

LAPORAN AKHIR KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

**PEMBINAAN PENGUSAHA UMKM DESA KASIYAN TIMUR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Bentuk Kegiatan: Pendidikan Pada Masyarakat

Oleh:

Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si.

NIP. 195910131988021001

Drs. Agus Priyono, M.M.

NIP. 196010161987021001

Alif Mirzania, S.E., MBA

NIP. 199206172019032021



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN
TEKNOLOGI

UNIVERSITAS JEMBER

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT

Dilaksanakan atas dasar Surat Tugas Ketua LP2M Universitas
Jember

Nomor: 5730/UN25.3.2/PM/2021

(Sumber Dana Mandiri)

**PROPOSAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS JEMBER
(KELOMPOK)**

1. Judul	Pembinaan Pengusaha UMKM Desa Kasiyan Timur dalam Meningkatkan Volume Penjualan
2. Bidang Program	Pendidikan Pada Masyarakat
3. Khalayak Sasaran	Pengusaha UMKM Di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Kabupaten Jember
4. Ketua Pelaksana a. Nama b. Pangkat/Golongan/NIP c. Fakultas/Jurusan d. Sedang melakukan: d.1 Pengabdian Pada Masyarakat d.2 Program S-2/S-3	Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si. NIP. 195910131988021001 Ekonomi/Manajemen Tidak
5. Anggota Pelaksana	2 (Dua) orang
6. Jangka Waktu a. Mulai b. Selesai	6 Desember 2021 4 Maret 2022
7. Biaya Yang Diperlukan	Rp 1.575.000,- (Satu Juta Lima Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah)
8. Sumber Dana	Mandiri

Jember, 1 Desember 2021

Ketua Pelaksana

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Jember



Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si., CRA
NIP. 196610201990022001

Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si.
NIP. 195910131988021001

Menyetujui

Ketua EP2M Universitas Jember



Prof. Dr. Yuli Witono, S.TP., M.P.
NIP. 196912121998021001

RINGKASAN

Dewasa ini peranan usaha mikro, kecil dan menengah tampak semakin signifikan dan memiliki kontribusi nyata, utamanya di era pandemi COVID 19. UMKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi peningkatan perekonomian nasional paska pandemi. Hal ini dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan saat terjadinya krisis ekonomi. Kontribusi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terhadap perekonomian memang nampak jelas dan sudah banyak bukti nyatanya, namun disisi lain pelaku UMKM ini juga masih banyak menghadapi masalah. Salah satu masalah yang nampak terkait meningkatkan kapasitas penjualannya. Peningkatan kapasitas atau volume penjualan nantinya bermanfaat untuk melebarkan skala pemasaran dari produk yang dihasilkan UMKM. Selain itu, peningkatan volume penjualan juga dapat memberikan sumbangsih bagi peningkatan level UMKM atau UMKM naik kelas.

Berdasarkan informasi yang didapatkan melalui wawancara dengan pemerintah Desa Kasiyan Timur, diperoleh fakta bahwa jumlah volume penjualan produk UMKM Budidaya ikan Lele yang ada di Desa Kasiyan Timur perlu ditingkatkan agar mampu memanfaatkan peluang pasar. Hal tersebut terjadi karena informasi yang minim yang dimiliki oleh pelaku UMKM untuk memasarkan produknya, bukan hanya di daerah Kabupaten Jember saja namun juga di luar Jember. Permasalahan ini dapat diatasi dengan memberikan pengetahuan tentang pentingnya penguasaan dan pengetahuan tentang pemanfaatan peluang usaha untuk meningkatkan kapasitas volume kepada pelaku UMKM khususnya yang ada di Desa Kasiyan Timur.

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat adalah untuk memberikan pemahaman bagaimana cara meningkatkan skala usaha melalui peningkatan volume penjualan agar menjadi UMKM yang bisa naik kelas. Selain itu kegiatan pengabdian ini juga bertujuan Memberikan sosialisasi cara mengembangkan skala bisnis sehingga mampu meningkatkan dan mengembangkan jumlah volume produk yang dihasilkan oleh UMKM. Metode yang digunakan adalah Pendidikan dan penyuluhan kepada pelaku UMKM budidaya lele Desa Kasiyan Timur.

Dalam kegiatan pengabdian ini berjalan secara lancar. Kegiatan penyuluhan dan pendidikan dilakukan secara langsung melalui ceramah singkat dan diskusi kepada pelaku UMKM Budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur. Terdapat pula dukungan dari pihak pemerintah Desa Kasiyan Timur sebagai penggerak UMKM, sehingga kegiatan ini berhasil dilaksanakan tanpa kendala yang berarti.

Kata kunci: Volume penjualan, UMKM, Kinerja Usaha



TIM PELAKSANA

1. Ketua

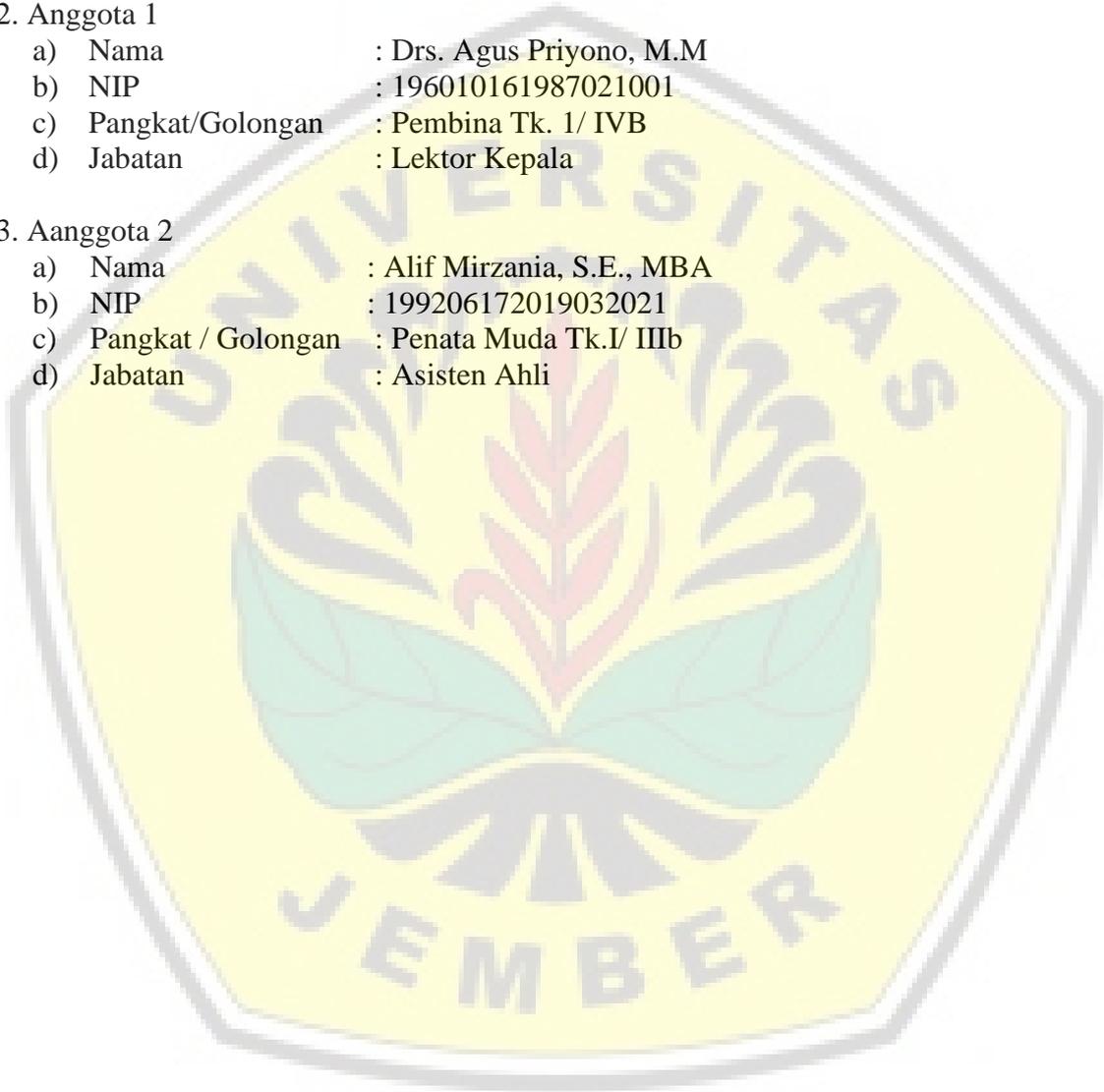
- a) Nama : Dr. Imam Suroso, M.Si
- b) NIP : 195910131988021001
- c) Pangkat/Golongan : Pembina Utama/ IVC
- d) Jabatan : Lektor Kepala

2. Anggota 1

- a) Nama : Drs. Agus Priyono, M.M
- b) NIP : 196010161987021001
- c) Pangkat/Golongan : Pembina Tk. 1/ IVB
- d) Jabatan : Lektor Kepala

3. Anggota 2

- a) Nama : Alif Mirzania, S.E., MBA
- b) NIP : 199206172019032021
- c) Pangkat / Golongan : Penata Muda Tk.I/ IIIb
- d) Jabatan : Asisten Ahli



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kami haturkan kehadiran Allah SWT karena akhirnya kami dapat menyelesaikan proposal pengabdian kepada masyarakat dengan judul : **“Pembinaan Pengusaha UMKM Desa Kasiyan Timur dalam Meningkatkan Volume Penjualan”** sebagai salah satu bentuk kegiatan di dalam melaksanakan Tri Darma Perguruan Tinggi.

Latar belakang pemilihan judul pengabdian kepada masyarakat tersebut adalah untuk menentukan strategi yang tepat bagi pelaku UMKM di Desa Kasiyan Timur guna meningkatkan volume penjualan di masa pandemi covid-19. Sehingga perlu dilaksanakan kegiatan Pengabdian masyarakat untk menambah wawasan yang diperlukan tersebut.

Ucapan kami tujukan kepada pihak-pihak yang telah membantu kelancaran pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu :

1. Rektor Universitas Jember,
2. Ketua Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Jember,
3. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember,
4. Pemerintah Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Kabupaten Jember
5. Pelaku UMKM Desa Kasiyan Timur
6. Semua pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan ini.

Semoga kegiatan ini dapat berguna bagi semua pihak yang terkait, khususnya bagi pelaku UMKM yang ada di Desa Kasiyan Timur. Tim Pelaksana menyadari masih terdapat ketidaksempurnaan dalam penyusunan laporan kegiatan ini. Oleh sebab itu tim pelaksana mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi perbaikan di masa depan.

Jember, 20 Januari 2021

Tim Pelaksana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
LEMBAR PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
TIM PELAKSANA	iv
PRAKATA	v
DAFTAR ISI	vi
BAB I. PENDAHULUAN	4
A. Analisis Situasi.....	4
B. Rumusan Masalah.....	4
BAB II. TUJUAN DAN MANFAAT.....	6
A. Tujuan	6
B. Manfaat.....	6
BAB III. METODE PELAKSANAAN.....	7
A. Permasalahan Prioritas	7
B. Metode Penyelesaian Masalah	7
C. Uraian Prosedur Kerja, Rencana Kegiatan, Partisipasi Anggota dan Jadwal Kegiatan	8
BAB IV HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN.....	9
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	11
DAFTAR PUSTAKA	13
LAMPIRAN	15

BAB I PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Dewasa ini peranan usaha mikro, kecil dan menengah tampak semakin signifikan dan memiliki kontribusi nyata, utamanya di era pandemi COVID 19. UMKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi peningkatan perekonomian nasional paska pandemi. Hal ini dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan saat terjadinya krisis ekonomi. Kontribusi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terhadap perekonomian memang nampak jelas dan sudah banyak bukti nyatanya, namun disisi lain pelaku UMKM ini juga masih banyak menghadapi masalah. Salah satu masalah yang nampak terkait meningkatkan kapasitas penjualannya. Peningkatan kapasitas atau volume penjualan nantinya bermanfaat untuk melebarkan skala pemasaran dari produk yang dihasilkan UMKM. Selain itu, peningkatan volume penjualan juga dapat memberikan sumbangsih bagi peningkatan level UMKM atau UMKM naik kelas.

Keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM terkait bagaimana cara dalam meningkatkan volume penjualan menyebabkan para pelaku tidak mampu memaksimalkan peluang dengan baik. Menurut Basu (2002) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Tujuan yang diharapkan dari penjualan, yaitu mencapai target volume penjualan; mendapat laba tertentu; dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan antara lain: 1) kondisi dan kemampuan penjual; 2) kondisi pasar; 3) modal; 4) kondisi organisasi perusahaan; dan 5) faktor-faktor lainnya (Basu, 2002).

Volume penjualan diartikan sebagai barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik (Kotler & Keler, 2009). Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai

perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

Berdasarkan informasi yang didapatkan melalui wawancara dengan pemerintah Desa Kasiyan Timur, diperoleh fakta bahwa jumlah volume penjualan produk UMKM yang ada di Desa Kasiyan Timur perlu ditingkatkan agar mampu memanfaatkan peluang pasar. Hal tersebut terjadi karena informasi yang minim yang dimiliki oleh pelaku UMKM untuk memasarkan produknya, bukan hanya di daerah Kabupaten Jember saja namun juga di luar Jember. Permasalahan ini dapat diatasi dengan memberikan pengetahuan tentang pentingnya penguasaan dan pengetahuan tentang pemanfaatan peluang usaha untuk meningkatkan kapasitas volume kepada pelaku UMKM khususnya yang ada di Desa Kasiyan Timur.

B. Rumusan Masalah

Dampak dari terjadinya pandemic Covid-19 sangat terasa pada sektor UMKM khususnya bagi peternak ikan lele yang ada di Desa Kasiyan Timur. Menurunnya volume penjualan yang hamper 50% dan adanya pasokan barang yang melimpah dari daerah lain, membuat pelaku UMKM peternak lele Desa Kasiyan harus merumuskan startegi baru agar usahanya tetap mampu bersaing dan menciptakan peluang baru guna meningkatkan volume penjualan produknya.

Hasil survei pendahuluan yang kami lakukan dapat dinyatakan bahwa permasalahan yang muncul antara lain:

- a. Belum adanya strategi khusus yang divormulasikan untuk meningkatkan volume penjualan produk ikan lele di masa pandemi.
- b. Belum ditemukan jalur pemasaran yang sesuai untuk memperkenalkan produk turunan dari budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur

BAB II TUJUAN DAN MANFAAT

A. Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dalam pengabdian pada masyarakat ini adalah:

1. Memberikan pemahaman bagaimana cara meningkatkan skala usaha melalui peningkatan volume penjualan agar menjadi UMKM yang bisa naik kelas.
2. Memberikan sosialisasi cara mengembangkan skala bisnis sehingga mampu meningkatkan dan mengembangkan jumlah volume produk yang dihasilkan oleh UMKM

B. Manfaat

Manfaat dari kegiatan pengabdian kepada pelaku UMKM Budidaya Ikan Lele Desa Kasiyan Timur adalah:

1. Bagi pelaku UMKM
 - a. Memiliki wawasan dan pengetahuan tentang strategi untuk meningkatkan volume penjualan produk ikan lele.
 - b. Mengetahui dan memahami cara untuk meningkatkan skala usaha agar bisa menjadi UMKM yang naik kelas.
2. Bagi Universitas Jember
Meningkatkan perluasan ilmu pengetahuan tentang strategi untuk meningkatkan volume penjualan dari UMKM di masa pandemi.
3. Bagi Penulis
 - a. Melaksanakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat
 - b. Memperluas jaringan dan wawasan di lapangan untuk mengetahui permasalahan di masyarakat sekitar Perguruan Tinggi.

BAB III. METODE PELAKSANAAN

A. Permasalahan Prioritas

Adanya pandemi covid-19 sejak awal 2020 memberikan dampak yang cukup signifikan pada kondisi bisnis UMKM budidaya ikan lele di Desa Kasiyan Timur. Terlihat dari jumlah penjualan produk ikan lele yang mengalami penurunan hampir 50% sejak sebelum pandemi hingga berlangsungnya pandemi sampai tahun 2021 ini. Kondisi tersebut membuat pelaku UMKM harus mencari solusi alternatif agar bisa meningkatkan kembali volume penjualannya. Selain itu solusi alternatif tersebut juga diperlukan guna meningkatkan potensi UMKM budidaya lele Desa Kasiyan Timur untuk menjadi UMKM yang naik kelas. Adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu memberikan solusi untuk dapat meningkatkan kembali volume penjualan UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur sekaligus menambah wawasan bagi pengusaha.

B. Metode Penyelesaian Masalah

Pendekatan yang dilakukan terhadap permasalahan tersebut diantaranya adalah dengan memberikan pendidikan dan penyuluhan tentang bagaimana cara untuk meningkatkan volume penjualan produk budidaya ikan lele. Pendidikan diberikan dengan tujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman bagaimana cara meningkatkan volume penjualan ikan lele agar bisa lebih baik lagi terutama dalam masa pandemic ini.

C. Uraian Prosedur Kerja, Rencana Kegiatan, Partisipasi Anggota dan Jadwal Kegiatan

Rangkaian proses kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Kasiyan Timur adalah sebagai berikut:

Tabel 1: Rangkaian Proses Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Rencana Kegiatan	Aktivitas Pengabdian	Partisipasi antar Anggota Kelompok	Jadwal kegiatan
Wawancara, observasi/identifikasi terkait profil UMKM budidaya	Identifikasi permasalahan dan proses penentuan skala prioritas	Tim melakukan survei pendahuluan ke Desa Kasiyan Timur, penentuan	6 Desember 2021

ikan lele Desa Kasiyan Timur	penyelesaian masalah	skala prioritas berdasarkan hasil observasi dan wawancara	
Mengembangkan dan mengidentifikasi permasalahan.	Menggali informasi dari berbagai sumber baik media cetak, media elektronik maupun wawancara dengan narasumber .	Ketua memberikan informasi terkait strategi meningkatkan volume penjualan	7-13 Desember 2021
Pendidikan, dan penyuluhan .	Memberikan pendidikan melalui pengajaran dan penyuluhan kepada pelaku UMKM budidaya ikan lele di Desa Kasiyan Timur	Tim menjelaskan tentang strategi untuk meningkatkan volume penjualan.	14-16 Desember 2021
Penyusunan laporan hasil pengabdian	Menyusun laporan hasil pengabdian sesuai dengan format yang ditetapkan	Tim mengumpulkan bukti pendukung, luaran/output yang telah dihasilkan dan menyusun laporan hasil pengabdian	17-20 Desember 2021

BAB IV

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan cara memberikan pendidikan melalui pengajaran dan penyuluhan kepada pelaku UMKM budidaya ikan lele di Desa Kasiyan Timur. Kegiatan ini dilakukan oleh tim dengan menjelaskan tentang metode dan strategi untuk meningkatkan volume penjualan produk ikan lele. Kegiatan berjalan dengan lancar tanpa adanya hambatan yang berarti. Kegiatan ini secara umum dapat dilaksanakan dengan baik, dimana masing-masing kegiatan dalam pengabdian ini berhasil diselesaikan dengan baik. Di bawah ini adalah hasil dan evaluasi rangkaian kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan pada pelaku UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur secara keseluruhan:

- a. Analisis Evaluasi Hasil Kegiatan Koordinasi Tim Pelaksana
Kegiatan ini dilakukan sejak penyusunan proposal, perijinan ke LP2M dan permintaan lembaga yang akan dijadikan objek pengabdian. Subjek dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelaku UMKM budidaya ikan lele yang ada di Desa Kasiyan Timur. Sampai kemudian beberapa hari sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian tepatnya pada tanggal 14-16 Desember 2021, seluruh anggota pengabdian / tim pelaksana berkumpul untuk melakukan kembali dalam penguatan konsep pengabdian yang akan dilaksanakan sesuai proposal yang diajukan sebelumnya. Seluruh anggota tim pengabdian masyarakat menyiapkan materi yang akan disosialisasikan kepada pelaku UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur tentang bagaimana strategi untuk meningkatkan volume penjualan yang mengalami penurunan pada masa pandemi ini.
- b. Analisis Evaluasi hasil Kegiatan Penyuluhan dan Sosialisasi
Pada tanggal 14-16 Desember 2021, seluruh tim pelaksana yang sekaligus menjadi fasilitator dalam kegiatan penyuluhan / pelatihan dan diskusi, mempresentasikan materi-materi yang dibuat masing-masing di depan peserta yang merupakan pelaku UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur.

Secara umum, gambaran UMKM budidaya ikan lele di Desa Kasiyan Timur mulai dirintis pada awal 2010 oleh Bapak Sugeng Wahyudi yang saat ini juga

menjabat sebagai sekretaris Desa Kasiyan Timur. Dalam menjalankan bisnisnya, Pak Sugeng hanya mengandalkan 70 m² lahan yang ada di rumah dengan menggunakan kolam terpal untuk tempat budidayanya. Setiap kali panen Pak Sugeng bisa menghasilkan 2,5 ton ikan lele segar. Usaha yang dilakukan juga melibatkan masyarakat sekitar Desa Kasiyan Timur untuk kegiatan pemberdayaan masyarakat. Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kali ini dilakukan di Kantor Desa Kasiyan Timur dengan sarana dan prasarana yang cukup terbatas. Tim pelaksana akhirnya menjelaskan beberapa materi dengan verbal dan lisan sekaligus berdiskusi langsung dengan Pak Sugeng Wahyudi selaku pemilik UMKM budidaya ikan lele di Desa Kasiyan Timur. Secara umum kegiatan pelatihan dan diskusi ini berjalan lancar. Terdapat pula dukungan dari pihak pemerintah Desa Kasiyan Timur sebagai penggerak UMKM, sehingga kegiatan ini berhasil dilaksanakan tanpa kendala yang berarti.

c. Analisis Evaluasi hasil Kegiatan Pembuatan Laporan

Setelah kegiatan pelatihan dan diskusi, semua tim pelaksana mulai menyusun dan mengumpulkan materi-materi serta berkas-berkas yang diperlukan untuk menyusun laporan pengabdian yang baru saja dilakukan. Setelah semua data terkumpul dan terkompilasi, laporan akhir dapat terselesaikan dengan baik dan disusun secara sistematis.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari kegiatan ini adalah :

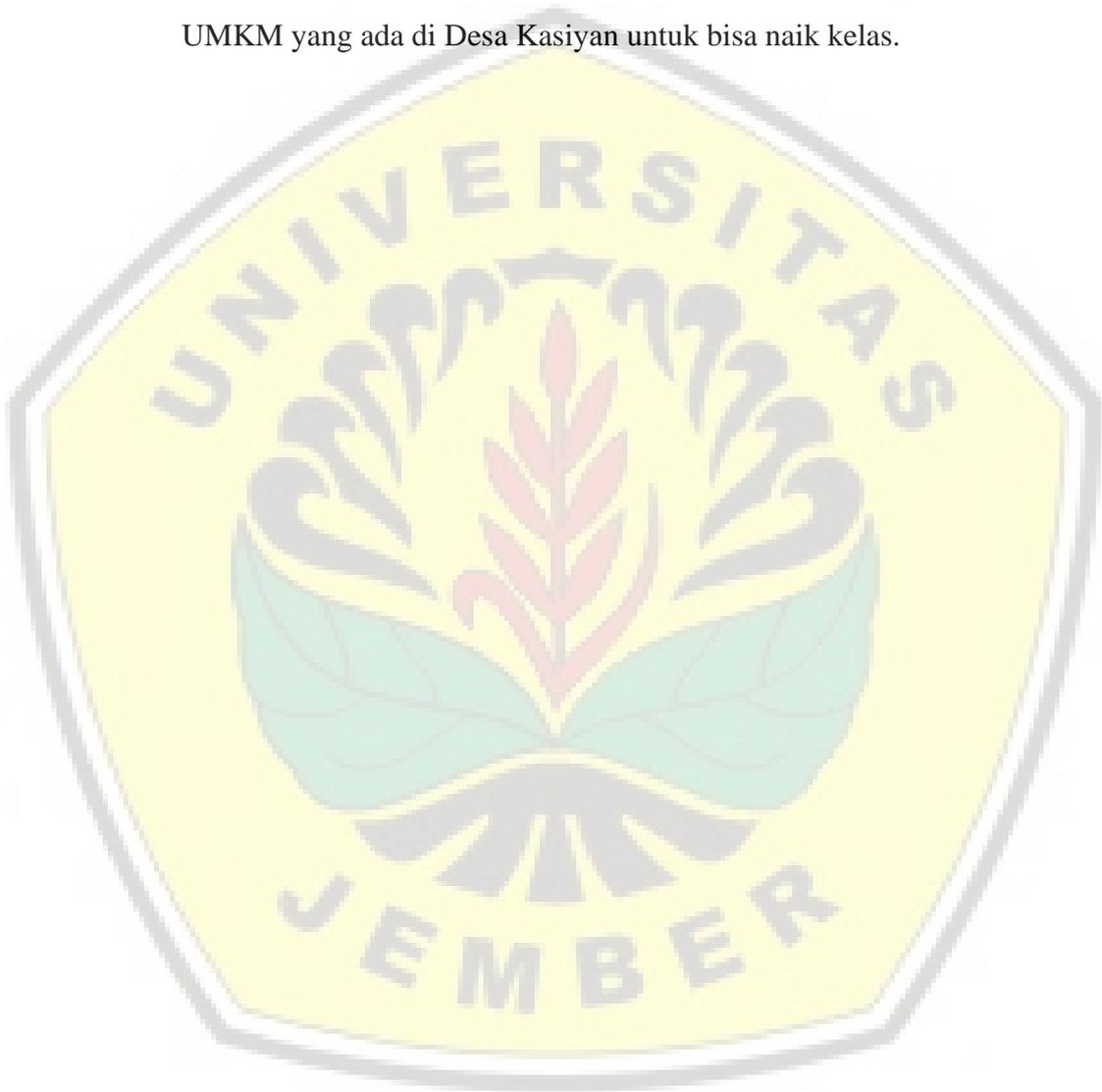
1. Seluruh anggota tim pelaksana pengabdian kepada pelaku UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur dapat bekerja sama dengan baik. Semua tim melaksanakan tugasnya dan kewajibannya berdasarkan pembagian tugas masing-masing, sehingga rangkaian kegiatan pengabdian ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Sosialisasi tentang strategi dalam meningkatkan volume penjualan pada UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur mendapatkan repon yang sangat baik dari pihak pemilik usaha dan Pemerintah Desa Kasiyan Timur.
3. Materi yang telah disampaikan oleh tim pelaksana dalam pengabdian ini diharapkan dapat membantu mendapatkan startegi alternatif dalam meningkatkan volume penjualan ikan lele sekaligus membantu UMKM tersebut untuk bisa naik kelas.

B. Saran

1. Mengingat keberhasilan kegiatan pengabdian dan pentingnya pengetahuan mengenai strategi peningkatan volume penjualan ikan lele dalam kegiatan ini, diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan ikan lele minimal seperti sebelum terjadi pandemi sekaligus membantu memberikan kontribusi dalam rangka menjadikan UMKM budidaya ikan lele Desa Kasiyan Timur menjadi UMKM yang naik kelas.
2. Merujuk pada rencana tindak lanjut yang akan dilakukan, maka diharapkan untuk kegiatan sejenis selanjutnya pelaksana dapat lebih mengembangkan teknik penyampaian materi, pengembangan materi itu sendiri, serta penyediaan sarana dan prasarana yang lebih memadai baik

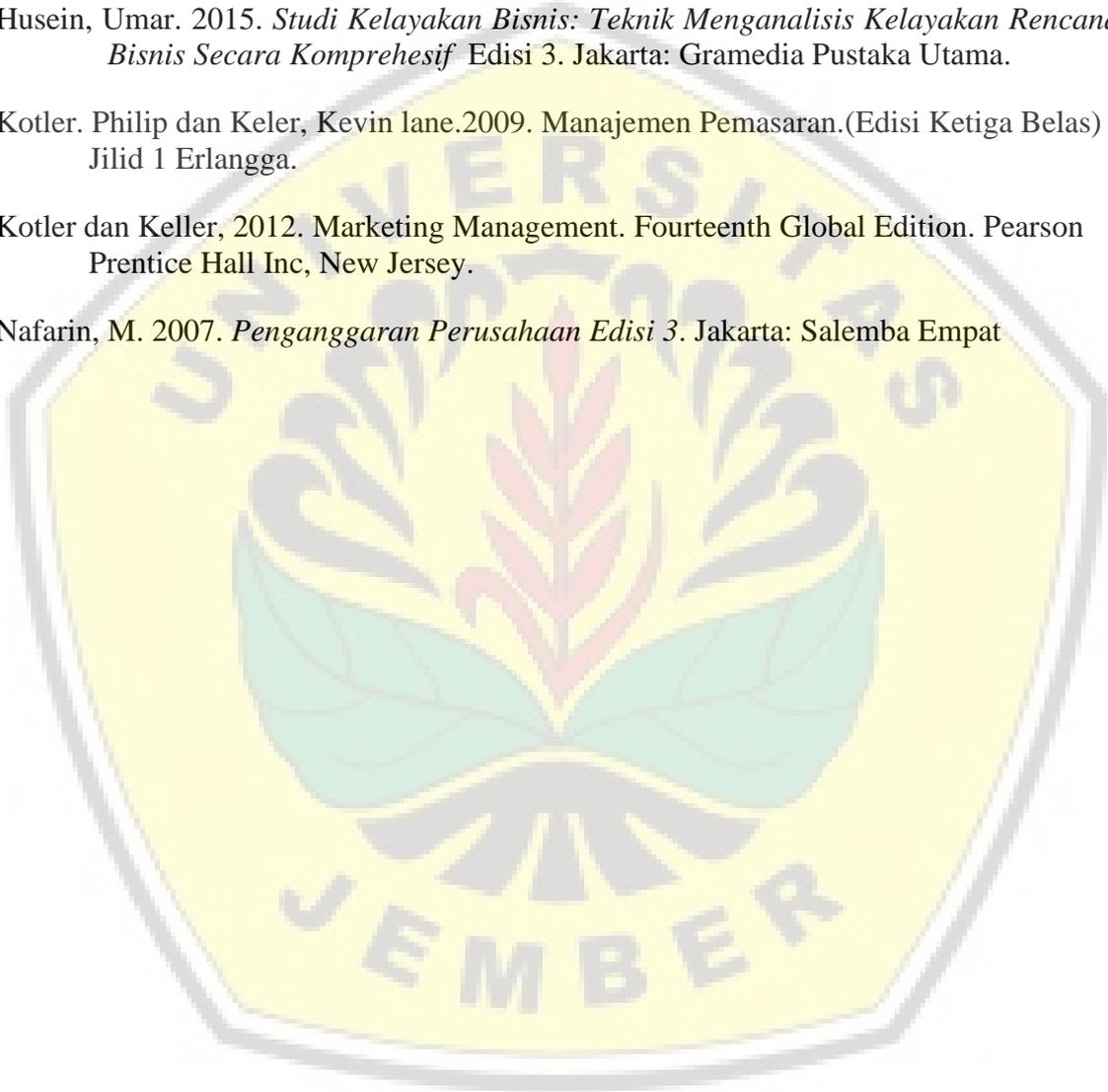
yang disediakan sendiri oleh pemateri (tim pelaksana) maupun oleh pihak lokasi/objek pengabdian yang dituju sehingga kegiatan ini akan berhasil dan berjalan lebih baik lagi.

3. Adanya kerja sama antara pihak Pemerintah Desa Kasiyan Timur dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember guna membantu UMKM yang ada di Desa Kasiyan untuk bisa naik kelas.



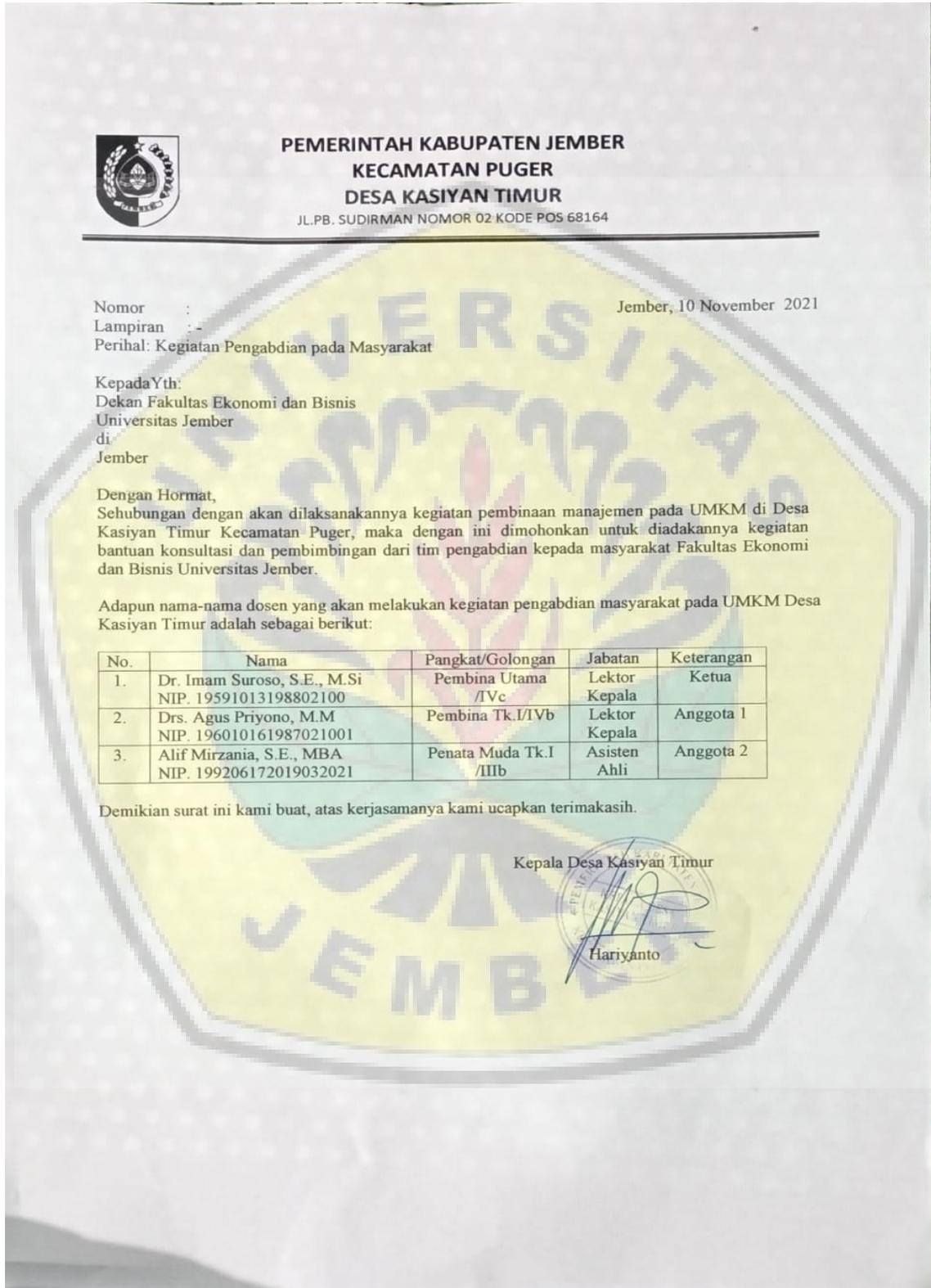
DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta. 2002 Manajemen Pemasara Edisi Kedua. Cetakan kedelapan Jakarta Penerbit liberty
- Gunawan, A dan Yunita, A. 2010. *Anggaran Bisnis: Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian Laba*. Yogyakarta: LPP STIM YKPN
- Gunawan, A dan Marwan, A. 2003. *Anggaran Perusahaan Edisi 2*. Yogyakarta: BFEUGM
- Husein, Umar. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehesif* Edisi 3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler. Philip dan Keler, Kevin lane.2009. Manajemen Pemasaran.(Edisi Ketiga Belas) Jilid 1 Erlangga.
- Kotler dan Keller, 2012. Marketing Management. Fourteenth Global Edition. Pearson Prentice Hall Inc, New Jersey.
- Nafarin, M. 2007. *Penganggaran Perusahaan Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat



LAMPIRAN – LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. SURAT PERMINTAAN PELAKSANAAN PENGABDIAN



LAMPIRAN 2. SURAT TUGAS DARI LP2M UNIVERSITAS JEMBER



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS JEMBER

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Kalimantan No. 37 Jember Telp. 0331-337818, 339385 Fax. 0331-337818
e-Mail : penelitian.lpd@unj.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 5730/UN25.3.2/PM/2021

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember Nomor 11672/UN25.1.3/PS.8/2021 perihal permohonan surat tugas, Ketua LP2M Universitas Jember menugaskan kepada:

NO	NAMA / NIP	PANGKAT / GOL	JABATAN	FAK / FS	KET
1.	Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si. NIP. 195910131988021601	Pembina Utama Muda / IV.c	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Ketua
2.	Drs. Agus Priyono, M.M. NIP. 196010161987021001	Pembina TK.I / IV.b	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 1
3.	Ahli Mirzanta, S.E., MBA. NIP. 199206172019032021	Penata Muda TK.I / III.b	Asisten Ahli	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 2

untuk melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang :

Pembinaan Pengusaha UMKM Desa Kasiyan Timur dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Bentuk Kegiatan : Pendidikan Kepada Masyarakat
Khalayak Sasaran : UMKM
Metode Penyampaian : Pelatihan Dan Pendampingan
Lokasi Kegiatan : Kelurahan / Desa Kasiyan Timur, Kecamatan Puger, Kab. Jember, Provinsi Jawa Timur
Waktu Pelaksanaan : 06 Desember 2021 S/d 04 Maret 2022
Jumlah Dana : Rp. 1575000.00
Sumber Dana : Mandiri

Demikian surat tugas ini diberikan untuk dapatnya digunakan sebagaimana mestinya dan setelah pelaksanaan kegiatan tugas ini yang bersangkutan harap menyerahkan laporan ke Lembaga Pengabdian pada Masyarakat Universitas Jember sesuai dengan ketentuan.

Dikeluarkan di : Jember
Pada tanggal : 02 Desember 2021
Ketua LP2M



Prof. Dr. Yuli Witono, STP., MP.
NIP. 196912121998021001

Tembusan kepada yth :
• Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

LAMPIRAN 3. BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM

Ketua

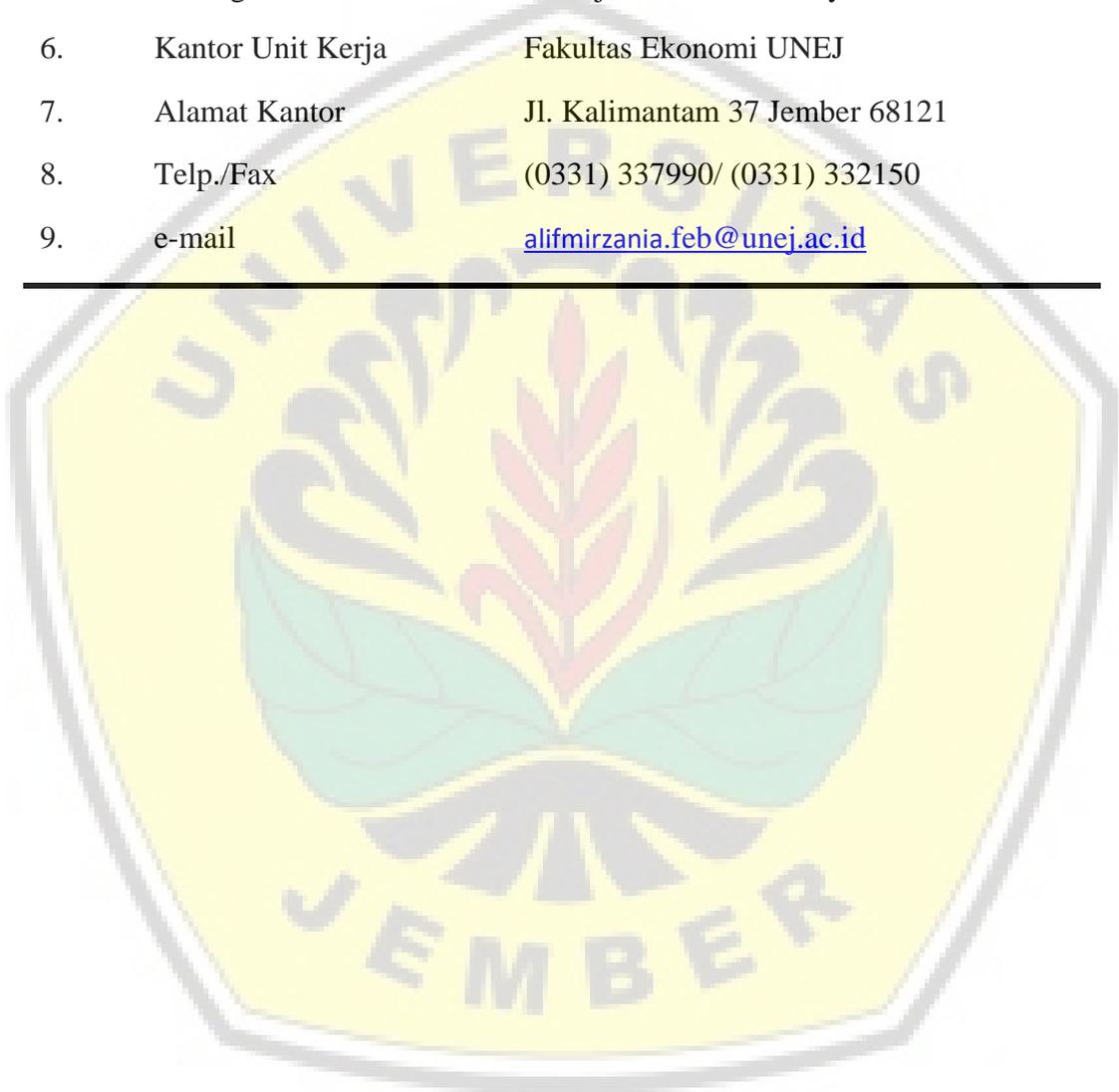
1.	Nama Lengkap	Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si.
2.	NIP	195910131988021001
3.	Pangkat/ Gol./Jabatan	Pembina Utama/ IVC /Lektor Kepala
4.	Jenis Kelamin	Laki-Laki
5.	Bidang Keahlian	Manajemen Pemasaran
6.	Kantor Unit Kerja	Fakultas Ekonomi UNEJ
7.	Alamat Kantor	Jl. Kalimantan 37 Jember 68121
8.	Telp./Fax	(0331) 337990/ (0331) 332150
9.	e-mail	195910131988021001@mail.unej.ac.id

Anggota 1

1.	Nama Lengkap	Drs. Agus Priyono, M.M.
2.	NIP	196010161987021001
3.	Pangkat/ Gol./Jabatan	Pembina Tk. 1/ IVB/Lektor Kepala
4.	Jenis Kelamin	Laki-Laki
5.	Bidang Keahlian	Manajemen Sumber Daya Manusia
6.	Kantor Unit Kerja	Fakultas Ekonomi UNEJ
7.	Alamat Kantor	Jl. Kalimantan 37 Jember 68121
8.	Telp./Fax	(0331) 337990/ (0331) 332150
9.	e-mail	196010161987021001@mail.unej.ac.id

Anggota 2

1.	Nama Lengkap	Alif Mirzania, S.E., MBA
2.	NIP	199206172019032021
3.	Pangkat/ Gol./Jabatan	Penata Muda Tk.I/ IIIb / Asisten Ahli
4.	Jenis Kelamin	Perempuan
5.	Bidang Keahlian	Manajemen Sumber Daya Manusia
6.	Kantor Unit Kerja	Fakultas Ekonomi UNEJ
7.	Alamat Kantor	Jl. Kalimantan 37 Jember 68121
8.	Telp./Fax	(0331) 337990/ (0331) 332150
9.	e-mail	alifmirzania.feb@unej.ac.id



LAMPIRAN 4. MATERI PENGABDIAN MASYARAKAT

MATERI 1: VOLUME PENJUALAN

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain (Basu,2004). Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang di-laksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan. Volume penjualan dikemukakan oleh Daryono (2011:187) volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Volume penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yang dimana faktor-faktor ini merupakan syarat dalam meningkatkan volume penjualan. Beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah kualitas barang dan kemampuan membaca tren pasar.

Beberapa cara untuk meningkatkan volume penjualan diantaranya:

1. Mempromosikan produk dengan cara sedemikian rupa agar dapat diketahui oleh konsumen

2. Menempatkan dan pengaturan yang teratur, sehingga produk tersebut dapat menarik perhatian konsumen
3. Melakukan analisis pasar
4. Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial
5. Mengadakan pameran, dan
6. Memberikan potongan harga



MATERI 2: STRATEGI PEMASARAN

Menurut Tjiptono (2009; 6) mengemukakan bahwa: “pengertian strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut”. Strategi pemasaran dapat pula disebut dengan istilah bauran pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:75) bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran terkontrol yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar sasaran. Menurut Kotler dan Keller dalam bukunya *Marketing Management* (2012:47), mendefinisikan bauran pemasaran sebagai seperangkat alat pemasaran perusahaan menggunakan untuk mengejar tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Bauran pemasaran adalah kumpulan dari variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan yang digunakan oleh suatu badan usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran. Variabel-variabel yang mempengaruhi dalam bauran pemasaran bisa disebut dengan 4P (*product, place, price, promotion*).

Macam-macam strategi pemasaran adalah sebagai berikut:

- a. Pemimpin Pasar, Perusahaan disebut juga sebagai pemimpin pasar (market leader) adalah perusahaan yang memegang bagian terbesar dalam pasar yang memiliki karakteristik pangsa pasar 40% dan menjadi pusat orientasi pesaing untuk ditiru produknya. Strategi-strategi yang diterapkan pemimpin pasar adalah : (1) Memperluas pasar total dengan mencari pengguna produk baru atau penggunaan yang lebih banyak oleh para konsumen. (2) Melindungi pangsa pasar yang sudah ada, yaitu dengan mengembangkan produk-produk baru dan meningkatkan layanan kepada konsumen lebih baik lagi. (3) Memperluas pangsa pasar, yaitu memperluas pangsa pasar ke pangsa pasar lainnya atau memasuki pasar-pasar baru yang belum pernah dikuasai.
- b. Penantang Pasar, Penantang pasar adalah suatu perusahaan dalam yang sangat kuat, tetapi tidak memiliki posisi dominan yang mengikuti setiap strategi perusahaan yang mencoba untuk mendapatkan pangsa pasar. Perusahaan inilah yang dinamakan penantang pasar atau “market challenger”.
- c. Pasar Pengikut, Usaha merebut konsumen milik para pemimpin pasar tidak pernah dianggap mudah oleh mereka ini. Kelompok ini terdiri dari perusahaan yang mengambil sikap tidak menantang pemimpin pasar tetapi mereka puas dengan cara menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang ada.

MATERI 3: RENCANA KERJA USAHA UMKM

Kegiatan pengelolaan bisnis tidak luput dengan adanya sebuah rencana kerja yang dijadikan landasan dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya. Dalam manajemen rencana (*planning*) merupakan langkah pertama yang tidak bisa dilewatkan karena langkah ini menjadi penentu langkah/arah dari suatu bisnis. Beberapa ahli mendefinisikan rencana kerja merupakan kegiatan yang tidak pernah berakhir, apabila rencana telah ditetapkan maka dokumen terkait kegiatan perencanaan harus diimplementasikan karena di dalamnya terdapat pemilihan sekumpulan kegiatan dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh siapa, kapan, dan bagaimana (Husein, 2015). Menurut Nafarin (2007) Rencana kerja merupakan tindakan yang disusun berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu mendatang yang digunakan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa rencana kerja merupakan langkah penting yang dilakukan secara hati-hati dan cermat sebelum melaksanakan suatu kegiatan agar tujuan yang diharapkan berhasil tercapai.

Rencana kerja disusun bukan merupakan kegiatan yang memiliki banyak manfaat. Menurut Gunawan dan Yunita (2010) manfaat dari rencana kerja adalah sebagai berikut:

- a. Perencanaan sebagai pengarah untuk meraih atau mendapatkan tujuan bisnis secara lebih terkoordinasi;
- b. Perencanaan meminimalisir ketidakpastian, karena pada dasarnya tidak ada yang tidak mengalami perubahan di dunia ini;
- c. Perencanaan meminimalisir terjadi pemborosan sumber daya;
- d. Perencanaan sebagai penetapan standar dalam pengawasan kualitas bisnis.

Pada penyusunan rencana kerja untuk suatu usaha kecil termasuk BUMDES dapat menggunakan matrik penyusunan rencana kerja. Matrik rencana kerja tersebut berisi tentang rencana/program kegiatan, kebutuhan anggaran, output kegiatan, sumber pendanaan, indikator keberhasilan, dan waktu pelaksanaan. Matrik rencana kerja dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Matrik Penyusunan Rencana Kerja BUMDES

No	Rencana/Program Kegiatan	Anggaran (Rp)	Sumber Pendanaan	Output	Indikator Keberhasilan	Waktu Pelaksanaan

LAMPIRAN 5. DOKUMENTASI KEGIATAN





SURAT KETERANGAN KARYA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Nomor : 5713/UN25.3.2/PM/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Prof. Dr. Yuli Witono, STP.,MP.**
NIP : **196912121998021001**
Pangkat/Golongan : **Pembina Utama Muda/IVc**
Jabatan : **Profesor / Ketua LP2M Univ. Jember**

Dengan ini menyatakan bahwa :

NO	NAMA / NIP	PANGKAT / GOL	JABATAN	FAK / PS	KET
1.	Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si. NIP. 195910131988021001	Pembina Utama Muda / IV.c	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Ketua
2.	Drs. Agus Priyono, M.M. NIP. 196010161987021001	Pembina TK.I / IV.b	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 1
3.	Alif Mirzania, S.E., MBA. NIP. 199206172019032021	Penata Muda TK.I / III.b	Asisten Ahli	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 2

telah memberi latihan/penyuluhan/penataran/ceramah/ pada masyarakat secara isidental/terjadual/terprogram dalam satu semester atau lebih pada tingkat lokal/nasional dengan judul:

Pembinaan Pengusaha UMKM Desa Kasiyan Timur dalam Meningkatkan Volume Penjualan

1. Bentuk Kegiatan : Pendidikan Kepada Masyarakat
2. Khalayak Sasaran : Umkm
3. Metode Penyampaian : Pelatihan Dan Pendampingan
4. Lokasi Kegiatan : Kelurahan / Desa Kasiyan Timur, Kecamatan Puger, Kab. Jember, Provinsi Jawa Timur
5. Waktu Pelaksanaan : 06 Desember 2021 S/d 04 Maret 2022
6. Jumlah Dana : Rp. 1575000.00
7. Sumber Dana : Mandiri
8. Surat Tugas Nomor : 5730/un25.3.2/pm/2021 Tanggal 02 Desember 2021
9. Laporan Akhir : 01 Desember 2021
10. Surat Permohonan Nomor : 12413/un25.1.4/ll/2021 Tanggal 20 Desember 2021

Hasil kegiatan tersebut telah dilaporkan kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Jember, dengan Nomor Register : **B 60 253/PPM/Mdr/2021**

Dikeluarkan di : Jember
Pada tanggal : 20 Desember 2021
Ketua LP2M



Prof. Dr. Yuli Witono, STP.,MP.
NIP. 196912121998021001

Tembusan Kepada Yth.

- Wakil Rektor I Universitas Jember
- Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember
- Koordinator Kepegawaian Universitas Jember



S U R A T T U G A S

Nomor : 5730/UN25.3.2/PM/2021

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember Nomor 11872/UN25.1.3/PS.8/2021 perihal permohonan surat tugas, Ketua LP2M Universitas Jember menugaskan kepada:

NO	NAMA / NIP	PANGKAT / GOL	JABATAN	FAK / PS	KET
1.	Dr. Imam Suroso, S.E., M.Si. NIP. 195910131988021001	Pembina Utama Muda / IV.c	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Ketua
2.	Drs. Agus Priyono, M.M. NIP. 196010161987021001	Pembina TK.I / IV.b	Lektor Kepala	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 1
3.	Alif Mirzania, S.E., MBA. NIP. 199206172019032021	Penata Muda TK.I / III.b	Asisten Ahli	Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Anggota 2

untuk melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang :

Pembinaan Pengusaha UMKM Desa Kasiyan Timur dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Bentuk Kegiatan : Pendidikan Kepada Masyarakat
Khalayak Sasaran : UMKM
Metode Penyampaian : Pelatihan Dan Pendampingan
Lokasi Kegiatan : Kelurahan / Desa Kasiyan Timur, Kecamatan Puger, Kab. Jember, Provinsi Jawa Timur
Waktu Pelaksanaan : 06 Desember 2021 S/d 04 Maret 2022
Jumlah Dana : Rp. 1575000.00
Sumber Dana : Mandiri

Demikian surat tugas ini diberikan untuk dapatnya digunakan sebagaimana mestinya dan setelah pelaksanaan kegiatan tugas inim yang bersangkutan harap menyerahkan laporan ke Lembaga Pengabdian pada Masyarakat Universitas Jember sesuai dengan ketentuan.

Dikeluarkan di : Jember
Pada tanggal : 02 Desember 2021
Ketua LP2M



Prof. Dr. Yuli Witono, STP.,MP.
NIP. 196912121998021001

Tembusan kepada yth.:

- Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember