

**LAPORAN HASIL
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT**



JUDUL PKM:

SUKSES MEMBUKA ONLINE UNTUK MEMBANGUN DAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL BAGI MASYARAKAT SEKITAR KAMPUS.

TIM PENGUSUL

Ketua	: NOER RAFIKAH ZULYANTI, S.Sos.,
M.A	
NIDN	: 0716097801
Anggota	: IRA MEGASYARA, S.E.,M.Ak
NIDN	: 0725089202
Anggota	: APRILIA AYU FATDMAWATI
NIM	: 2101020063
Anggota	: IMROATUS SALSABILAH
NIM	: 2001020065

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH LAMONGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

2021

HALAMAN PENGESAHAN

PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Judul : Sukses Membuka Online Untuk Membangun Dan Pengembangan Usaha Kecil Bagi Masyarakat Sekitar Kampus.

Nama Mitra Program : Inkubator Bisnis Kampus

Ketua Tim PKM :
Nama Lengkap : Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos., M.A
NIDN : 0716097801
Jabatan/Golongan : Lektor
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi
Bidang keahlian : Kewirausahaan
Email : rafikahalie@gmail.com

Anggota TIM :
Nama Anggota/Prodi : Ira Megasyara, S.E., M.Ak
Nama Anggota/Prodi : Aprilia Ayu Fatdmawati
Nama Anggota/Prodi : Imroatus Salsabilah

Lokasi Kegiatan/Mitra :
Wilayah (Desa/Kecamatan) : Desa Plosowahyu / Kecamatan Lamongan
Kabupaten/Kota : Lamongan
Provinsi : Jawa Timur
Jarak PT ke Lokasi Mitra (km) : 2,2 km

Biaya Total :
1. Internal UM Lamongan : Rp. 2.350.000
2. Sumber Lain :

Lamongan, 28 Maret 2022

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Peneliti

Hendrix Irawan, SE., MM

Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos., M.A

Ketua LPPM UMLA

Abdul Rokhman, S.Kep., Ns., M.Kep

NIDN. 0720108801

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Program Kemitraan Masyarakat: **Sukses Membuka Online Untuk Membangun Dan Pengembangan Usaha Kecil Bagi Masyarakat Sekitar Kampus**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1.	NOER RAFIKAH ZULYANTI, S.Sos., M.A	Ketua	Akuntansi	UMLA	2
2.	IRA MEGASYARA, S.E., M.Ak	Anggota 1	Akuntansi	UMLA	1
3.	APRILIA AYU FATDMAWATI	Anggota 2	Akuntansi	UMLA	1
4.	IMROATUS SALSABILAH	Anggota 3	Akuntansi	UMLA	1

2. Objek (khalayak sasaran) Program Kemitraan Masyarakat: Inkubator Bisnis Kampus

3. Masa Pelaksanaan

Mulai : Bulan: Maret Tahun: 2022

Berakhir : Bulan: Mei Tahun: 2022

4. Usulan Biaya UM Lamongan : Rp 2.350.000,-

5. Lokasi Program Kemitraan Masyarakat : Desa Plosowahyu, Kecamatan Lamongan, Kabupaten Lamongan.

6. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya): Inkubator Bisnis Kampus sebagai patner/mitra Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMLA yang menyediakan bimbingan bagi mahasiswa UMLA dan masyarakat umum yang ingin memulai usaha.

7. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan dalam membangun dan mengembangkan usaha kecil di sekitar kampus seringkali terkait dengan akses terbatas terhadap sumber daya dan pasar yang terbatas. Para pelaku usaha sering kesulitan dalam memperluas jangkauan pelanggan mereka di luar lingkungan kampus. Selain itu, mereka juga mungkin menghadapi kendala dalam memperoleh modal awal dan pengetahuan yang cukup tentang pengelolaan bisnis secara online. Solusi yang ditawarkan adalah dengan memperkenalkan program pelatihan dan pendampingan untuk para pengusaha kecil di sekitar kampus tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk. Selain itu, platform online lokal dapat dibangun untuk memfasilitasi penjualan produk dan layanan mereka kepada masyarakat yang lebih luas. Kolaborasi dengan lembaga atau komunitas di dalam dan di luar kampus juga dapat membantu dalam memperluas jaringan dan akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan. Dengan demikian, para pelaku usaha kecil akan lebih mampu bersaing dan berkembang dalam ekosistem bisnis yang semakin digital.

8. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran (uraikan tidak lebih dari 50kata, tekan kan pada manfaat yang diperoleh)

- Program ini memberikan pelatihan dan bimbingan tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk kepada pelaku usaha kecil. Mereka dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, dan memperoleh pengetahuan untuk bersaing secara efektif dalam ekonomi digital.
- 9. Rencan aluanan berupa jasa,sistem,produk/barang, paten,atau luaran lainnya yang ditargetkan
- Penyediaan Jasa Konsultasi dan Pelatihan

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	iii
DAFTAR ISI	v
PRAKATA	vii
RINGKASAN	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan	2
BAB II	3
TARGET DAN LUARAN	3
2.1 Target.....	3
2.2 Luaran	3
BAB III.....	4
METODE PELAKSANAAN	4
BAB IV.....	6
KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....	6
BAB V	7
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	7
5.1 Hasil.....	7
5.2 Luaran Yang Dicapai	8
BAB VI.....	9
6.1 Kesimpulan	9
6.2 Saran	9
DAFTAR PUSTAKA.....	10
LAMPIRAN 1 BIODATA KETUA DAN ANGGOTA.....	11
LAMPIRAN 2 GAMBAR METODE PELAKSANAAN	15
LAMPIRAN 3 PETA LOKASI	16
LAMPIRAN 4 JUSTIFIKASI ANGGARAN	17
LAMPIRAN 5 DAFTAR HADIR PESERTA	18

PRAKATA

Segala puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada kami Tim PKM Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Lamongan untuk melaksanakan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) sebagai salah satu penerapan dari Tridharma Perguruan Tinggi. PKM yang dilaksanakan berjudul Sukses Membuka Online Untuk Membangun Dan Pengembangan Usaha Kecil Bagi Masyarakat Sekitar Kampus di Desa Plosowahyu Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan. Kegiatan PKM tersebut dapat terlaksana berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenakanlah kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Lamongan
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Lamongan
3. Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Lamongan
4. Berbagai pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM ini.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini masih belum mencapai target ideal karena keterbatasan waktu dan dana yang tersedia. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, menurut kami perlu kiranya dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat di lain waktu sebagai kelanjutan kegiatan tersebut. Namun demikian, besar harapan kami semoga PKM ini dapat memberikan manfaat. Amien.

Lamongan, 28 Maret 2022

Tim Program Kemitraan Masyarakat

Ketua

Noer Rafikah Zulyanti,S.Sos., M.A

NIDN. 0716097801

RINGKASAN

Program "Sukses Online" adalah inisiatif yang bertujuan untuk membantu membangun dan mengembangkan usaha kecil di sekitar kampus melalui pemanfaatan potensi digital. Dengan memberikan pelatihan intensif tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk, program ini membekali para pelaku usaha dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk bersaing dalam pasar yang semakin terhubung secara digital. Selain itu, melalui pendampingan dan akses ke platform e-commerce lokal yang disediakan, para peserta dapat memperluas jangkauan pasar mereka di luar lingkungan kampus, menciptakan peluang baru untuk pertumbuhan dan keberhasilan bisnis mereka.

Dengan fokus pada kolaborasi dan pembelajaran bersama, program ini juga menciptakan lingkungan yang mendukung bagi para pelaku usaha kecil untuk saling bertukar ide, pengalaman, dan dukungan. Melalui jejaring yang dibangun dalam program, mereka dapat memperoleh manfaat dari pengalaman dan pengetahuan yang beragam, serta memperluas jaringan kontak yang bermanfaat untuk bisnis mereka. Hal ini tidak hanya memperkuat komunitas bisnis lokal, tetapi juga memfasilitasi pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di sekitar kampus.

Dengan adanya program "Sukses Online", diharapkan bahwa usaha kecil di sekitar kampus akan memiliki kesempatan yang lebih besar untuk berhasil dalam ekosistem bisnis yang semakin digital. Dengan akses yang diberikan kepada pelatihan, pendampingan, dan platform e-commerce lokal, para pelaku usaha dapat meningkatkan visibilitas, penjualan, dan keberlanjutan bisnis mereka secara online, memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat lokal secara keseluruhan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Latar belakang zaman globalisasi dewasa ini menjadi semakin maju, salah satunya semakin tinggi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan yang berhubungan bisnis online, maka banyak inisiatif untuk membuka suatu usaha penjualan bisnis secara online. Penggunaan internet yang semakin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya menjadi acuan untuk membuat usaha penjualan secara online. Setelah diadakan penelitian, menelusuri dan mengamati dari jaringan internet masih belum banyaknya pemain bisnis yang berasal dari ibu-ibu dan kelompok perempuan pada umumnya sehingga menimbulkan peluang untuk bisnis yang fleksibel ini.

Terdapat sebuah kondisi dimana kebanyakan kreator desa Plosowahyu hanya menyediakan produk beserta brand mereka sendiri di toko online mereka. Maka dari kami membuat usaha penjualan secara online yang menyediakan berbagai produk yang dapat diakses dengan mudah di desa Plosowahyu. Tujuan membuat penjualan secara online ini agar dapat memudahkan ibu-ibu dan remaja putri untuk terjun dalam dunia bisnis yang cukup menjanjikan ini, sehingga dapat mandiri dan mendapatkan penghasilan.

Selain itu dengan penjualan online ini, ibu-ibu dan remaja putri dapat menjalankan secara fleksible dalam kesibukan mereka dirumah. Karena konsumen mereka tidak perlu datang langsung ke Plosowahyu, karena bisa memesan langsung lewat alamat website yang telah disediakan. Kelompok ibu-ibu yang tergabung dalam Arisan PKK.

Infrastruktur teknologi yang memadai menjadi kunci dalam memastikan keberhasilan “Sukses Online” karena akses internet yang cepat dan stabil merupakan fondasi utama dari aktivitas online. Tanpa koneksi yang handal, pengusaha kecil akan kesulitan untuk menjalankan toko online mereka dengan lancar. Ketersediaan akses internet yang cepat dan stabil memungkinkan pengguna untuk mengakses situs web dengan cepat, melakukan transaksi secara lancar, dan berkomunikasi dengan pelanggan secara efisien. Hal ini meningkatkan pengalaman pengguna dan memperkuat kepercayaan konsumen terhadap platform e-commerce tersebut.

Strategi pemasaran yang efektif memainkan peran kunci dalam menjangkau target pasar secara luas dalam bisnis online. Beberapa strategi yang dapat digunakan termasuk Memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan Twitter untuk membangun kehadiran merek, berinteraksi dengan pelanggan potensial, dan mempromosikan produk secara kreatif. Melalui konten yang menarik dan relevan, bisnis dapat memperluas jangkauan mereka dan meningkatkan kesadaran merek. Menggunakan iklan online seperti Google Ads, Facebook Ads, atau Instagram Ads untuk menargetkan secara spesifik audiens yang sesuai dengan profil pelanggan ideal. Iklan online memungkinkan bisnis untuk mencapai target pasar potensial dengan

lebih efisien dan meningkatkan tingkat konversi. Selanjutnya yaitu berkolaborasi dengan komunitas kampus atau organisasi mahasiswa untuk memperluas jangkauan dan memperkenalkan produk kepada mahasiswa dan staf kampus. Ini dapat dilakukan melalui sponsorship acara, penawaran khusus untuk anggota komunitas, atau kehadiran dalam acara-acara kampus. Membuat konten yang informatif, menarik, dan relevan untuk menarik minat pelanggan potensial dan membangun kepercayaan. Konten dapat berupa artikel blog, video tutorial, atau infografis yang membantu pelanggan memahami manfaat produk dan solusi yang ditawarkan juga berperan penting dalam kesuksesan bisnis online.

Membuka bisnis online bisa menjadi langkah cerdas untuk membangun dan mengembangkan usaha kecil, terutama di sekitar kampus. Dengan adanya internet, masyarakat dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial tanpa batasan geografis. Namun, perlu juga memperhatikan faktor-faktor seperti persaingan, pemasaran online yang efektif, dan pelayanan pelanggan untuk memastikan kesuksesan bisnis.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan analisis situasi tersebut, permasalahan yang mungkin dihadapi oleh masyarakat sekitar kampus dalam membuka dan mengembangkan usaha kecilnya adalah:

1. Persaingan yang ketat
2. Keterbatasan pengetahuan teknologi
3. Kurangnya strategi pemasaran yang efektif
4. Manajemen waktu dan sumber daya

BAB II

TARGET DAN LUARAN

2.1 Target

Membuka bisnis online untuk mengembangkan usaha kecil masyarakat sekitar kampus adalah strategi efektif dalam memanfaatkan kemajuan teknologi dan internet. Platform online memungkinkan usaha kecil untuk menjangkau pelanggan lebih luas tanpa batasan geografis, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan. Mahasiswa sebagai target pasar utama memiliki kebiasaan belanja online yang tinggi, sehingga usaha kecil yang hadir di platform digital memiliki peluang besar untuk sukses. Selain itu, bisnis online memberikan fleksibilitas operasional yang lebih besar bagi pemilik usaha kecil khususnya bagi masyarakat sekitar kampus, memungkinkan mereka untuk mengelola bisnis dari rumah atau lokasi lain yang nyaman. Ini juga membantu mengurangi biaya overhead seperti sewa tempat fisik. Pengembangan usaha kecil menjadi bisnis online merupakan solusi terbaik dalam membentuk perekonomian masyarakat sekitar Universitas Muhammadiyah Lamongan yang lebih mandiri sebagai upaya dalam meningkatkan Pendapatan. Kurang mampunya dan ketidaktahuan masyarakat sekitar, menyebabkan kurang maksimalnya mitra dalam mengelola pengembangan usaha tersebut sehingga peningkatan pendapatan masyarakat belum bisa dicapai secara maksimal. Hal tersebut karena kurangnya pelatihan intensif tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk. Berdasarkan hal tersebut, target yang ingin dicapai dalam PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan sosialisasi tentang menargetkan peningkatan pendapatan.
2. Memberikan sosialisasi tentang memperluas jangkauan pasar.
3. Memberikan sosialisasi tentang meningkatkan kesadaran merek dengan menambah jumlah pengikut di media sosial hingga 1000 dalam tiga bulan.
4. Memberikan pelatihan intensif tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk

2.2 Luaran

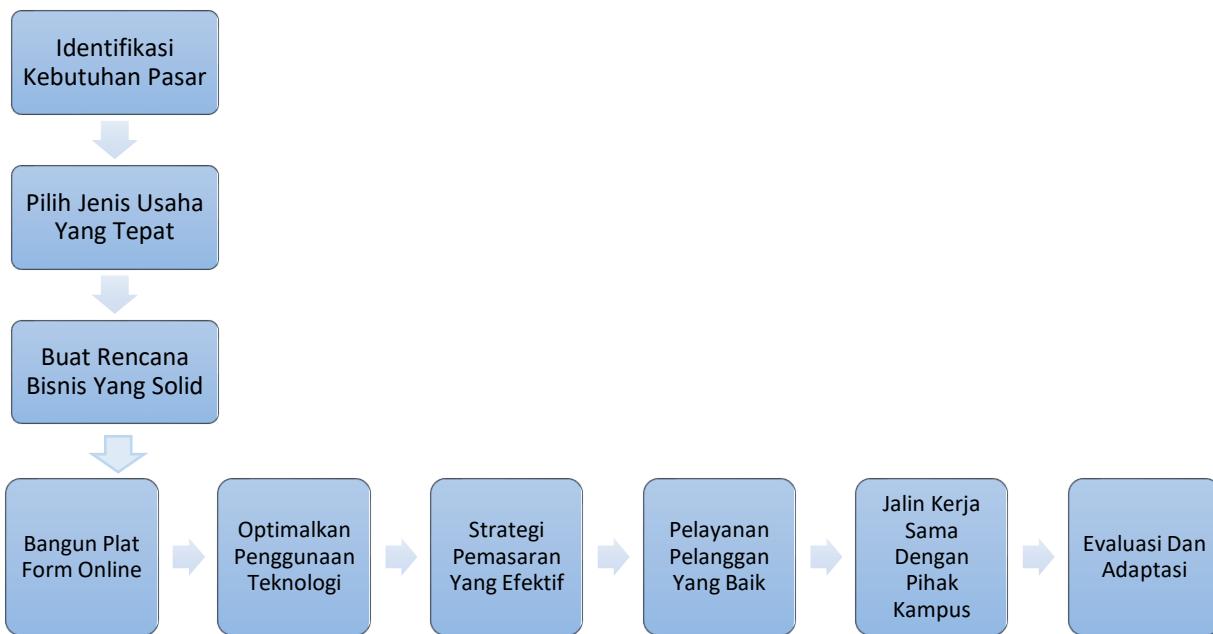
Berikut merupakan luaran yang akan dicapai pada kegiatan ini, antara lain sebagai berikut:

1. Meningkatnya pemahaman masyarakat sekitar mengenai pengembangan usaha kecil menjadi sebuah bisnis online.
2. Meningkatnya pemahaman masyarakat mengenai pentingnya pelatihan dalam mengembangkan usaha sehingga dapat memotivasi mitra agar lebih insentif dalam mengembangkan usahanya yang pada akhirnya dapat menyebabkan meningkatkan pendapatan masyarakat.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Tahapan dalam pemecahan masalah peningkatan usaha online masyarakat sekitar Universitas Muhammadiyah Lamongan sebagai berikut:



Keterangan Kegitan:

1. Persiapan:

Langkah tersebut dilakukan karena berkaitan dengan penentuan jadwal dan tempat.

2. Jalin Kerja Sama Dengan Pihak Kampus:

Langkah seanjutnya yaitu kolaborasi dengan organisasi mahasiswa atau unit kegiatan mahasiswa untuk mempromosikan produk. Sponsor acara kampus atau kegiatan mahasiswa untuk meningkatkan brand awareness.

3. Pelatihan Manajemen pengelolaan BUMDES

Langkah selanjutnya yaitu pelaksanaan pelatihan insentif tentang strategi pemasaran online yang dilakukan pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 12 April 2022

Waktu : 08.30-13.00

Tempat : Kantor Desa Plosowahyu Kec. Lamongan Kab. Lamongan

Narasumber :

1. Noer Rafikah Zulyanti, : Menargetkan Peningkatan Pendapatan S.Sos., MA
2. Ira Megasyara, S.E., M.Ak : Memperluas Jangkauan Pasar
3. TIM : Pelatihan Insentif Tentang Strategi Pemasaran Online

BAB IV

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Program pengabdian masyarakat ini berkerja sama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Lamongan untuk melakukan pelatihan intensif tentang strategi pemasaran online, manajemen keuangan, dan pengembangan produk. Masyarakat sekitar Universitas Muhammadiyah Lamongan akan diberikan pemahaman terkait mengembangkan usaha kecil ke bisnis online untuk meningkatkan pendapatan dalam memanfaatkan era digital.

Setelah pelatihan insentif dilakukan, masyarakat sekitar kampus mengambil beberapa langkah konkret untuk mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan baru mereka. Karena tim menyadari bahwa mengembangkan usaha online tidak mudah, sehingga pengabdian ini tidak berhenti hanya sampai pelatihan saja. Evaluasi yang berkelanjutan perlu dilakukan untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan tetap berada pada jalur yang benar dan dapat harus berkembang serta sesuai dengan panduan yang diberikan saat pelatihan.

BAB V

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Hasil

Pada pelaksanaan kegiatan pelatihan membangun dan mengembangkan usaha kecil menjadi usaha online ini diikuti oleh 17 peserta dengan rincian :

Tabel 2
Jumlah Peserta

No	Lembaga/Perwakilan	Jumlah
1	Peserta	8
2	Pihak Inkubator bisnis	9
	total	17

Data diperoleh dari daftar hadir peserta

Selanjutnya, dengan beracuan pada target yang sudah ditentukan maka penulis akan menyampaikan laporan dari hasil PKM ini berdasarkan metode yang sudah ditetapkan pada Bab 3 diatas yaitu:

1. Tahap persiapan

Tahap persiapan tersebut berisikan beberapa jenis kegiatan yaitu:

- a. Analisis dan perencanaan : Tahap ini melibatkan evaluasi komprehensif terhadap model bisnis saat ini, identifikasi pasar target, analisis kompetitor, dan penentuan tujuan strategis untuk transisi ke online. Inkubator bisnis membantu menyediakan alat dan sumber daya untuk mengembangkan rencana bisnis yang solid, mencakup strategi pemasaran digital dan perencanaan keuangan yang diperlukan untuk peluncuran online.
- b. Pengembangan dan pengujian platform digital : Dalam tahap ini, usaha kecil bekerja sama dengan inkubator bisnis untuk membangun atau memperbarui platform e-commerce, seperti situs web atau aplikasi. Proses ini mencakup desain user-friendly, integrasi sistem pembayaran, dan penyiapan logistik pengiriman. Sebelum peluncuran resmi, platform diuji secara menyeluruh untuk memastikan kinerjanya optimal dan mampu memberikan pengalaman pengguna yang memuaskan.
- c. Implementasi dan pelatihan : Tahap akhir ini berfokus pada peluncuran operasional usaha online dan pelatihan peserta. Inkubator bisnis memberikan pendampingan dalam mengelola operasional harian, termasuk manajemen inventaris, layanan pelanggan, dan pemasaran digital. Pelatihan intensif untuk staf bertujuan memastikan mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk mengoperasikan platform digital secara efektif dan mengoptimalkan penggunaan alat dan teknik pemasaran online untuk mencapai target penjualan.

2. Pendampingan

Tahap Pendampingan merupakan langkah krusial dalam transformasi usaha kecil menjadi usaha online. Dalam tahap ini, inkubator bisnis memberikan bimbingan dan dukungan berkelanjutan kepada pemilik usaha dan tim mereka. Pendampingan mencakup konsultasi reguler untuk mengevaluasi kinerja usaha online, analisis data penjualan, dan identifikasi area yang memerlukan perbaikan. Inkubator bisnis juga membantu dalam

penyesuaian strategi pemasaran digital, seperti optimisasi mesin pencari (SEO), kampanye media sosial, dan email marketing. Dengan memanfaatkan data dan feedback secara real-time, inkubator bisnis memastikan bahwa usaha kecil dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan tren konsumen.

Selain itu, pendampingan juga mencakup pengembangan kapasitas internal melalui pelatihan dan workshop. Inkubator bisnis menyediakan akses ke pakar industri yang dapat memberikan wawasan mendalam tentang best practices dalam e-commerce dan manajemen bisnis digital. Pelatihan ini meliputi topik seperti manajemen inventaris berbasis teknologi, analisis data pelanggan, dan penggunaan alat analitik untuk memahami perilaku konsumen. Dengan demikian, usaha kecil tidak hanya mengadopsi teknologi baru tetapi juga mengembangkan kemampuan internal untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka secara mandiri setelah periode pendampingan berakhir. Pendekatan ini memastikan bahwa transformasi digital berjalan lancar dan berkelanjutan, serta membantu usaha kecil mencapai keberhasilan jangka panjang di pasar online.

5.2 Luaran Yang Dicapai

1. Hasil pengabdian dan pendampingan nantinya akan dibuat sistem kerja sama dengan pihak kampus. Dengan adanya sistem tersebut akan memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam menjalankan usaha bisnis online nya.
2. Hasil dari pengamas ini akan di publikasikan pada JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT.
3. Hasil pengabdian hendaknya dapat menjadi suplemen pengayaan bahan ajar dan dapat menjadi arsip bagi Universitas Muhammadiyah Lamongan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan wawancara dan pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa masyarakat belum mengetahui manfaat kewirausahaan dan pengelolaan bisnis online era digital. Setelah dilakukan sosialisasi dan Tanya jawab para peserta paham dan akan mengaplikasikan ilmu yang di dapat dari pemateri. Sosialisasi mengenai pengembangan usaha kecil ke bisnis online telah mencapai target luaran. Setelah dilakukan sosialisasi, peserta mengetahui manfaat bisnis online salah satunya guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan peserta berinisiatif untuk menerapkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan diberikannya keseluruhan sosialisasi tersebut, masyarakat sekitar diharapkan dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Sosialisasi mengenai pengelolaan keuangan bisnis online shop era digital sangat penting karena bisa mengontrol biaya operasional bisnis juga bisa mengetahui hutang piutang dari usaha tersebut. Pembukuan merupakan hal yang sangat penting bagi jalannya suatu usaha.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan masukan pemikiran yang digunakan sebagai usaha untuk menambah ilmu pengetahuan, khususnya dalam pengembangan usaha kecil ke usaha online , sehingga saran yang diberikan sebagai berikut.

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini sebaiknya bisa dilakukan dari tingkat regional, nasional maupun masyarakat sekitar kampus sehingga ilmu yang ada bisa bermanfaat untuk semua pihak.
2. Diperlukan pelatihan lebih lanjut dengan materi yang lebih mendalam salah satunya tentang cara mendesain kemasan dan brand bagi UMKM khususnya bagi masyarakat dan siswa/siswi yang telah lulus dari sekolah yang tidak memiliki biaya untuk melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi, agar dapat membuka usaha secara mandiri dan dapat mendesain sendiri merek dan kemasan produknya sehingga dapat meminimalisir biaya produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Khasali, Renald, 2010, Wirausaha Muda Mandiri: Ketika Anak Sekola Berbisnis, Jakarta:
PT. Gramedia
- Meredith, Geoffrey G et all, 2000, Kewirausahaan: Teori dan Praktek, diterjemahkan
oleh Andre Asparsayogi, Jakarta
- Agung, I. P., & Kusuma, A. P. (2020). E-commerce and Small Medium Enterprises
(SMEs) Performance in Indonesia
- Khasali, Renald, 2010, Wirausaha Muda Mandiri: Ketika Anak Sekola Berbisnis, Jakarta:
PT.Gramedia
- Meredith, Geoffrey G et all, 2000, Kewirausahaan: Teori dan Praktek, diterjemahkan
oleh Andre Asparsayogi, Jakarta
- Mujiarto dan Wahid, aliaras, 2006, Membangun Karakter dan Kepribadian
Kewirausahaan, Yogyakarta: Graha Ilmu

LAMPIRAN 1 BIODATA KETUA DAN ANGGOTA

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos.,MA
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK	3524225609780001
5	NIDN	0716097801
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Lamongan, 16 September 1978
7	E-mail	rafikahalie@gmail.com
8	Nomor Telepon HP	081230030999
9	Alamat Kantor	JL. Raya Plalangan Plosowahyu KM 2
10	Nomor Telepon/Fax	(0322)322356
11	Lulusan yang telah dihasilkan	S-1
12	Mata Kuliah yang Diampu	-

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Brawijaya	Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Bidang Ilmu	Administrasi Niaga	Magister Administrasi Bisnis
Tahun Lulus	2001	2013

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penugasan Program Kemitraan Masyarakat.

Lamongan, 28 Maret 2022

Ketua

Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos., MA
NIDN. 0701019204

A. Identitas Diri Anggota 1

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Ira Megasyara,S.E.,M.Ak
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/NIK	19920825202003146
5	NIDN	0725089202
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Bojonegoro, 25 Agustus 1992
7	E-mail	iramegasyara@gmail.com
8	Nomor Telepon HP	081331777976
9	Alamat Kantor	Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 2
10	Nomor Telepon/Fax	(0322)322356
11	Lulusan yang telah dihasilkan	S-1
12	Mata Kuliah yang Diampu	-

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Surabaya	Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jatim
Bidang Ilmu	Akuntansi	Magister Akuntansi
Tahun Lulus	2015	2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan pengajuan Penugasan Program Kemitraan Masyarakat.

Lamongan, 28 Maret 2022

Anggota Pengusul

(Ira Megasyara, S.E.,M.Ak)

A. Identitas Diri Anggota 2

1.	Nama Lengkap (dengan gelar)	Aprilia Ayu Fatdmawati
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	NIM	2101020063
4.	Instansi	Universitas Muhammadiyah Lamongan

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penugasan Program Kemitraan Masyarakat.

Lamongan, 28 Maret 2022

Anggota Pengusul

(Aprilia Ayu Fatdmawati)

B. Identitas Diri Anggota 3

1.	Nama Lengkap (dengan gelar)	Imroatus Salsabilah
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	NIM	2001020065
4.	Instansi	Universitas Muhammadiyah Lamongan

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penugasan Program Kemitraan Masyarakat.

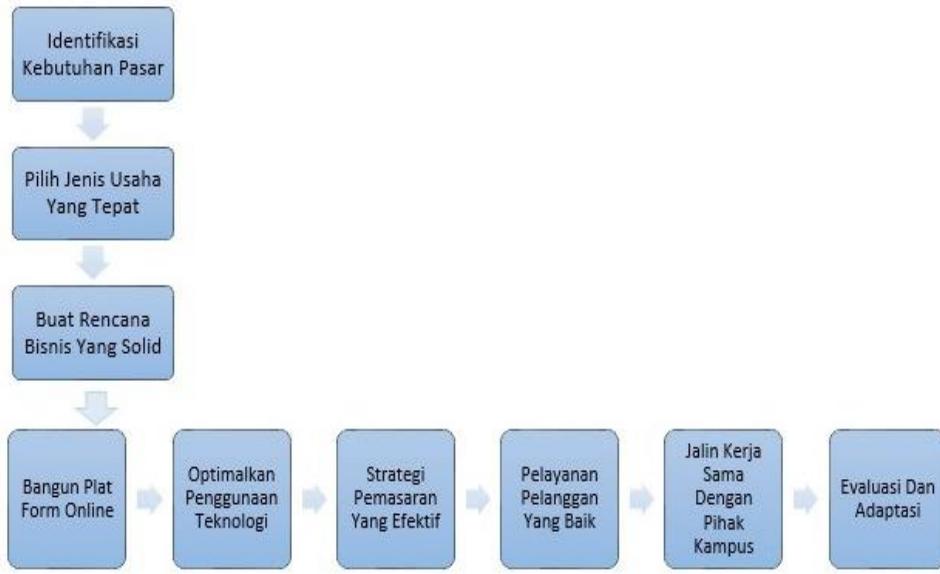
Lamongan, 28 Maret 2022

Anggota Pengusul

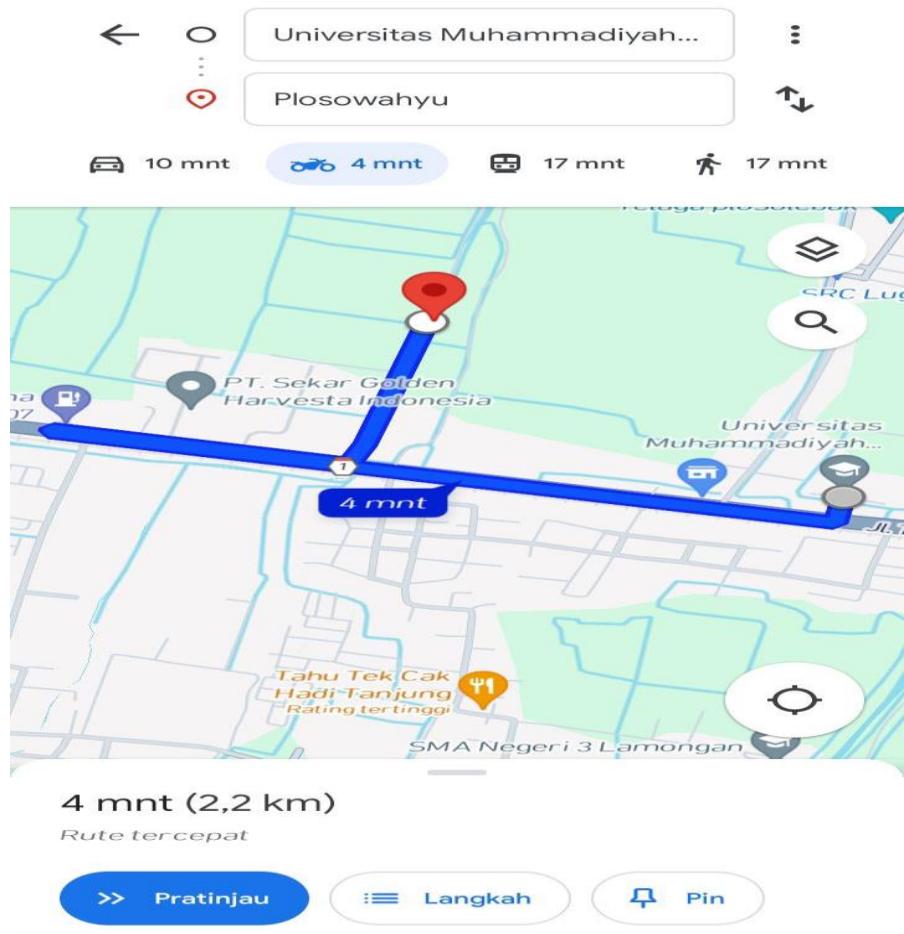
(Imroatus Salsabilah)

LAMPIRAN 2 GAMBAR METODE PELAKSANAAN

Tahapan dalam pemecahan masalah peningkatan usaha online masyarakat sekitar Universitas Muhammadiyah Lamongan sebagai berikut:



LAMPIRAN 3 PETA LOKASI



LAMPIRAN 4 JUSTIFIKASI ANGGARAN

1. Honoarium				
Honor	Honor Per Jam (Rp)	Waktu (Jam/Minggu)	Minggu	Honor Pertahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Pelaksana 1				250.000
Pelaksana 2				150.000
Pelaksana 3				150.000
Pelaksana 4				150.000
Sub Total (Rp)				700.000
2. Pembelian Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pembelian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Harga Peralatan Penunjang (Rp)
				Tahun Sekarang
Bahan Habis Pakai 1	Makan	4x2	40.000	320.000
Bahan Habis Pakai 2	Snack	12	25.000	300.000
Bahan Habis Pakai 3	ATK		200.000	200.000
Bahan Habis Pakai 4	Banner	1	80.000	80.000
Sub Total (Rp)				900.000,-
3. Perjalanan				
Honor	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pertahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Perjalanan 1		4	50.000	200.000
Perjalanan 2		4	50.000	200.000
Sub Total (Rp)				400.000
4. Upload Jurnal				
Honor	Justifikasi Sewa (Rp)	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pertahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Upload				350.000
Sewa 2				
Sewa 3				
Sub Total (Rp)				350.000
TOTAL ANGGARAN YANG DIGUNAKAN SETIAP TAHUN (Rp)				2.350.000
TOTAL ANGGARAN YANG DIGUNAKAN SELURUHNYA (Rp)				2.350.000

LAMPIRAN 5 DAFTAR HADIR PESERTA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI LITBANG PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH LAMONGAN
SK MENTERI RISTEK DIKTI RI No : 880/KPT/1/2018
Fakultas Ilmu Kesehatan - Fakultas Ekonomi & Bisnis - Fakultas Sains, Teknologi & Pendidikan
Website : www.umla.ac.id, Email : sekretariat@umla.ac.id, Telp: (0322) 322356
Jl. Raya Pflalangan - Plosowahyu Km 02 Lamongan, Kode Pos : 62218



DAFTAR HADIR PESERTA PENGABMAS

LAMPIRAN 6 DOKUMENTASI

