PENGEMBANGAN KELAYAKAN BISNIS UMKM "BUAH JUWET" SEBAGAI PRODUK UNGGULAN DESA LOPANG LAMONGAN

Nurus Safa'atillah[1], Moh. Muklis Sulaeman[2], Indira Shofia Maulida[3], Wisnu Priambodo[4], Moh. Heru Budi Santoso[5], Eka Fais Wahyuli[6]
[1,2,3,4,5,6]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Lamongan
email: nurussafaatillah@unisla.ac.id

Abstract
Studi Pengembangan Kelayakan Bisnis adalah suatu bentuk pengembangan yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah bisnis layak atau tidak dilaksanakan dengan memandang dari berbagai aspek mulai dari aspek hukum,aspek lingkungan,aspek pasar dan pemasaran ,aspek manajemen dan MSDM serta aspek keuangan.Penelitian terhadap rencana bisnis tidak hanya menganalisa layak atau tidak bisnis dibangun tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Salah satu produk unggulan desa Lopang adalah Jamblang.Jamblang adalah salah satu jenis tanaman serba guna yang memiliki banyak manfaat terutama untuk obat-obatan. Namun demikian, populasi tanaman jamblang pada lahan masyarakat di wilayah Kabupaten Lopang masih terbatas. Pengabdian ini bertujuan untuk mengetahui kreativitas dan inovasi UMKM sebagai produk unggulan lokal di Desa L o p a n g , Kecamatan Kembangbahu, Kabupaten Lamongan.Penelitian dilakukan dengan metode survei terhadap petani pemilik tanaman jamblang dan pedagang yang terlibat dalam pemasaran buah. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara terhadap 15 orang petani pemilik tanaman jamblang. Data hasil wawancara dianalisis secara deskriptif, sedangkan efisiensi sistem pemasaran dianalisis berdasarkan margin pemasaran dan farmer`s share.Jadi kreatif adalah sifat yang selalu mencari cara-cara baru dan inovatif UMKM adalah sifat yang menerapkan solusi kreatif dalam pengembangan produk lokal yang berdaya saing nasional. Luaran yang ditargetkan yaitu artikel ilmiah dimuat dijurnal nasional.Target Pengabdian pengembangan Analisis Studi kelayakan bisnis (Aspek pasar dan pemasaran,Aspek Teknis dan produksi,Aspek manajemen dan sumber daya manusia, Aspek Keuangan,Aspek Lingkungan dan Asek Hukum). untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan UMKM "buah Jamblang" serta untuk membuat keputusan pengembangan manajemen perusahaan selanjutnya sehingga mampu meningkatkan eksistensi dan volume penjualannya di pasar nasional maupun internasional.
Kata Kunci : Studi kelayakan bisnis ,buah jamblang, Desa Sentral UMKM

Abstract
Business Feasibility Development Study is a form of development that aims to decide whether a business is feasible or not by looking at various aspects ranging from legal aspects, environmental aspects, market and marketing aspects, management and HRM aspects as well as financial aspects. Research on business plans does not only analyzing whether a business is worth building or not but also when it is operated routinely in order to achieve maximum profits for an indefinite period of time. One of the superior products of Lopang village is Jamblang. Jamblang is a type of multi-purpose plant that has many benefits, especially for medicine. However, the population of jamblang plants on community land in the Lopang Regency area is still limited. This service aims to determine the creativity and innovation of MSMEs as local superior products in Lopang Village, Kembangbahu District, Lamongan Regency. The research was carried out using a survey method of farmers who own jamblang plants and traders involved in marketing the fruit. Data collection was carried out by interviewing 15 farmers who own jamblang plants. Data from interviews were analyzed descriptively, while marketing system efficiency was analyzed based on marketing margin and farmer's share. So creativity is a trait that always looks for new and innovative ways. MSMEs are a trait that applies creative solutions in developing local products that are nationally competitive. The promised output is a scientific article published in a national journal. Devotion Target for development of Business Feasibility Study Analysis (Market and Marketing Aspects, Technical and Production Aspects, Management and Human Resources Aspects, Financial Aspects, Environmental Aspects and Legal Aspects). to find out the strengths and weaknesses of MSMEs "Jamblang fruit" and to make decisions on further development of company management so that it can increase its existence and sales volume in national and international markets.
Keywords: business feasibility study, jamblang fruit, UMKM Central Village

PENDAHULUAN

Jamblang (Syzygium cumini Linn.) merupakan salah satu jenis tanaman serbaguna yang dikenal oleh masyarakat sebatas sebagai penghasil buah. Selain untuk dikonsumsi, beberapa bagian tanaman jamblang memiliki potensi untuk dimanfaatkan sebagai obat-obatan. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa bagian tanaman jamblang memiliki manfaat kesehatan antara lain daunnya dapat membantu menghambat pertumbuhan bakteri

E. coli dan S. Aureus, zat antioksidan, anti implamasi dan menurunkan kadar glukosa dalam darah (Sudarmi, Darmayasa, & Muksi, 2017; Sami, Nur, Kursia, Gani, & Sidupa, 2017; Dewi, 2018; Raya, Ngardita, & Sumardi, 2018; Indrisari & Zulham, 2018);kulit buahnya

mengandung zat antioksidan dan anti jamur (Thomson, Anggraini, Kurniawan, Yenrina, & Sayuti, 2018; Chismirina, Rezeki, & Rusiwan, 2014), dan ekstrak bijinya sebagai obat alternatif untuk membantu penyembuhan luka diabetes (Lissa, Ratnasari, & Luzyawati, 2018; Kumar et al., 2013; Ayyanar, Subash-Babu, & Ignacimuthu, 2013). Selain untuk keperluan obat, bagian kulit buah jamblang juga dapat dimanfaatkan untuk pewarna alami kosmetik (Sari, 2013).

Populasi tanaman jamblang di Desa Lopang semakin tahun semakin menurun karena upaya budidaya belum banyak dilakukan dan nilai ekonomi tanaman yang memiliki manfaat kesehatan ini belum banyak diketahui. banyak masyarakat desa Lopang yang sudah tidak tertarik lagi dengan budidaya buah jamblang karena merasa masa tunggu panennya yang lama yaitu sekitar 8 sd 10 tahun penanaman,sedangkan tanaman yang dicangkok berbuah setelah 6-7 tahun.Namun pohon ini bisa berusia 50 -60 tahun.masa panennya hanya sekali dalam setahun serta membutuhkan lahan yang besar karena besarnya ukuran tanaman ini sehingga kalau ditanam di sekitar sawah akan menutupi cahaya matahari tanaman yang ada di bawahnya yang mengakibatkan tanaman tersebut tidak bisa berkembang dengan baik.

Namun demikian di Desa Lopang, Kecamatan Kembangbahu Lamongan, masih ada sebagian masyarakat memiliki lahan jamblang.Lahan jamblang tersebut dapat menghasilkan buah yang bisa dikonsumsi dan dipasarkan masyarakat sebagai bahan makanan.Ketersediaan pasar produksi buah jamblang sangat penting agar mendorong masyarakat untuk membudidayakannya di lahan hutan rakyat. Mengingat produksi buah jamblang yang tidak dapat disimpan dalam waktu lama sehingga harus segera didistribusikan dalam saluran pemasaran dan diolah menjadi makanan atau minuman yang siap saji dengan waktu expired date yang lebih lama.

Berdasarkan Beberapa Uraian Diatas Maka Dilakukan Penelitian Untuk Menganalisis "Studi Pengembangan Kelayakan Bisnis Umkm Buah Juwet Sebagai Produk Unggulan Desa Lopang Lamongan".

METODE

Studi pengembangan Kelayakan Bisnis

Pengertian studi kelayakan menurut Jumingan (2019:25) merupakan "penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan." Studi kelayakan proyek atau bisnis merupakan suatu kegiatan mengevaluasi, menganalisis, dan menilai layak atau tidak suatu proyek bisnis dijalankan. Secara umum, tujuan diadakan studi kelayakan khususnya bagi investor yaitu menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu proyek atau kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2014:65), "aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar pasar yang akan dimasuki, struktur dan peluang pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang, serta bagaimana strategi pemasaran yang harus dilakukan." Aspek pasar dan pemasaran menyajikan tentang peluang pasar, perkembangan permintaan produk di masa mendatang, kendala-kendala yang dihadapi seperti keberadaan pesaing, serta beberapa strategi yang dilakukan dalam pemasaran.

Aspek Teknis dan Produksi

"Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan proses pembangunan fisik usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah bangunan fisik selesai dibangun" (Kamaluddin, 2014:27). Pembahasan dalam aspek teknis meliputi penentuan lokasi proyek, perolehan bahan baku produksi, serta pemilihan mesin dan jenis teknologi yang digunakan untuk menunjang proses produksi.

Aspek Organisasi dan Manajemen

Aspek ini mencakup manajemen dalam pembangunan proyek dan manajemen dalam operasi. Manajemen dalam pembangunan proyek mengkaji tentang pembangunan proyek secara fisik, sedangkan manajemen dalam operasi mencakup pengadaan sumber daya manusia, jumlah tenaga kerja serta kualifikasi yang diperlukan untuk mengelola dan mengoperasikan suatu proyek. "Aspek manajemen dan organisasi digunakan untuk meneliti kesiapan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut, kemudian mencari bentuk struktur organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan" (Kasmir dan Jakfar, 2014:12).

Aspek Finansial

Sofyan (2014:105) menjelaskan, "analisis finansial adalah kegiatan melakukan penilaian dan penentuan satuan rupiah terhadap aspek-aspek yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha." Pembahasan dalam aspek finansial ini yaitu sumber dan penggunaan dana, modal kerja, pendapatan, biaya usaha, serta aliran kas atau arus kas (cash flow).

Kriteria Penilaian Investasi

Penilaian kelayakan suatu usaha atau proyek ditinjau dari aspek keuangan diukur berdasarkan atas beberapa kriteria. Kriteria yang digunakan perusahaan tergantung kebutuhan dan metodemetode yang digunakan. Kriteria penilaian investasi terdiri dari dua metode, yaitu metode konvensional dan metode discounted cash flow.

1. Metode Konvensional

a. Payback Period (PP)

"Metode Payback Period merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pemngembalian investasi suatu proyek atau usaha" (Kasmir dan Jakfar, 2004:154). Payback Period merupakan jangka waktu yang digunakan untuk mengukur berapa lama investasi suatu usaha akan kembali, dalam satuan waktu tahun atau bulan. Perhitungan PP menurut Kamaliuddin (2004:71)

Net Present Value merupakan metode penilaian kriteria investasi yang paling sering digunakan. Rumus perhitungan NPV menurut Jumingan (2009:81) adalah:

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

A_t = aliran kas masuk pada periode t

k = discount factor

n = periode terakhir aliran kas yang diharapkan

Usulan-usulan proyek akan dapat diterima apabila nilai NPV lebih dari nol (NPV>0), apabila hasil perhitungan nilai NPV kurang dari nol (NPV<0), maka usulan proyek tidak diterima atau ditolak, dan apabila hasil perhitungan nilai NPV sama dengan nol (NPV=0), maka perusahaan dalam keadaan BEP (Break Even Point).

b. Internal Rate of Return (IRR) Menurut Kuswadi (2007:41), "IRR adalah tingkat penghasilan atau biasa disebut dengan investment rate (yield rate) yang menggambarkan tingkat keuntungan dari proyek atau investasi dalam persen (%) pada angka NPV sama dengan nol (0)." Intinya, IRR merupakan suatu tingkat discount rate yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Menurut Kamaluddin (2004:72), rumus perhitungan IRR sebagai berikut:

$$A_0 = \sum_{t=0}^{n} \frac{At}{(1+r)_t}$$

Keterangan:

A_0 = aliran kas keluar (initial investment)

A_t = aliran kas masuk pada periode t

r = discount rate (tingkat bunga)

n = periode terakhir aliran kas yang diharapkan

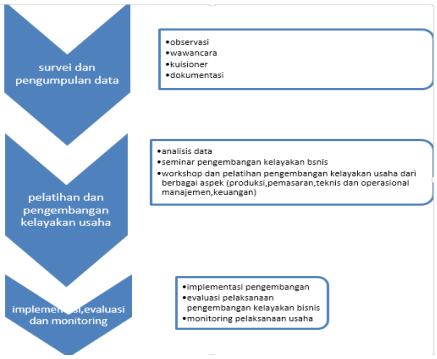
Hasil perhitungan IRR apabila menunjukkan nilai IRR lebih besar dari rate or return yang ditentukan maka usulan proyek diterima, sebaliknya apabila nilai IRR lebih kecil daripada rate of return yang ditentukan maka usulan proyek ditolak.

c. Profitability Index (PI)

"Metode Profitability Index (PI) yaitu metode yang menghitung perbandingan antara present value dari penerimaan dengan present value dari investasi" (Sutrisno, 2009:128). Pengertian tersebut serupa dengan pernyataan Profitability Index menurut Kamaluddin (2004:72), yaitu "metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang investasi." Perhitungan PI menurut Kasmir dan Jakfar (2004:163) adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum \text{PV Kas Bersih}}{\sum \text{PV Investasi}}$$

Usulan proyek dapat diterima apabila nilai PI lebih besar dari satu (PI>1), dan sebaliknya apabila nilai PI kurang dari satu (PI<1) maka usulan proyek ditolak.



Gambar 2. Alur rancangan penelitian

Pengabdian masyarakat yang pada hakikatnya membantu masyarakat mau dan mampu memenuhi kebutuhan sendiri harus dilandasi dengan kepercayaan, kemampuan dan kekuatan masyarakat itu sendiri. Untuk membantu mitra memenuhi kebutuhan tersebut, kami menawarkan metode untuk membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, antara lain sebagai berikut:

Alur pelaksanaan pengabdian masyarakat

1. Survey dan Pengumpulan Data

Survey dan pengumpulan data lengkap dilaksanakan dalam rangka untuk mendapatkan data-data lengkap terkait dengan kondisi produksi dan permasalahan yang sedang dihadapi mitra. Teknis pengumpulan data dilakukan dengan cara diskusi dan wawancara dengan mitra. Diskusi dilakukan untuk saling mendapatkan dan memberikan solusi dengan memberikan masukan-masukan dari pengalaman selama melakukan usaha pembuatan kerupuk rambak serta mengumpulkan referensi tentang peralatan yang digunakan oleh mitra. Mengadakan pelatihan manajemen usaha, manajemen keuangan dan akuntansi sederhana. Pelaku usaha akan dilatih tentang strategi pemasaran dan teknis penyusunan pembukuan sederhana yang disesuaikan dengan standar keuangan yang berlaku.

2. Implementasi pengembbngan kelayakan usaha

Dalam kegiatan ini seluruhnya melibatkan partisipasi dari mitra secara langsung. Hal ini dimaksudkan untuk menanamkan rasa kepedulian mitra dalam kegiatan ini antara lain; 1) berdiskusi dengan mitra dalam mencari solusi permasalahan dengan memberikan masukan-masukan dari pengalaman selama melakukan usaha pembuatan kerupuk rambak, 2) ikut serta pada waktu proses produksi mulai bahan baku sampai barang jadi, 3) menyiapkan tenaga kerja untuk dilatih dalam mengoperasikan mesin, serta 4) menyiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan dalam pelatihan manajemen usaha dan akuntansi / pembukuan sederhana. Sehingga diharapkan kedepannya dapat membantu mitra untuk menghasilkan omzet yang lebih besar secara berkelanjutan.

3. Evaluasi dan Monitoring

Pada tahap evaluasi dan monitoring dilakukan agar proses keberlanjutan oleh mitra yang tentunya masih membutuhkan pembimbingan dalam proses pelaksanaan program. Adapun tujuan dari tahap ini adalah :

a. Melihat perkembangan program yang telah dilakukan.
b. Mengetahui kendala yang ada dalam proses pelaksanaan kegiatan.
c. Mencari solusi terhadap masalah yang timbul.

Proses monitoring ini kan dilakukan oleh Tim pelaksana bersama mitra. Supaya kendala maupun kekurangan yang terjadi dalam pelaksanaan program dapat diperbaiki menjadi lebih baik sehingga program yang dilaksanakan maksimal serta bersinergis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini dimulai bermitra dengan pemerintah daerah Lopang, setelah itu menetapkan waktu pelaksanaan untuk mengumpulkan Gapoktan desa lopang Lamongan penerima untuk mengadakan wawancara serta melakukan observasi di beberapa lahan Juwet. Menurut (2006:124) observasi adalah mengumpulkan data atau keterangan yang harus dijalankan dengan melakukan usaha-usaha pengamatan secara langsung ke tempat yang akan diselidiki. Sumber data berasal dari informan, peristiwa dan dokumen. Sedangkan teknik pengumpulan data dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Barulah kemudian diadaka acara pelatihan Manajemen usaha yang dilaksanakan di kantor desa lopang Lamongan.Pelatihan manajemen usaha ini diawali dengan menjelaskan tujuan dari adanya pembinaan UMKM ini, setelah diberikan pelatihan dalam produksi (kreatifitas dan inovasi produk),bimbingan pengelolaan manajemen sumber daya manusia dengan harapan loyalitas dan kinerja pegawai mengalami peningkatan, pelayanan yang baik agar nantinya pelanggan merasa senang dan puas berbelanja produk olahan buah Jamblang Lopang lamongan. Adhiyanto (2012), menyatakan bahwa kualitas layanan yang baik dalam suatu perusahaan akan dapat memberikan rasa puas terhadap pelanggan. Pemberian materi yang tergolong sederhana yang difokuskan pada pelayanan yang baik seperti menerapkan sistem 4S yaitu; senyum, salam, sapa yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun.serta pimpinan yang demokratis terhadap karyawan sehinggan terjadi hubungan yang harmonis dengan semua karyawannya.

Tahap selanjutnya, memberikan pelatihan internet marketing, karena seperti yang dilihat hampir semua karyawan sudah mempunyai smartphone. Sehingga pelatihan ini memaparkan tentang cara menggunakan smartphone untuk memasarkan produk olahan buah Jamblang Lamongan serta Manfaat yang didapat dengan mengunakan digital marekting yaitu kecepatan penyebaran, kemudahan evaluasi, jangkauan lebih luas, murah dan efektif, dan dapat membangun nama brand. Sedangkan jenis dari digital marekting antara lain website, Search Engine Marketing (SEM) yaitu upaya untuk membuat website perusahaan mudah ditemukan dalam sistem mesin pencari, social media marketing seperti instagram, facebook dan twitter, email marketing, dan video marketing.serta cara memasukkan produk ke dalam platform penjualan.

Kegiatan selanjutnya yaitu membantu dalam membuat laporan keuangan karena di UMKM lamongan Sehingga dengan begitu pelatihan disini memperkenalkan aplikasi yang bisa digunakan dalam membuat laporan keuangan dengan cara yang mudah agar dapat mengefisienkan waktu. Pencatatan keuangan berbasis akuntansi sangat penting dilakukan oleh UMKM .Pada saat itu juga dilaksanakan kegiatan pembinaan kepada pemilik UMKM dengan menunjukan laporan keuangan yang sudah siap. Setelah itu dijelaskan bagaimana cara pembuatan neraca dan laba rugi tersebut dan juga menjelaskan sangat penting pembuatan laporan keuangan tersebut dan memisahkan kebutuhan pribadi dengan kebutuhan usahanya untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh setiap bulannya dan menilai kinerja keuangan pada usaha yang sedang dijlalankan.

Setelah pelatihan selesai dilanjutkan dengan pengelompokan jenis usaha UMKM oalahan buah Jamblang untuk bisa dilanjut kan dengan membentuk group /komunitas yang akan memudahkan dalam berdiskusi dalam pengelolaan manajemen dengan di monitoring ketua gerai UMKM dan kami selaku narasumber .kemudian dilanjut dengan pendampingan dengan mendatangkan para praktisi dan tenaga professional untuk memberi pelatihan berkelanjutan.Melalui pelatihan awal manajemen usaha ini di harapkan bisa membantu perkembangan usaha UMKM dan meningkatkan pendapatan serta perkonomian Masyarakat Lamongan pada umumnya.

Table 2. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

ASPEK KEGIATAN	KONDISI AWAL	CAPAIAN
Aspek produksi 1. Apakah sudah ada penentuan Jenis dan desain produk yang diproduksi. 2. Apakah sudah menggunakan Perhitungan kapasitas produksi. 3. Apakah sudah menggunakan Penggunaan mesin dan teknologi. 4. Apakah sudah menggunakan penentuan Lokasi usaha baik pada saat penanaman maupun pengolahan produk 5. Apakah sudah menggunakan Penataan ruang produksi 6. Apakah sudah menggunakan Perhitungan skala produksi	1. Sudah ada penentuan jenis dan desain produksi 2. Belum ada penghitungan kapasitas produksi 3. Sudah menggunakan mesin dan teknologi menengah 4. Belum ada penataan ruang produksi 5. Belum ada perhitungan skala produksi 6. Lokasi usaha di rumah pemilik	Pelatihan dari tenaga ahli atau praktisi professional untuk peningkatan kreativitas dan inovasi produk sesuai jenis UMKM masing-masing melaui diskusi dan sharing di komunitasnya
Aspek pemasaran 1. Apakah sudah menggunakan Analisis permintaan serta penawaran 2. Apakah sudah menggunakan Penentuan pasar (lokal,nasional ataupun internasioal) 3. Apakah sudah menggunakan Segmentasi pasar (umur,jenis kelamin,pedesaan/perkotaan,ekonomi,gaya hidup) 4. Apakah sudah menggunakan Perhitungan permintaan 5. Apakah sudah menggunakan Analisis persaingan 6. Apakah sudah menggunakan Penentuan strategi Pemasaran Sumber: Ibrahim (2003)	1. Belum menganalisis permintan dan penawaran 2. Tidak menentukan pasar hanya asal menjual dan pesanan saja 3. Tidak menentukan segmentasi pasar 4. Belum menggunakan perhitungan permintaan 5. Belum menganalisis persaingan dan upaya penyelesaiannya 6. Sudah menggunakan sttrategi pemasaran	Peningkatan pemasaran melalui media offline dengan strategi jemput bola dan online melalui E-commerce
Aspek MSDM 1. Apakah sudah menggunakan Struktur organisasi Menilai kapabilitas tim serta menempatkan orang pada tempat yang tepat 2. Apakah sudah menggunakan Analisis jabatan 3. Apakah sudah menggunakan Proses rekrutmen 4. Apakah sudah menggunakan Kompensasi/pemberian upah 5. Apakah sudah menggunakan Motivasi 6. Apakah sudah menggunakan Pemeliharaan tenaga kerja	Skill karyawan masih rendah,pengelolaan pegawai masih dictator dan pelayanan karyawan masih kurang baik	Peningatan skill melalui workshop dari tenaga professional,pimpinan lebih demokratis serta peningatan pelayanan melalui 4S(senyum,salam,sapa dan sopan)serta jujur dan tekun dalam bekerja.

(pelatihan dan pengembangan skill) Sumber: Ibrahim (2003)		
Aspek keuangan 1. Apakah sudah menggunakan Menentukan besarnya investasi Mengetahui bisnis yang akan dijalankan menguntungkan atau tidak 2. Apakah sudah menggunakan Menentukan biaya operasional (modal kerja) 3. Apakah sudah menggunakan Penilaian arus kas 4. Apakah sudah menggunakan Membuat proyeksi laba rugi dan neraca perusahaan 5. Apakah sudah menggunakan Mengetahui nilai pengembalian modal 6. Apakah sudah menggunakan Mengetahui profitabilitas, likuiditas, dan rentabilitas usaha yang akan dijalankan Sumber: Ibrahim (2003	Masih menggunakan sistem pencatatan keuangan sederhana dan tidak membuat laporan keuangan terinci	Pelatihan dan workshop pembuatan pencatatan keuangan ke dalam jurnal umum sampai dengan pembuatan laporan keuangan melalui aplikasi myop dikomputer oleh tenaga ahli keuangan,untuk perusahan dagang di latih juga menghitung persediaan barang dagangan.

Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan yang dalakukan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan produksi melalui fokus penonjolan pada cirikhas dan kreativitas produk mengikuti trend model usaha yang ada saat ini serta inovasi produk melalui penganeka ragaman jenis varian produk.
2. Peningkatan penghasilan petani melalui diversifikasi pertanian seperti cabe,tomat,kangkung dll selain itu juga meningkatkan usaha peternakan unggas seperti ayam,bebek,kambing dan sapi yang kotorannya nanti di upayakan untuk bisa diolah menjadi pupuk kompos sehinggan mengurangi ketergantungan pada pupuk urea yang berasal dari subsidi negara yang sebenarnya bisa membuat kerusakan dan penurunan kesuburann tanah pertanian dalam jangka panjang.
3. Menghidupkan kembali Gapoktan untuk bisa bersatu dan memperkokoh usaha dan permodalan petani melalui pendirian badan usaha UMKM yang tergabung di dalamnya untuk dikelola bersama untuk perkembangan usaha bersama.
4. Peningkatan pemasaran melaui offline (dengan menamnbah outlet dan mengadakan acara galeri /pameran) maupun online(Whatsapp,Instagram,Facebook dan market place**)**
5. Meningkatkan partisipasi dan peran pegawai untuk meningkatkan loyalitas dan skill pegawai ,peran masyarakat serta dukungan dari pemerintah desa setempat
6. Mengadakan worshop,pelatihan dan pendampingan kepada UMKM Lamongan untuk bisa menerpakan prinsip KAIZEN (perbaikan secara terus menerus) dalam rangka meningkatkan pendapatan petani dan UMKM desa Lopang Lamongan dan perekonomian masyarakat Lamongan

pada umumnya.

7. Monitoring hasil
   beberapa dokumentasi kegiatan sebagai berikut :

SIMPULAN

Kesimpulan dalam kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Seluruh kegiatan yang direncanakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat berjalan dengan baik dan lancar. Hasil pelaksanaan kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, tujuan serta target luaran yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik.
2. Kegiatan yang berlangsung selama tiga puluh hari sesuai dengan pelaksanaan KKN kelompok 12 desa Lopang Lamongan dimulai dengan obsevasi,wawancara dan kuisioner serta seminar dan workshop pengembangan potensi desa melalui diversifikasi pertanian terutama "buah Jamblang"dapat memberikan manfaat yang sangat berharga bagi peserta pelatihan, dimana pada pelatihan ini peserta mendapatkan pengetahuan baru dalam membuat beragam produk olahan "buah Jamblang" untuk meningkatkan nilai tambah produk buah Jamblang. Disamping itu peserta pelatihan mendapat wawasan mengenai pentingnya membangun jaringan pemasaran untuk memasarkan produk olahan buah jamblang yang akan mereka produksi.
3. Peserta pelatihan menginginkan agar kegiatan pelatihan yang diberikan dapat berkesinambungan karena mitra merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini sehingga harapannya pengetahuan dan kemampuan mereka dapat terus bertambah.

SARAN

Peran aktif Perguruan Tinggi dan Pemerintah Daerah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya para pelaku usaha kecil yaitu dengan menyediakan diri menjadi lembaga layanan dan pendampingan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kecil. Lebih-lebih dalam suasana pasca pandemi covid'19 yang membuat iklim usaha UMKM semakin menurun dan permodalannya yang rendah bisa bangkit kembali melalui peningkatan peran Gapoktan dan BUMDES serta pemerintah daerah setempat. Selain itu Perguruan Tinggi diharapkan mampu membangun komunikasi dengan menjadikan dirinya sebagai narasumer ilmiah untuk membantu memecahkan berbagai masalah yang dihadapi masyarakat terkait ilmu pengetahuan, teknologi dan aplikasinya. Para pelaku usaha kecil bersedia menerima kehadiran Perguruan Tinggi yang mempunyai kemampuan aplikasi ilmu dan teknologi untuk dapat mengembangkan dan meningkatkan nilai tambah potensi sumber daya mereka. Aparat dan jajaran instansi yang diajak bekerja sama mau senantiasa bersikap kooperatif dan ikut memantau setiap tahapan yang dilakukan. Kerjasama yang muncul selanjutnya adalah komunikasi yang selalu terbina, khususnya pada saat masyarakat membutuhkan inovasi dan teknologi terbaru dapat diaplikasikan untuk pengembangan dan dapat diaplikasikan untuk pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh para pengrajin.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Rektor Unisla Bapak Dr.H. Abdul Ghofur atas pembinaan Mahasiswa UNISLA untuk ber KKN didesa Lopang Lamongan.
2. Dekan FEB UNISLA bapak Dr. Abid Muhtarom atas bimbingannya kepada Mahasiswa FEB UNISLA sehingga dapat KKN untuk mengabdi kepada masyarakat secara langsung didesa Lopang Lamogan.
3. Ibu Nurus Safa'atillah selaku DPL KKN di desa Lopang Lamongan atas bimbingannya kepada mahasiswa KKN untuk terus berkarya dan mengdi kepada masyarakat.
4. Bapak Suparto ,SE selaku kepala desa Lopang dan seluruh perangkat desa Lopang Lamongan yang sudah memberi izin kepada mahasiswa UNISLA untuk bisa ber KKN dan mengabdi kepada masyarakat.
5. Bapak Inoer selaku sekdes dan kepala Gapoktan desa Lopang Lamongan atas kerjasama nya sebagai

mitra.

DAFTAR PUSTAKA

Alchemy,2012. Mengembangkan Krativitas http://alchemy.co.id Diakses 20 Agustus 2021

Azizah Nurulia, 2014, Pengembangan Industri Kecil Konveksi (Jurnal). Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang

Farid.Rizky.Achmad,2020,Pengembangan Bisnis Industri Konveksi Dalam Upaya Mendukung Industri Halal Fashion Di Jawa Timur. Universitas Islam Surabaya

Diskopukm,2018. Kriteria UMKM Dalam https://koperasi.kulonprogokab.go.id Diakses 10 Agustus 2021

Gunckel J.E dan A.H Sparrow. 2001. Ionizing radiation: Biochemical, physiological and morphological aspects of their effects on plants. In: External factors affecting growth and development, Georg, M.Ed. Springer-Verlag Berlin

Haryjanto, L. 2012. Konservasi kepel (Stelechocarpus Burahol [Blume] Hook.F &Thomson): jenis yang telah langka. Mitra Hutan Tanaman 7(1):11-17

Hesthiati, E. 2017. Dasar-Dasar Teknologi Benih. Pusat Pemberdayaan Masyarakat Universitas Nasional. ISBN: 978-979- 16519-5-0.

Hidayat Candra, Penegertian Pengembangan Menurut para Ahli https://ranahresearch.com Diakses 20 Agustus 2021

Kamaluddin, 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Malang: DIOMA

Kasmir dan Jakfar. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana

Khumalasari, 2011. "Home Industri", diakses pada tanggal 3 Februari 2015 dari https://arumdyankhumalasari.wordpress.com /2011/04/16/home-industri/

Kotler. Philip. 1996. Marketing. Edisi 7. Erlangga . Jakarta

Merdeka,2021. Definisi Inovasi Dalam https://www.merdeka.com Diakses 10 Agustus 2021

Nurcholis, Hanif. 2008. Teori dan Praktek Pemerintahan dan Otonomi Daerah. Jakarta: PT Grasindo.

Rizeki.N.Dini, 2020, Pentingnya Kreativitas dan Inovasi Dalam Pasar Dalam https://majoo.id Diakses 15 Agustus 2021

Setiadji,B. 2008. "Daya Tahan Indurtri Kecil dan Menengah (IKKRT): Mitos atau Realita" , makalah symposium Dwi tahunan Journal Riset AME.STIE „YO",6 April 2008, Yogyakarta.

Skripsi, Pengertian Kreativitas http://repository.radenfatah.ac.id Diakses 20 Agustus 2021

Swastha. Basu. Azas-Azas Marketing. Edisi 3. Liberty. Yogyakarta

Suga, Kiyokatsu, Sularso. 2008. Dasar Perencanaan dan Pemilihan Elemen Mesin, Edisi ke-10, Jakarta: PT. Pradnya Paramita.

Wiguna, Satrio Pandu. 2007. Pengaruh Kemasan Produk terhadap Keputusan Konsumen dalam Membeli Produk Jajan Khas Kota Gresik. Skripsi. UIN Malang. Diakses pada 8 November 2015.