

**LAPORAN HASIL  
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT**



**JUDUL PKM:**

**PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM RANGKA MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA**

**TIM PENGUSUL**

**Ketua : NOER RAFIKAH ZULYANTI,S.SOS., MA**

**NIDN : 0716097801**

**Anggota : DEVI FEBRIANTI, SE, M.S.A**

**NIDN : 0709029203**

**Anggota : AFIFAH EKA OKTAVIANI**

**NIDN : 1901020009**

**Anggota : AMALIA VALENTINA AZHAR**

**NIDN : 1901020005**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH LAMONGAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN  
PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Judul : Penyuluhan kewirausahaan dalam rangka membangun jiwa wirausaha bagi siswa SMK di lamongan

Nama Mitra Program : Siswa SMK Muhammadiyah 1 Lamongan

**Ketua Tim PKM** :  
Nama Lengkap : Noer Rafikah Zulyanti,S.Sos., Ma  
NIDN : 0716097801  
Jabatan/Golongan : Asisten Ahli  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen  
Bidang keahlian : Manajemen  
Email : rafikahalie@gmail.com

**Anggota TIM** :  
Nama Anggota/Prodi : Devi Febrianti, Se, M.S.A / Akuntansi  
Nama Anggota/Prodi : Afifah Eka Oktavianti / Akuntansi  
Nama Anggota/Prodi : Amalia Valentina Azhar / Akuntansi

**Lokasi Kegiatan/Mitra** :  
Wilayah (Desa/Kecamatan) : Jl. Veteran – Lamongan  
Kabupaten/Kota : Lamongan  
Provinsi : Jawa Timur  
Jarak PT ke Lokasi Mitra : 4,8 KM  
(km)

**Biaya Total** :  
1. Internal UM Lamongan :  
2. Sumber Lain : Rp. 2.950.000

Lamongan, 10 Mei 2020

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis




Hendrix Irawan, SE., MM

Ketua Peneliti

  
Noer Rafikah Zulyanti,S.Sos., Ma

Ketua LPPM UMLA



Abdul Rokhman, S.Kep., Ns., M.Kep  
NIDN. 0720108801

## **IDENTITAS DAN URAIAN UMUM**

1. Judul Program Kemitraan Masyarakat: Penyuluhan kewirausahaan dalam rangka membangun jiwa wirausaha bagi siswa SMK Muhammadiyah 1 LAMONGAN

2. Tim Pelaksana

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1.	Noer Rafikah Zulyanti,S.Sos., Ma	Ketua	Manajemen	UMLA	2
2.	Devi Febrianti, Se, M.S.A	Anggota 1	Akuntansi	UMLA	1
3.	Afifah Eka Oktavianti	Anggota 2	Akuntansi	UMLA	1
4.	Amalia Valentina Azhar	Anggota 3	Akuntansi	UMLA	1

3. Objek (khalayak sasaran) Program Kemitraan Masyarakat: Siswa SMK MUHAMMADIYAH 1 LAMONGAN

4. Masa Pelaksanaan

Mulai : Bulan: Maret Tahun: 2020

Berakhir : Bulan: Mei Tahun: 2020

5. Usulan Biaya UM :-

6. Lokasi Program Kemitraan Masyarakat : Lamongan.

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya): SMK Muhammadiyah 1 Lamongan sebagai patner/mitra Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMLA

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Kewirausahaan tidak akan terlepas dari kualitas sumber daya manusia (SDM) yang handal, kreatif, inovatif dan tidak bergantung pada orang lain. Sumber daya manusia yang berkualitas harus memiliki keunggulan sikap, pengetahuan, dan keterampilan secara kompetitif dan tidak mudah menyerah. Sumber daya manusia merupakan asset yang sangat vital baik dalam organisasi, kelompok, ataupun perusahaan, karena keberadaannya tidak dapat digantikan oleh sumber daya lainnya. Permasalahannya, bagaimana cara mendapatkan atau memunculkan sumber daya manusia yang profesional dan bisa melepaskan dirinya dari tantangan hidup seperti sekarang. Peluang kerja formal sulit diperoleh, pemutusan hubungan kerja terjadi di beberapa perusahaan, sehingga persaingan semakin ketat untuk mencari alternatif pekerjaan mandiri. Solusi yang ditawarkan yaitu memberikan sosialisasi/ penyuluhan kepada siswa SMK untuk menumbuhkan jiwa wirausaha.

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

Meningkatnya pemahaman para siswa mengenai pentingnya memiliki pengetahuan dan pemahaman kewirausahaan bisnis.

10. Rencana aluaran berupa jasa,sistem,produk/barang, paten,atau luaran lainnya yang ditargetkan

Laporan Akhir dan Publikasi jurnal pengabmas

## DAFTAR ISI

Halaman sampul.....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Identitas dan Uraian Umum.....	iii
Daftar Isi .....	v
Prakata.....	vi
Ringkasan.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB 2 TARGET DAN LUARAN .....	3
BAB 3 METODE PELAKSANAAN .....	4
BAB 4 KELAYAKAN PROGRAM .....	5
BAB 5 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....	6
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN .....	7
DAFTAR PUSTAKA .....	8
LAMPIRAN 1 IDENTITAS KETUA DAN ANGGOTA.....	9
LAMPIRAN 2. PETA LOKASI.....	14
LAMPIRAN 3 JUSTIFIKASI ANGGARAN .....	15
LAMPIRAN 4 DOKUMENTASI .....	16

## 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 Penyuluhan kewirausahaan dalam rangka membangun jiwa wirausaha bagi siswa SMK Muhammadiyah 1 LAMONGAN. Kegiatan PKM tersebut dapat terlaksana berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenankanlah 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, 10 Mei 2020

Tim Program Kemitraan Masyarakat

Ketua



Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos., Ma

NIDN. 0716097801

## RINGKASAN

Pemahaman yang tidak komprehensif mengenai hakikat kewirausahaan. Banyak di kalangan pengajar yang mengartikan bahwa kewirausahaan itu identik dengan memiliki usaha dan berdagang. Zimmerer et al (2008) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan hasil proses yang disiplin dan sistematis dari aplikasi kreatifitas dan inovasi terhadap kebutuhan dan peluang di pasar. Seseorang yang memiliki usaha tidak langsung diartikan telah berwirausaha dan disebut wirausaha jika tidak ada kreativitas dan inovasi pada produk yang ditawarkan. Usaha yang menguntungkan tidak berarti telah *entrepreneurial* jika tidak ada pertumbuhan usaha (*growth*). Kategori ini disebut pemilik usaha atau *small business owner*, bukan wirausaha. Salah penafsiran ini berujung pada pembelajaran yang mendorong orang untuk sekadar berjualan. Berjualan hanya bagian kecil dari sebuah proses kewirausahaan.

Sejumlah sekolah masih belum memiliki pemahaman mengenai model pembelajaran kewirausahaan yang diterapkan, materi yang diajarkan dan sasaran yang ingin dicapai. Jika hendak mengajarkan kepada para siswa untuk membuka usaha, tentu tidak tepat. Yang lebih penting untuk ditanamkan kepada para siswa adalah bagaimana merancang bisnis yang *entrepreneurial* dengan pendekatan yang lebih konseptual. Maka ditawarkan kepada siswa untuk diberikan penjelasan secara singkat namun sistematis mengenai bagaimana merancang model bisnis.

Pelaksanaan acara dilakukan secara *online* dengan menggunakan aplikasi Zoom. Setelah pemaparan materi selama 30 menit dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab dengan peserta yang terdiri atas guru dan murid.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Analisis Situasi

Sungguh menarik bahwa kewirausahaan menjadi bagian dari kurikulum yang diajarkan kepada siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Selama ini topik tentang kewirausahaan telah menjadi bagian dari mata pelajaran ekonomi. Sejumlah sekolah telah memasukkan kewirausahaan sebagai kegiatan ekstrakurikuler dan bagian dari muatan lokal. Pengajaran kewirausahaan diajarkan secara terbatas sehingga menghadirkan pemahaman sempit. Kini, kewirausahaan mendapatkan porsi lebih dan wajib. Sebelumnya sejumlah perguruan tinggi telah menempatkan kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib dan menjadikannya sebagai “jiwa” dalam proses pembelajaran di kampus. Berkaca pada pengalaman praktik pembelajaran kewirausahaan di sejumlah kampus, banyak hal yang sebaiknya diperhatikan sebelum pelajaran ini diajarkan kepada siswa SMK. Meski kesadaran (*awareness*) akan pentingnya kewirausahaan telah berhasil dibangun di kalangan mahasiswa, sasaran yang ingin dicapai belum sepenuhnya tercapai. Tak sedikit juga yang belum secara jelas dinyatakan apa sebenarnya yang ingin disasar dari pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi.

Pemahaman yang tidak komprehensif mengenai hakikat kewirausahaan. Banyak di kalangan pengajar yang mengartikan bahwa kewirausahaan itu identik dengan memiliki usaha dan berdagang. Zimmerer et al (2008) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan hasil proses yang disiplin dan sistematis dari aplikasi kreatifitas dan inovasi terhadap kebutuhan dan peluang di pasar. Seseorang yang memiliki usaha tidak langsung diartikan telah berwirausaha dan disebut wirausaha jika tidak ada kreativitas dan inovasi pada produk yang ditawarkan. Usaha yang menguntungkan tidak berarti telah entrepreneurial jika tidak ada pertumbuhan usaha (*growth*). Kategori ini disebut pemilik usaha atau *small business owner*, bukan wirausaha. Salah penafsiran ini berujung pada pembelajaran yang mendorong orang untuk sekadar berjualan. Berjualan hanya bagian kecil dari sebuah proses kewirausahaan.

Proses pembelajaran yang hanya melibatkan satu bidang keilmuan. Hakikat kewirausahaan yang merupakan sebuah proses kreatif dan inovatif untuk menanggapi kebutuhan dan peluang di pasar, mestinya melibatkan berbagai pihak dari berbagai latar belakang keilmuan sehingga dapat diperoleh nilai tambah. Misalnya proses pembelajaran yang hanya melibatkan mahasiswa Fakultas Ekonomi & Bisnis, akan kesulitan menciptakan sebuah produk kreatif dan



inovatif sebagai bagian dari model bisnis yang 2 akan diimplementasikan. Lain halnya jika melibatkan mahasiswa dari berbagai program studi, akan memberikan sinergi yang luar biasa. Saat ini belum terbangun iklim akademik yang mendorong mahasiswa menjadi pribadi yang kreatif dan inovatif.

Tuntutan kewirausahaan yang sesungguhnya adalah terbentuknya karakter kreatif dan inovatif dari calon wirausaha, di samping keberanian dalam mengambil risiko dan proaktif. Karakter kreatif dan inovatif tidak serta merta langsung terbentuk hanya dengan mengikuti kuliah kewirausahaan dengan waktu yang amat terbatas. Lingkungan kampus yang kondusif yang memberikan ruang gerak bagi mahasiswa untuk berkreasi dan berinovasilah yang lebih dibutuhkan untuk pencapaian itu.

## **1.2 Permasalahan**

Sebagaimana telah diuraikan, sejumlah sekolah masih belum memiliki pemahaman mengenai model pembelajaran kewirausahaan yang diterapkan, materi yang diajarkan dan sasaran yang ingin dicapai siswa SMK di Lamongan sekolah yang juga telah mengajarkan kewirausahaan kepada para siswa, namun materi yang diajarkan masih terbatas pada pengenalan kewirausahaan. Jika hendak mengajarkan kepada para siswa untuk membuka usaha, tentu tidak tepat. Yang lebih penting untuk ditanamkan kepada para siswa adalah bagaimana merancang bisnis yang entrepreneurial dengan pendekatan yang lebih konseptual.

Sebagaimana diuraikan oleh DeNoble dan Zoller (2017) pengajaran mengenai model bisnis lebih sesuai bagi siswa yang hendak merintis usaha daripada rencana bisnis (business plan), seperti kebanyakan dilakukan institusi pendidikan selama ini. Penyusunan rencana bisnis lebih sesuai untuk bisnis yang telah berjalan, tapi tidak sesuai untuk bisnis yang masih berproses “menemukan” model bisnis yang tepat.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

#### **2.1 Target**

Pemahaman yang tidak komprehensif mengenai hakikat kewirausahaan. Banyak di kalangan pengajar yang mengartikan bahwa kewirausahaan itu identik dengan memiliki usaha dan berdagang. Zimmerer et al (2008) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan hasil proses yang disiplin dan sistematis dari aplikasi kreatifitas dan inovasi terhadap kebutuhan dan peluang di pasar. Seseorang yang memiliki usaha tidak langsung diartikan telah berwirausaha dan disebut wirausaha jika tidak ada kreativitas dan inovasi pada produk yang ditawarkan. Berdasarkan hal tersebut, target yang ingin dicapai dalam PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan penyuluhan tentang pentingnya memahami kewirausahaan.
2. Memberikan sosialisasi tentang pentingnya memiliki jiwa wirausaha dalam mengembangkan usaha
3. Memberikan pemahaman kepada para siswa di dalam hakikat kewirausahaan

#### **2.2 Luaran**

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

1. Meningkatnya pemahaman proses kewirausahaan berawal dari identifikasi problem yang dihadapi oleh calon pelanggan.
2. Meningkatnya pemahaman secara umum mengenai proses kewirausahaan dengan merancang model bisnis
3. Meningkatnya pemahaman mengenai bagaimana merancang model bisnis sebagai langkah awal untuk memulai usaha, yang berbasis pada identifikasi peluang dari masalah yang ada di masyarakat.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan kepada Siswa di SMK Muhammadiyah 1 Lamongan. Dimana peserta yang diharapkan ikut berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut lebih kurang sebanyak 70 orang. Dalam rangka mencapai tujuan yang tercantum di atas, maka pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode yang sistematis, pelaksanaan acara dilakukan secara *online* dengan menggunakan aplikasi Zoom. Setelah pemaparan materi selama 30 menit dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab dengan peserta yang terdiri atas guru dan murid.

pelaksanaan penyuluhan kewirausahaan yang dilakukan pada:

Tanggal : 13 April 2020

Waktu : 09.00-12.00

Tempat : Zoom

Narasumber : TIM

## **BAB IV**

### **KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI**

Program pengabdian masyarakat ini berkerja sama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Lamongan untuk melakukan penyuluhan Kewirausahaan dalam rangka membangun jiwa wirausaha. Para siswa akan diberikan pemahaman terkait pentingnya memahami kewirausahaan.

Sosialisasi yang berkelanjutan perlu dilakukan untuk memastikan bahwa para siswa SMK Muhammadiyah 1 Lamongan telah memahami bagaimana kewirausahaan itu dan bagaimana cara dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang tentunya akan sangat membantu di masa yang akan datang.

## BAB V

### HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

#### 5.1 Hasil

Materi yang dibawakan meliputi pengenalan mengenai pengertian bisnis dan kewirausahaan. Secara khusus dijelaskan mengenai model bisnis yang merupakan rasionalisasi bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menyampaikan dan menangkap nilai dari produk yang dihasilkan (Osterwalder & Pigneur, 2013). Pendekatan yang digunakan adalah menggunakan lean canvas (Ries, 2011 & Maurya, 2012) yang meliputi sembilan bagian yang terdiri atas: *problem, customer segment, solution, value proposition, channel, revenue streams, cost structure, key metrics dan unfair advantage*. Secara khusus pada bagian value proposition, dirancang dengan menggunakan *value proposition canvas* (Osterwalder & Pigneur, 2014), yang meliputi dua bagian penting yaitu value map dan customer profile. Value map meliputi: *product & service, gain creators dan pain reliever*. Sementara customer profile meliputi: *customer's job, customer's pain dan customer's gain*.

Pada kegiatan ini juga disampaikan perlunya pembentukan tim pendiri karena lebih efektif mendirikan usaha dengan membentuk tim daripada seorang diri karena sejumlah keuntungan seperti tidak bergantung pada satu orang sehingga menjamin keberlanjutan usaha dan keahlian bisa dibagi di antara anggota tim sehingga aktivitas dapat berjalan efektif dan efisien (Allen, 2012). Kepada pada guru dan siswa, ditekankan bahwa proses kewirausahaan berawal dari identifikasi problem yang dihadapi oleh calon pelanggan. Tugas wirausaha adalah mengidentifikasi problem tersebut dan mencari solusi, yang kemudian diwujudkan dalam produk atau jasa (*value proposition*). Proses yang dilalui merupakan upaya untuk memperoleh *problem-solution fit*, kesesuaian antara problem pelanggan dengan solusi yang ditawarkan wirausaha. Wirausaha memastikan *problem-solution fit* sebelum mengembangkan menjadi solution demo dan minimum viable product (MVP). Solution demo merupakan contoh nyata tentang solusi yang ditawarkan, sementara MVP adalah contoh produk atau jasa yang hendak ditawarkan namun dalam rupa yang minimal tetapi tetap dapat berfungsi untuk memberikan solusi kepada pelanggan. Langkah selanjutnya setelah diperoleh MVP adalah memastikan product-market fit, kesesuaian produk yang sedang dikembangkan dengan pasar, yang dalam hal ini adalah pelanggan.

Wirausaha mulai menawarkan produk dengan memberikan sampel produk, membuka pemesanan dan melakukan pengiriman produk. Pada saat bersamaan juga wirausaha telah memperhitungkan *channel, revenue streams dan cost structure*. Jika berjalan sesuai harapan,

tentu bisnis mulai bisa dijalankan dengan menggunakan model bisnis yang telah dirancang. Ketika model bisnis telah dirancang dan dapat dijalankan, pada tahap selanjutnya jika wirausaha hendak melakukan ekspansi bisnis dan memerlukan tambahan modal, maka perlu dicapai business model fit, yaitu kesesuaian model bisnis. Model bisnis menguntungkan dan dapat dikembangkan menjadi bisnis yang tumbuh serta berkelanjutan. Acara diakhiri dengan diskusi dan tanya jawab dengan para siswa dan guru.

Serangkaian pertanyaan diajukan seperti bisnis apa yang tetap bisa bertahan saat pandemi dan bagaimana strategi menghadapinya. Pertanyaan ini dijawab lugas terkait dengan topik webinar yaitu perlunya adaptasi model bisnis bagi usaha yang ingin bertahan di saat sekarang, karena berubahnya perilaku konsumen ketika memesan, membeli dan mengkonsumsi produk.

## **5.2 Luaran Yang Dicapai**

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

1. Meningkatnya pemahaman mengenai bagaimana merancang model bisnis sebagai langkah awal untuk memulai usaha, yang berbasis pada identifikasi peluang dari masalah yang ada di masyarakat.
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**

Setelah acara penyuluhan mengenai bagaimana merancang model bisnis sebagai bagian dari pelajaran kewirausahaan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Para siswa dan guru memberikan perhatian yang sangat besar terhadap materi kewirausahaan khususnya mengenai bagaimana merancang model bisnis sebagai langkah awal untuk memulai usaha, dan bagaimana para siswa dapat menumbuhkan jiwa wirausaha dalam diri mereka.
2. Para siswa dan guru memahami secara umum mengenai proses kewirausahaan dengan merancang model bisnis, hal ini tercermin dari serangkaian pertanyaan yang diajukan.

#### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan masukan pemikiran yang digunakan sebagai usaha untuk menambah ilmu pengetahuan, khususnya dalam pengelolaan keuangan desa dan lembaga , sehingga saran yang diberikan sebagai berikut:

##### **1. Teoritis**

PKM ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan gambaran mengenai kewirausahaan kepada para siswa yang akan dijadikan bekal untuk lebih mendalami dan menumbuhkan jiwa wirausaha dalam diri para siswa.

##### **2. Praktis**

###### **Bagi siswa dan guru**

Hasil pengabdian masyarakat ini dapat dijadikan pengetahuan baru bagi para guru dan siswa untuk bisa menerapkan jiwa wirausaha di lingkungan sekolah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Allen, K.R (2012). *New Venture Creation*, 6th Edition, International Edition, South Western: Cengage-Learning.
- DeNoble, A.F. & Zoller, T.D. (2017). Is The Business Plan Really Dead and Should It Be?: A Case for The Lean Start-up Approach, The Great Debates in Entrepreneurship, *Advances in The Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, Volume 27, 21-34, Emerald Publishing Limited.
- Maurya, Ash (2012). *Running Lean, Iterate from Plan A to a Plan That Works*, Second Edition, California: O'Reilly Media.
- Osterwalder, A & Pigneur, Y (2010). *Business Model Generation*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A (2014). *Value Proposition Design*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Ries, E (2011). *The Lean Startup, How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*, New York: Crown Publishing Group.
- Zimmerer, T.W, Scarborough, & Wilson (2008). *Essentials on Entrepreneurship and Small Business Management*, 5th edition, New Jersey: Pearson/Prentice Hall.



## 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	Asisten Ahli
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= 0 orang

### 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 Masuk-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 ketidak-sesuaian 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, 10 Mei 2020

Ketua



**Noer Rafikah Zulyanti, S.Sos., MA**  
NIDN. 0716097801

### A. Identitas Diri Anggota 1

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Devi Febrianti, S.E., MSA
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Tenaga Pendidik
4	NIP/NIK	19920209 202001 131
5	NIDN	0709029203
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Pasuruan, 09 Februari 1992
7	E-mail	Devifebrianti92@gmail.com
8	Nomor Telepon HP	085649659570
9	Alamat Kantor	JL. Raya Plalangan Plosowahyu KM 2
10	Nomor Telepon/Fax	(0322)322356
11	Lulusan yang telah dihasilkan	S-1= 0 orang

### B. Riwayat Pendidikan Perguruan Tinggi

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Malang	Universitas Brawijaya
Bidang Ilmu	Akuntansi	Magister Akuntansi
Tahun Masuk-Lulus	2010-2014	2015-2018

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.

Pasuruan, 10 Mei 2020

Anggota Pengusul



(Devi Febrianti., SE., MSA)

### A. Identitas Diri Anggota 2

1	Nama Lengkap	Afifah Eka Oktavianti
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	NIM	1901020009
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 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, 10 Mei 2020

Anggota Pengusul



(Afifah Eka Oktavianti)

### A. Identitas Diri Anggota 3

1	Nama Lengkap	Amalia Valentina Azhar
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	NIM	1901020005
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 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.

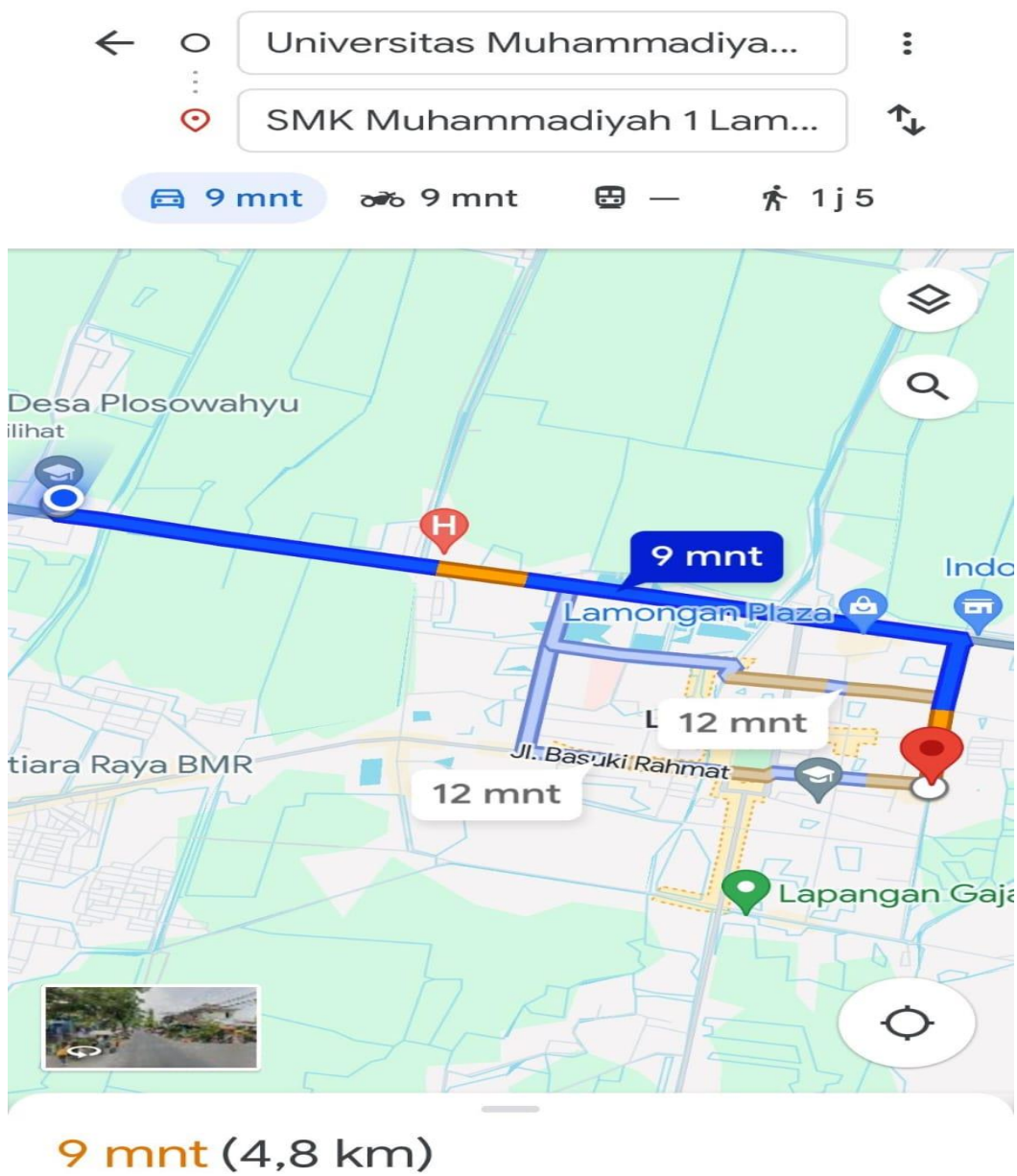
Lamongan, 10 Mei 2020

Anggota Pengusul



(Amalia Valentina Azhar)

## LAMPIRAN 2 PETA LOKASI



#### LAMPIRAN 4 JUSTIFIKASI ANGGARAN

1. Honoarium				
Honor	Honor Per Jam (Rp)	Waktu (Jam/Minggu)	Minggu	Honor Tahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Pelaksana 1				150.000
Pelaksana 2				150.000
Pelaksana 3				150.000
Pelaksana 4				150.000
<b>Sub Total (Rp)</b>				<b>600.000</b>
2. Pembelian Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pembelian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Harga Peralatan Penunjang (Rp)
				Tahun Sekarang
Bahan Habis Pakai 1 (Survei)	Makan	4	30.000	120.000
Bahan Habis Pakai 2 (pelaksanaan)	Makan	4	30.000	120.000
Bahan Habis Pakai 1 (pelaksanaan)	Snack	4	15.000	60.000
ZOOM				700.000
CANVA				150.000
<b>Sub Total (Rp)</b>				<b>1.150.000,-</b>
3. Perjalanan				
Honor	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya Tahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Perjalanan 1 (survey)				250.000
Perjalanan 2 (pelaksanaan)				250.000
<b>Sub Total (Rp)</b>				<b>500.000</b>
4. Upload Jurnal				
Honor	Justifikasi Sewa (Rp)	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya Tahun (Rp)
				Tahun Sekarang
Upload				
Sewa 2				
<b>Sub Total (Rp)</b>				<b>700.000</b>
<b>TOTAL ANGGARAN YANG DIGUNAKAN SETIAP TAHUN (Rp)</b>				<b>2.950.000</b>
<b>TOTAL ANGGARAN YANG DIGUNAKAN SELURUHNYA (Rp)</b>				<b>2.950.000</b>

## Lampiran 5 Dokumentasi

