaha pemancingan. Materi ini merupakan sambungan materi dari materi pertama. Pada materi ini para pelaku usaha pemancingan diajarkan secara praktis terkait bagaimana menjalankan bisnis sesuai dengan apa yang diinginkan oleh usaha pemancingan. Bisnis Model Canvas (BMC) ini diawali dengan penentuan *Value Proposition*. Dalam *value proposition* ini, harus mampu menjawab pertanyaan “apa manfaat bisnis yang dilakukan”. Setelah *value proposition* ditentukan selanjutnya ditentukan *Customer Segments*-nya. *Customer segments* ini terkait dengan konsumen seperti apa yang akan menjadi target kita. Selanjutnya adalah menentukan *Customer Relationship*, hubungan dengan konsumen merupakan salah satu hal yang penting dalam sebuah usaha. *Customer relationship* ini dapat dibangun baik secara personal maupun secara grup. Poin selanjutnya yang dijelaskan oleh pemateri terkait BMC ini adalah terkait sarana yang dipergunakan oleh perusahaan terkait dengan produk atau jasanya (*Channel*). Komponen selanjutnya dalam BMC adalah *Key Activities*. *Key activities* ini meliputi segala kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mendukung kesuksesan usaha yang dijalankan. Selain kelima hal yang disampaikan diatas, masih terdapat beberapa komponen lagi yaitu *Key Resources* (sumber daya yang digunakan), *Key Partner* (hubungan bisnis dengan partner eksternal), *Cost Structure* (biaya – biaya yang terkait dengan operasional perusahaan) dan *Revenue Streams* (sumber pendapatan dalam usaha), yang juga merupakan bagian yang penting dalam BMC.

Tabel 1. Contoh BMC untuk usaha pemancingan

7. Key Partner - supplier ikan - agen perjalanan - penyedia teknologi - penyedia peralatan pancing	5.Key Activities - memelihara kebersihan dan kenyamanan lokasi - menyediakan peralatan - mencari supplier - menebar benih ikan - melayani	1. Value Proposition “menjadi pemancingan yang menyenangkan dan berkualitas”	3. Customer Relationship - program loyalitas pelanggan - diskon dan penawaran spesial -layanan pelanggan yang ramah	2. Customer Segments - pemilik hobi memancing - keluarga - wisatawan
--	--	---	--	---



	pesanan makanan dan minuman 6.Key Resources - Lokasi pemancingan - alat dan perlengkapan memancing - kios makan, tempat istirahat, parkir - website atau aplikasi pemesanan		4. Channels - penjualan langsung - website dan aplikasi - kemitraan dengan agen perjalanan - promosi local	
8. Cost Structure - Biaya sewa dan pemeliharaan Lokasi - Biaya peralatan dan perlengkapan - Biaya gaji staf - Biaya pemasaran - Biaya Operasional Lain		9. Revenue Streams - sewa tempat memancing - penjualan alat pancing dan perlengkapan memancing - paket keluarga dan wisata - penjualan makanan dan minuman		

Materi selanjutnya disampaikan oleh ibu Dr Anna Sumaryati dan ibu Hayu Wikan Kinasih terkait dengan pemanfaatan five capitals dalam bisnis dalam rangka untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Five capitals merupakan sebuah konsep yang dikemukakan oleh Robert Kenedi pada tahun 2001. Five capital ini terdiri dari modal alam, modal manusia, modal sosial, modal manufaktur dan modal keuangan. Kelima modal tersebut memiliki hubungan saling keterkaitan yang dapat menciptakan keberlanjutan sosial dan ekonomi. Dalam materi terkait dengan five capital ini, pemateri menjelaskan terkait pengertian masing – masing modal dan bagaimana konsep five capital mampu diusung oleh umkm untuk mempertahankan keberlanjutan usahanya. Disampaikan oleh pemateri bahwa terkait dengan modal alam, usaha pemancingan harus dapat memastikan bahwa kolam pemancingan memiliki jumlah populasi ikan yang cukup serta melakukan pengelolaan lingkungannya tanpa merusak ekosistem lingkungan. Selain itu usaha pemancingan juga diharapkan dapat menerapkan prinsip daur ulang limbah dengan harapan bahwa lingkungan di sekitar pemancingan tidak mengalami kerusakan.

Komponen five capital lain disini adalah modal manusia. Pemanfaatan modal manusia yang baik akan mampu menciptakan keberlangsungan usaha yang dijalankan. Modal manusia dapat ditingkatkan dengan aktif memberikan pelatihan kepada karyawan terkait dengan bagaimana melakukan pelayanan kepada pelanggan. Selain itu dapat juga dicapai dengan memberikan skema pelatihan kepada pelanggan terkait dengan aktivitas memancing, merawat ikan, dan merawat peralatan memancing. Selanjutnya terdapat pula modal sosial. Dalam kaitannya dengan modal sosial, usaha pemancingan dapat mengembangkan hubungan baik dengan pelanggan melalui berbagai aktivitas, misalkan lomba maupun kegiatan sosial lain. Selain itu dapat juga dilakukan dengan menjalin



kemitraan dengan pihak lain, serta selalu menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan begitu akan tercipta hubungan jangka Panjang dan berkelanjutan antara usaha pemancingan dengan pelanggan. Disamping ketiga modal yang telah disebutkan, terdapat juga modal manufaktur. Modal ini berkaitan dengan sarana dan prasarana yang disediakan oleh usaha pemancingan, seperti misalnya penyediaan kolam pemancingan yang terawat, tempat parkir yang luas, peralatan memancing yang berkualitas dan terawat, serta teknologi yang memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan. Bentuk modal terakhir dalam five capital yaitu modal keuangan. Dalam kaitannya dengan modal keuangan ini, usaha pemancingan dapat menciptakan keberlanjutan usahanya apabila perusahaan melakukan pengelolaan keuangan yang baik (mengelola dan mencatat semua sumber pendapatan dan pengeluaran dengan teliti), melakukan diversifikasi sumber pendapatan (tidak hanya berfokus pada satu sumber saja), serta menggunakan keuntungan yang diperolehnya untuk diinvestasikan kembali pada usaha pemancingan. Dengan seperti ini, usaha pemancingan yang tergabung dalam UMKM Pemancingan Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang tidak hanya akan terjaga pertumbuhan keuangannya, namun juga akan dapat beroperasi secara berkelanjutan.



Gambar 4. Foto Kegiatan

DISKUSI

Berdasarkan pada hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan, diketahui bahwa hanya 4 dari 12 peserta yang hadir yang telah melakukan pemisahan antara kepemilikan usaha pemancingan dengan kepemilikan pribadi. Mereka yang belum melakukan pemisahan



kepemilikan berpendapat bahwa pemisahan masih belum bisa dilakukan karena operasional rumah tangga pribadi bergantung pada usaha pemancingan. Kelemahan yang kemudian muncul adalah, mereka tidak dapat mengetahui secara pasti apakah usaha yang dijalankan tersebut berkembang atau tidak. Berdasarkan hasil pengambilan data yang dilakukan diketahui bahwa sebanyak 6 peserta atau 50% peserta mengatakan bahwa memisahkan kepemilikan antara pribadi dan perusahaan itu penting.

Terkait dengan penyusunan laporan keuangan, hanya sebanyak 8 peserta atau sebesar 66,6% peserta yang berminat melakukan penyusunan laporan keuangan. Peserta yang tidak berminat beranggapan bahwa laporan keuangan sulit disusun sehingga akan menyulitkan mereka. Kemudian berkaitan dengan beberapa modal yang ada dalam *five capital*, seluruh peserta menyatakan bahwa mereka sudah memiliki beberapa modal namun belum dikelola secara maksimal seperti modal manufaktur yang terdiri dari fasilitas seperti kolam pemancingan, tempat parkir, tempat makan, mushola serta peralatan memancing. Terkait dengan modal keuangan, usaha pemancingan telah memiliki diversifikasi sumber pendapatan, yang tidak hanya berkegiatan utama menyewakan lokasi memancing, namun juga melakukan penjualan makanan dan minuman. Beberapa usaha pemancingan juga telah melakukan beberapa kegiatan peningkatan ketrampilan pelayanan kepada pelanggan. Pada modal alam, beberapa usaha pemancingan melakukan pembenihan ikan dalam rangka menjaga populasi ikan. Berdasarkan hasil diskusi terkait *five capital*, 50% pelaku usaha pemancingan tertarik untuk menerapkan konsep pada *five capital*.

KESIMPULAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, dengan kontribusi sebesar 60,5% terhadap PDB nasional dan 99,9% dalam penyediaan lapangan kerja. Salah satu contoh pengembangan UMKM terdapat di Dusun Blater, Jimbaran, Kabupaten Semarang, di mana usaha pemancingan menjadi sektor unggulan karena kondisi geografis yang mendukung. Namun, banyak usaha pemancingan masih dikelola secara tradisional, tanpa pemisahan keuangan antara usaha dan pribadi, serta kurang memanfaatkan teknologi dan prinsip keberlanjutan.

Melalui program pengabdian kepada masyarakat (PKM), pelatihan diberikan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha dengan pendekatan *Five Capitals*, yang mencakup modal alam, manusia, sosial, manufaktur, dan finansial. Pelatihan ini menekankan pentingnya pencatatan laporan keuangan, strategi bisnis model canvas, serta penerapan prinsip keberlanjutan dalam operasional usaha pemancingan.

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa sebagian peserta menyadari pentingnya pemisahan keuangan dan penyusunan laporan keuangan, meskipun masih ada yang merasa kesulitan dalam praktiknya. Beberapa usaha telah menerapkan aspek *Five Capitals*, seperti diversifikasi sumber pendapatan dan pemeliharaan lingkungan, namun masih perlu dioptimalkan. Dengan pemahaman dan implementasi yang lebih baik terhadap konsep bisnis modern, diharapkan usaha pemancingan dapat berkembang secara lebih profesional dan berkelanjutan.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada LPPM Universitas Dian Nuswantoro Semarang yang telah membiayai kegiatan ini melalui skema hibah internal. Ucapan



terimakasih juga kami sampaikan kepada BPR Mekar Nugraha, sebagai mitra yang telah menjembatani tim pengabdian dengan UMKM.

DAFTAR REFERENSI

- [1] *Jateng, Dinkop UMKM. "Time Series Data UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah." Dinkop-UMKM Jateng. Juli 2024. <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id//public/uploads/statistik-1720485530.pdf>.*
- [2] *Parit, Jonathan. Forum For The Future. Desember 2020. https://www-forumforthefuture-org.translate.google/the-five-capitals?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc.*
- [3] *Safii, Aziz, Susilowati Rahayu, and Latifah Anom. "Marketing Assistance and Herbal Products Market Expansion of Paguyuban Jamu Gendong Desa Ngablak." Empowerment Society 5, no. 1 (2022): 22-27.*
- [4] *Wuryandini, Endang, Aryan Eka Prastya Nugraha, and Davin Virna Setiawan. "PENINGKATAN KINERJA UMKM DI SEMARANG DITINJAU DARI MODEL PENGELOLAAN KEUANGAN, SUMBER DAYA MANUSIA, STRATEGI PEMASARAN, DUKUNGAN PEMERINTAH DAN UMUR USAHA." JEMB : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Bisnis, Vol. 2, NO.1, 2023: 63-77.*



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN