

OPTIMALISASI POTENSI WIRUSAHA DESA KALEN

¹Muhammad Ilham Amar Baarsyah, ²Marsyagita Amiluddin, ³Villa Makhtunin, ⁴Much Sari'ul Fahmi, ⁵Muhammad Rois Afddol

¹*Ilmu Komunikasi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*

²*Sastrawan Inggris, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*

³⁴*Administrasi Negara, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*

⁵*Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*

Email : ¹ilhamaesk8@gmail.com, ²marsyaghitaamiluddin@gmail.com,

³villamakhtunin@gmail.com, ⁴muchsariulfahmi@gmail.com, ⁵roisafdholt95@gmail.com

Siti Muhimatul Khoiroh

Teknik Industri, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

siti-muhimatul@untag-sby.ac.id

Abstrak. Dalam rangka peningkatan atau pemulihan perekonomian menjadi lebih baik, diperlukan sebuah kegiatan pemberdayaan terhadap pelaku usaha micro dan warga yang berpotensi dalam dunia usaha dimana dapat memberikan pengaruh yang sangat signifikan dalam perekonomian warga desa Kalen. Kegiatan ini berfokus pada optimalisasi potensi wirausaha di Desa Kalen dengan menghadirkan kegiatan yang ditujukan kepada masyarakat yang berpotensi serta pemilik usaha micro. Kegiatan ini meliputi pelatihan dan pemberdayaan minat wirausaha diberikan kepada individu yang memiliki minat dan bakat dalam berwirausaha untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka. Selanjutnya, dilakukan penyusunan administrasi usaha guna membantu pemilik usaha dalam mengelola aspek administratif yang efisien. Tata kelola keuangan yang baik diajarkan dan diterapkan untuk memastikan pemilik usaha memiliki pengelolaan keuangan yang transparan dan berkelanjutan. Strategi pemasaran disusun untuk membantu pemilik usaha dalam mempromosikan produk atau jasa mereka dengan efektif, mempertimbangkan pasar yang potensial dan segmentasi pelanggan yang tepat. Selain itu, penyuluhan juga diberikan kepada pemilik usaha tentang pembuatan profil usaha di media sosial untuk meningkatkan eksposur dan daya saing mereka di pasar. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pengabdian ini berupa pemaparan materi dan pendampingan secara langsung terhadap warga yang memiliki minat dalam membuat sebuah usaha yang tertata dengan lebih baik. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa masyarakat yang berpotensi dan pemilik usaha di Desa Kalen dapat mengoptimalkan potensi wirausaha mereka dan mencapai kesuksesan dalam pengembangan usaha mereka.

Kata Kunci : Optimalisasi; Wirausaha; Desa Kalen; Masyarakat;

PENDAHULUAN

Desa Kalen, Kecamatan Dlanggu, Kabupaten Mojokerto merupakan salah satu wilayah pedesaan yang memiliki potensi pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Namun, dalam beberapa survei yang telah dilakukan, terdapat temuan masalah terkait tata pengelolaan keuangan yang terjadi pada pemilik usaha di desa ini. Kurangnya pemahaman dalam pengelolaan keuangan yang baik dan benar menjadi hambatan utama dalam pembangunan dan peningkatan kesejahteraan bagi calon dan pemilik usaha di Desa Kalen.

Perkembangan usaha mikro di desa Kalen tidak sebanding dengan pertumbuhan UMKM di Indonesia secara keseluruhan. Meskipun UMKM merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia, termasuk di tengah krisis global pada tahun 2008, di mana sebagian besar UMKM di Indonesia berhasil bertahan, situasi di desa Kalen berbeda. Minimnya minat dan keinginan warga desa Kalen untuk mendirikan usaha sebagai penopang perekonomian mereka telah menyebabkan hanya sedikit usaha mikro yang ada di desa tersebut. Perlu adanya upaya untuk mendorong minat berwirausaha dan pengembangan usaha mikro di desa Kalen guna mengoptimalkan potensi ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan warga desa secara keseluruhan.

Dalam rangka peningkatan dan pemulihan perekonomian menjadi lebih baik, pemberdayaan pelaku usaha mikro dan warga yang berpotensi dalam dunia usaha menjadi salah satu faktor kunci yang sangat menjanjikan. *Setiap desa diharapkan dapat secara mandiri melakukan pengembangan dengan memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada untuk dapat memenuhi kebutuhan melalui peningkatan perkonomian masyarakatnya,* (Farhanindya, dkk). Desa Kalen memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan usaha mikro yang dapat memberikan dampak positif terhadap perekonomian warga desa.

Namun, saat ini Desa Kalen menghadapi beberapa kendala yang perlu diatasi agar potensi usaha mikro dapat dimanfaatkan secara optimal. Pertama, rendahnya keterampilan wirausaha di kalangan masyarakat desa menyebabkan kurangnya inovasi dan pengembangan usaha yang berkelanjutan. Keterbatasan pengetahuan administrasi usaha juga menjadi kendala dalam mengelola aspek administratif yang efisien. Selain itu, pemahaman yang minim tentang tata kelola keuangan yang baik menjadi hambatan bagi pemilik usaha dalam mengelola keuangan mereka dengan transparan dan berkelanjutan. Minimnya strategi pemasaran yang efektif juga menghambat pemilik usaha dalam mempromosikan produk atau jasa mereka dengan baik, mempertimbangkan pasar yang potensial dan segmentasi pelanggan yang tepat.

Selanjutnya, terdapat keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran produk melalui media sosial, yang menjadi alat penting dalam meningkatkan eksposur dan daya saing usaha mikro di pasar yang semakin kompetitif saat ini.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan sebuah upaya pemberdayaan yang terarah dan holistik untuk meningkatkan potensi usaha mikro di Desa Kalen. Dengan melibatkan

600

pelatihan dan pemberdayaan minat wirausaha, penyusunan administrasi usaha, tata kelola keuangan yang baik, strategi pemasaran efektif, dan pengetahuan dalam memanfaatkan media sosial, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro di Desa tersebut.

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mendorong pengembangan usaha mikro di Desa Kalen dengan memberdayakan para warga desa dan karang taruna Desa Kalen. Melalui kegiatan ini, diharapkan dapat diidentifikasi sejauh mana pelatihan, pemberdayaan, dan pengembangan keterampilan serta pengetahuan dalam berwirausaha dapat memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan usaha mikro dan perekonomian desa Kalen secara keseluruhan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahapan untuk mencapai suatu unsur dalam proses pembangunan masyarakat, yaitu:

a. Proses diskusi

Proses diskusi dilakukan dengan para pemangku kepentingan yakni staf desa Kalen yang diwakili oleh Sekretaris desa, Babinsa serta Koramil setempat terkait sasaran kegiatan pengabdian yang akan dilakukan serta arahan yang diberikan terkait keamanan dan kenyamanan di desa Kalen.

b. Penyuluhan

Penyuluhan menjadi salah satu aspek utama, di mana masyarakat diberikan informasi dan pengetahuan mengenai berbagai hal terkait wirausaha, seperti membangun minat berwirausaha, penyusunan administrasi usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan penggunaan media sosial. Selain itu, pelatihan keterampilan juga diberikan kepada calon wirausaha untuk mengasah keterampilan yang relevan dengan jenis usaha yang ingin mereka jalankan. Pendampingan dan bimbingan juga menjadi bagian penting dalam kegiatan ini, di mana tim pengabdian akan memberikan dukungan dalam menyusun administrasi, mengelola keuangan, dan merencanakan strategi pemasaran yang efektif. Studi kasus dan praktik lapangan digunakan sebagai contoh nyata untuk memperkuat pemahaman masyarakat, sedangkan pembuatan video profil di media sosial akan membantu dalam mempromosikan usaha mereka kepada masyarakat lebih luas.

c. Evaluasi

Evaluasi dan umpan balik dilakukan diakhir kegiatan untuk mengukur perkembangan pengetahuan dan memberikan masukan agar masyarakat dapat terus meningkatkan usahanya.

Dengan metode ini, diharapkan kegiatan pengabdian ini mampu memberikan edukasi yang bermanfaat dan dukungan nyata bagi masyarakat dalam memulai dan mengembangkan usaha mereka.

601

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENDORONG MINAT BERWIRAUSAHA PADA WARGA DESA KALEN



Gambar 1. Pelatihan Kewirausahaan demi Mendorong Minat Berwirausaha pada warga Desa Kalen

Pelatihan kewirausahaan adalah proses pembelajaran yang bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausaha atau pengusaha yang sukses. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek bisnis, mulai dari perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, hingga keterampilan komunikasi dan inovasi.

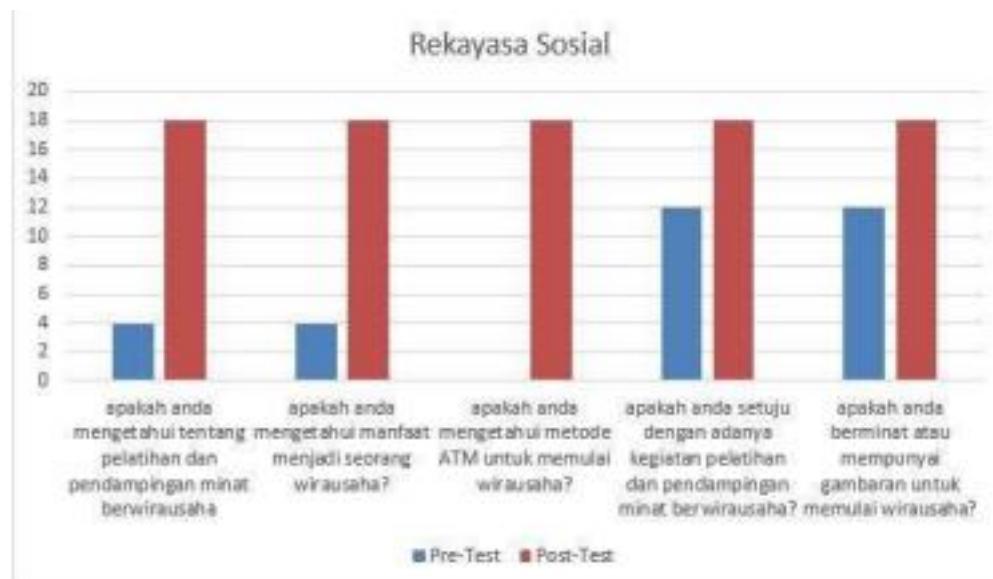
Hasil dari kegiatan pengabdian ini meliputi:

1. Pengembangan ide: Pelatihan kewirausahaan sering dimulai dengan membantu peserta pelatihan mengidentifikasi ide bisnis potensial. Ini melibatkan eksplorasi dan analisis pasar, penelitian pesaing, dan penilaian potensi keuntungan.
2. Perencanaan bisnis: Pelatihan akan membantu peserta dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif. Ini termasuk merumuskan misi dan visi bisnis, menetapkan tujuan dan sasaran, mengidentifikasi target pasar, merancang model bisnis, dan membuat strategi pelaksanaan.
3. Strategi pemasaran: Pelatihan akan memperkenalkan konsep dan praktik pemasaran yang efektif. Ini mencakup pengenalan kepada peserta mengenai segmentasi pasar, penentuan harga, promosi, dan distribusi produk atau jasa.
4. Keuangan: Pelatihan akan memberikan pemahaman tentang konsep keuangan dasar yang diperlukan untuk mengelola bisnis. Peserta akan belajar tentang anggaran, peramalan pendapatan dan biaya, manajemen kas, analisis keuangan, serta cara mengidentifikasi sumber pendanaan potensial.
5. Manajemen: Pelatihan akan membantu peserta memahami aspek-aspek manajemen

- operasional dan sumber daya manusia yang penting. Ini termasuk perencanaan operasional, pengorganisasian, pengawasan, dan pengembangan tim kerja yang efektif.
6. Keterampilan kepemimpinan: Pelatihan kewirausahaan juga akan menekankan pentingnya keterampilan kepemimpinan dalam menjalankan bisnis. Peserta akan belajar tentang komunikasi efektif, pengambilan keputusan, delegasi, motivasi tim, dan kemampuan untuk mengatasi tantangan dan mengelola perubahan.

602

Pelatihan minat kewirausahaan membantu mempersiapkan calon pemilik usaha dalam hal merencanakan, meluncurkan, dan mengelola usaha dengan lebih efektif. Ini membuka pintu bagi pengetahuan, keterampilan, dan jaringan yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan pertumbuhan usaha.



2. PENYUSUNAN ADMINISTRASI USAHA BAGI CALON WIRAUSAHA



Gambar 2. Penyusunan Administrasi Usaha bagi Calon Wirausaha

Administrasi Usaha Mencakup proses pengelolaan, perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan aktivitas usaha meliputi berbagai aspek seperti manusia, pemasaran, dan operasional.

Pentingnya administrasi usaha bagi calon wirausaha

a. Pengelolaan keuangan

Membantu dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran usaha, memastikan keseimbangan keuangan dan meminimalkan resiko kebangkrutan

603

b. Pengendalian stok

Mengontrol persediaan produk agar tidak kekurangan atau kelebihan, membantu menghindari kerugian dan kehilangan peluang untuk jualan

c. Perencanaan dan pengorganisasian

Membedakan langkah-langkah usaha, mengatur tugas dan tanggung jawab. Membantu mencapai tujuan usaha secara efisien dan terorganisir

d. Pengelolaan sumberdaya manusia

Mengelola tenaga kerja dengan baik, termasuk rekrutmen, pelatihan, dan evaluasi kinerja. Membantu menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan harmonis

Langkah-langkah penyusunan administrasi usaha

a. Menentukan tujuan bisnis yang akan dibangun

b. Melakukan pencarian terkait bisnis atau usaha dengan melihat kondisi pasar

c. Penyusunan profil usaha

d. Catat apa saja keperluan dalam usaha

e. Hitung rincian modal

f. Rencanakan strategi pemasaran

g. Melakukan penilaian dan evaluasi secara berkala

Hasil dari kegiatan ini akan memberikan manfaat menjadi sebuah administrasi usaha yang baik dan sangat penting bagi calon wirausaha baru karena membantu dalam mengelola keuangan, mengendalikan stok, merencanakan dan mengorganisasi usaha, serta mengelola sumber daya manusia. Dengan administrasi yang efektif, calon wirausaha dapat memantau pendapatan dan pengeluaran, mengoptimalkan persediaan barang, mengatur jadwal dan tugas-tugas yang perlu dilakukan, serta mengelola tenaga kerja dengan baik. Selain itu, administrasi yang baik juga mendukung pertumbuhan dan pengembangan usaha dengan memantau kinerja dan menganalisis data bisnis. Hal ini penting untuk mengambil keputusan strategis dan mengidentifikasi peluang serta tantangan yang perlu ditangani. Selain itu, dengan memiliki administrasi usaha yang baik, calon wirausaha juga dapat memperoleh akses lebih mudah ke pendanaan, baik dari pihak internal maupun eksternal, karena memiliki data yang akurat dan terorganisir. Dengan demikian, administrasi usaha yang baik menjadi landasan yang kuat bagi calon wirausaha dalam menjalankan usaha mereka dengan efisien, terorganisir, dan berpotensi untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

P
RE
TEST

Apakah saudara telah
mengetahui... Apakah saudara
mengetahui maksud dan... Apakah
saudara memahami pentingnya...

604

POST-TEST

Apakah saudara telah
mengetahui... Apakah saudara
mengetahui maksud dan... Apakah
saudara memahami pentingnya...
Apakah saudara mengetahui langkah-
... Setelah mengikuti pendampingan
ini,...

3. CARA MENGELOLA KEUANGAN BAGI CALON DAN PEMILIK USAHA



Gambar 3.

Pemaparan Materi mengenai Cara mengelola keuangan baik calon dan pemilik usaha

Tata kelola keuangan dalam usaha merujuk pada proses pengelolaan dan pengendalian sumber daya keuangan perusahaan dengan tujuan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini melibatkan berbagai aspek penting, termasuk pengelolaan kas, pengelolaan arus kas, dan pengelolaan utang piutang.

Pertama, pengelolaan kas merupakan langkah penting dalam tata kelola keuangan. Ini melibatkan pengawasan dan pengendalian atas penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Dalam pengelolaan kas, perusahaan harus memastikan adanya dana yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari, termasuk pembayaran gaji, pembelian persediaan, dan pembayaran tagihan. Selain itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan kebijakan pengelolaan kas seperti mengoptimalkan tingkat likuiditas, mengelola risiko, dan

menginvestasikan kas secara efisien.

Kedua, pengelolaan arus kas menjadi bagian integral dari tata kelola keuangan. Arus kas mengacu pada masuk dan keluarnya uang dari perusahaan. Penting bagi perusahaan untuk memantau dan mengelola arus kas dengan cermat, sehingga mampu memenuhi kewajiban keuangan yang ada, seperti pembayaran utang, pembelian aset, dan investasi. Pengelolaan arus kas yang baik juga

605

memungkinkan perusahaan untuk melakukan perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang dengan lebih baik, serta menghadapi kondisi ekonomi yang tidak pasti dengan lebih siap.

Ketiga, pengelolaan utang piutang juga menjadi bagian penting dalam tata kelola keuangan. Perusahaan harus memiliki kebijakan dan prosedur yang jelas dalam mengelola utang yang dimiliki kepada pemasok atau lembaga keuangan, serta mengendalikan dan mengelola piutang yang dimiliki dari pelanggan. Tujuan utama pengelolaan utang piutang adalah untuk memastikan likuiditas yang memadai dan meminimalkan risiko kredit yang tidak dapat tertagihkan.

Hasil dari kegiatan ini berupa point-point penting dalam memberikan pemahaman terhadap calon dan pemilik usaha di Desa Kalen. Hal ini meliputi:

a. Memisahkan kas pribadi dan kas bisnis,

Penting untuk memisahkan kas pribadi dan kas bisnis agar keuangan usaha tetap terorganisir dan transparan. Hal ini membantu menghindari kesalahan dalam mencatat transaksi dan memudahkan pelacakan keuangan usaha.

b. Membuat rencana anggaran yang jelas,

Membuat rencana anggaran yang jelas merupakan langkah penting dalam mengelola keuangan usaha. Dengan memiliki anggaran yang terperinci, perusahaan dapat mengalokasikan dana dengan bijak, mengendalikan pengeluaran, dan mengidentifikasi sumber pendapatan yang potensial.

c. Memantau arus kas secara teratur,

Memantau arus kas secara teratur penting untuk menjaga kesehatan keuangan usaha. Dengan memeriksa arus kas secara berkala, perusahaan dapat mengidentifikasi pola pengeluaran dan penerimaan, mengatasi masalah likuiditas, dan mengambil tindakan yang diperlukan.

d. Mengelola utang dan piutang dengan telaten,

Mengelola utang dan piutang dengan telaten merupakan aspek penting dalam pengelolaan keuangan usaha. Perusahaan perlu memonitor utang yang dimiliki kepada pemasok dan mengatur pembayaran yang tepat waktu. Sementara itu, mengelola piutang melibatkan pemantauan pembayaran dari pelanggan dan penanganan tindakan koleksi jika diperlukan.

e. Melakukan pemantauan secara berkala untuk mengukur kinerja keuangan dalam sebuah usaha.

Melakukan pemantauan secara berkala untuk mengukur kinerja keuangan merupakan langkah kritis dalam mengelola keuangan usaha. Melalui analisis kinerja keuangan, perusahaan dapat mengevaluasi pertumbuhan, profitabilitas, likuiditas, dan keberlanjutan usaha, sehingga dapat mengambil langkah-langkah perbaikan jika

diperlukan.

Dengan beberapa point di atas akan memberikan kemudahan dan peningkatan dalam pengendalian keuangan, mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan mencapai keberhasilan finansial dalam jangka Panjang dalam usaha tersebut.

606

P

re
Test

Apakah sebagai pelaku usaha UMKM

anda... Apakah anda memiliki
pemahaman

mengenai... Apakah anda memiliki
rencana

0 1 2 3 4 5 6 7

cadangan... apakah anda memiliki
pemahaman mengenai... Apakah anda

TIDAK YA

sudah memahami dan...

Post Test

Apakah sebagai pelaku usaha UMKM

anda... Apakah anda memiliki
pemahaman

mengenai... Apakah anda memiliki
rencana

cadangan... apakah anda memiliki
pemahaman mengenai... Apakah
anda

sudah memahami dan...

0

4. STRATEGI PEMASARAN



Gambar 4. Penyuluhan Mengenai Strategi Pemasaran

Hasil dari kegiatan ini akan membantu masyarakat dalam membangun sebuah usaha. Strategi pemasaran yang efektif adalah kunci untuk mencapai kesuksesan bisnis. Tanpa strategi yang tepat, bisnis Anda mungkin akan kesulitan untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Dengan

607

memiliki strategi yang efektif, Anda dapat memperkuat merek Anda, menarik pelanggan baru, dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Kegiatan pengabdian ini strategi pemasaran ini ditujukan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai strategi pemasaran yang efektif bagi calon wirausaha. Hal-hal tersebut meliputi analisis pasar, segmentasi pasar, target pasar, serta rencana aksi pemasaran. Seorang calon wirausaha harus memahami pentingnya strategi pemasaran dalam bisnis mereka, melakukan riset pasar yang cukup dan memahami kebutuhan dan harapan pelanggan potensial. Selain itu, mereka juga diberikan pemahaman mengenai cara-cara untuk membangun merek yang kuat, menjangkau pelanggan potensial melalui kehadiran online, serta meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran yang efektif.

Kegiatan ini diakhiri dengan sesi tanya jawab dan diskusi mengenai penerapan strategi pemasaran dalam bisnis mereka. Diharapkan setelah mengikuti kegiatan ini, calon wirausaha mampu menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan membangun merek yang kuat dalam usaha mereka. Kegiatan ini tentu saja memberikan manfaat yang signifikan terhadap calon wirausaha atau pelaku bisnis yang ingin memperluas usaha mereka. Dengan memahami strategi pemasaran yang efektif, mereka dapat meningkatkan peluang penjualan dan mengembangkan bisnis mereka di tengah persaingan pasar yang semakin tinggi.

K
uestio
n
er
Pr

P
ost
-
Tes

5. PEMBUATAN PROFIL USAHA DI MEDIA

Gambar 5. Penyuluhan Pembuatan Profil Usaha di Media

608

Hasil dari kegiatan pembuatan profil usaha di media ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya membangun profil usaha yang kuat di media sosial dan platform online lainnya. Dimana mitra diajarkan tentang cara-cara untuk membuat profil usaha yang menarik dan informatif, sehingga dapat menarik perhatian calon pelanggan.

Beberapa point penting yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian ini seperti membuat konten yang menarik dan relevan, serta membangun keterlibatan pelanggan melalui interaksi dan respon yang cepat. Selain itu, teknik-teknik dasar dalam pengelolaan media sosial, seperti penggunaan hashtag yang tepat dan cara memanfaatkan fitur-fitur promosi yang disediakan oleh platform media social juga menjadi pengetahuan baru yang di dapatkan oleh calon pemilik usaha dalam kegiatan ini.

Kegiatan ini diakhiri dengan sesi tanya jawab dan diskusi mengenai penerapan teknik teknik dalam pembuatan profil usaha di media sosial dalam bisnis mereka. Diharapkan setelah mengikuti kegiatan ini, calon wirausaha dapat membangun profil usaha yang kuat dan menarik di media sosial dan platform online lainnya, sehingga dapat membantu mereka menarik perhatian calon pelanggan dan meningkatkan peluang penjualan.

Pembuatan profil usaha di media sosial dan platform online lainnya sangat penting bagi calon wirausaha atau pelaku usaha untuk membangun kehadiran online yang kuat dan meningkatkan visibilitas bisnis mereka. Dengan memahami teknik-teknik dasar dalam pengelolaan media sosial, mereka dapat membangun profil usaha yang menarik dan informatif, serta meningkatkan keterlibatan pelanggan melalui interaksi dan respon yang

cepat.

609

SIMPULAN

Kegiatan optimalisasi wirausaha desa Kalen berhasil memberikan manfaat bagi para calon dan pemilik usaha di desa tersebut. Melalui kegiatan tersebut, mereka diberikan pemahaman mengenai potensi usaha di desa, cara memulai usaha, pembuatan administrasi usaha, cara mengelola keuangan, strategi pemasaran, dan pembuatan profil usaha di media. Para peserta diajarkan tentang cara membuat rencana bisnis, mencatat keuangan, serta administrasi usaha lainnya. Selain itu, mereka juga diajarkan tentang cara menghitung dan mengelola keuangan usaha, termasuk membuat laporan keuangan yang akurat dan benar. Para peserta juga diberikan pemahaman mengenai strategi pemasaran yang efektif melalui analisis pasar, segmentasi pasar, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam bisnis mereka. Selain itu, para peserta juga diajarkan tentang cara membangun profil usaha yang kuat dan menarik di media sosial dan platform online lainnya. Diharapkan kegiatan ini dapat membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha di desa, serta memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat desa Kalen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Sehubungan dengan terselesaiannya kegiatan pengabdian ini, Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah berkontribusi dari awal hingga terselesaiannya kegiatan ini. Ucapan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi tingginya kepada yang terhormat :

1. Rektor dan Wakil Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
2. Kepala LPPM Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya selaku penyelenggara kegiatan pengabdian
3. Bapak Suntoyo selaku kepala Desa Kalen, Kecamatan Dlanggu beserta seluruh jajaran perangkat desa kalen.
4. Ibu Hikmah Husniyah Farhanindya, S.Psi., M.Psi., Psikolog, selaku dosen pembimbing lapangan regular 02
5. Karang taruna serta seluruh masyarakat Desa Kalen yang turut berkontribusi dalam menyukseskan kegiatan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriawan, A. H., Seputro, H., Jatmiko, D., Rosando, A. F., & Sulistyowati, D. H. (2021). OPTIMALISASI PJU LED SOLAR CELL UNTUK PENINGKATAN PRODUKTIVITAS EKONOMI KREATIF DI DESA MINGGIRSARI, KECAMATAN KANIGORO, KABUPATEN BLITAR. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 23–29. <https://doi.org/10.30996/jpm17.v7i1.6036>
- Indartuti, E., & Maduwinarti, A. (2021). PKM Pemanfaatan Limbah Kurma Dan Buahnya Menjadi Minuman Kopi, Susu Kurma Pada UMK OEMAH KURMA “NAF” Di Kelurahan MedokanAyu, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1).
- Kurniawati, H., Setiawan, F. A., Nugroho, V., & Halim, A. W. (2021). PENDAMPINGAN
610
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA UMKM BERDASARKAN SAK
EMKM PADA UD. BUDI SUKSES MANDIRI. *Prosiding SENAPENMAS*, 155.
<https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.14983>

Susantiningrum, S., Triharyanto, E., & Hantari, D. (2020). ANALISIS SWOT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRASAHAAN. *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, 25(2), 96.
<https://doi.org/10.20961/jkb.v25i2.45511>

Adhivinna, V. V., Diansari, R. E., & Fachrunnisa, Z. H. (2022). Pendampingan Pelatihan Pemasaran dan Pembukuan Produk UMKM Tahu GO Yogyakarta. *DHARMA BAKTI*, 166–172. <https://doi.org/10.34151/dharma.v5i2.3993>

612

622