



## **S U R A T - T U G A S**

Nomor : 157/PL.01.11 /FTI-STD/I/2025

- Dasar : a. bahwa Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti (FTI-Usakti) adalah lembaga yang mengemban tugas menyelenggarakan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, dimana ketiganya menjadi poin penting dalam mewujudkan visi dari perguruan tinggi.  
b. bahwa Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) adalah kegiatan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikembangkan dan dikuasai oleh sivitas akademika FTI-Usakti untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang terdapat di masyarakat serta upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat  
c. bahwa mengingat pentingnya kegiatan PkM bagi Dosen Tetap FTI-Usakti pada Tahun Akademik 2024/2025, maka dipandang perlu menugaskan seluruh dosen dalam lingkup FTI-Usakti untuk melaksanakan kegiatan tersebut.  
d. bahwa agar kegiatan PkM bagi dosen dapat berjalan dengan baik serta memperoleh hasil yang maksimal, maka Dekan FTI-Usakti dengan ini :

### **M E N U G A S K A N**

K e p a d a : Seluruh Dosen Tetap Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti

U n t u k : Melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

Periode : Tahun Akademik 2024/2025

Demikian surat tugas ini untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 9 Januari 2025

D e k a n,



Prof. Dr. Ir. Rianti Dewi Sulamet-Ariobimo, ST, M.Eng, IPM.

Abstrak maksimal 500 kata yang memuat permasalahan, solusi dan luaran yang dicapai sesuai dengan masing-masing skema pengabdian kepada masyarakat. Abstrak juga memuat uraian secara cermat dan singkat mengenai Laporan yang dibuat. Abstrak dibuat dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris

## ABSTRAK

Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" adalah usaha jasa yang didirikan oleh guru olahraga untuk membantu siswa mengembangkan kemampuan sepak bola. Meskipun telah beroperasi selama lebih dari dua tahun, jumlah siswa yang terbatas menyebabkan salah satu lokasi sewa lapangan belum mencapai keuntungan. Kondisi ini membuat bisnis SSB "KR" belum stabil dan perlu dikembangkan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pengelola SSB "KR" dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), kegiatan ini membantu mitra memahami konsep model bisnis, segmen pelanggan, dan strategi biaya. Hasilnya, pemahaman mitra meningkat secara signifikan. Pendekatan pemasaran berkelanjutan yang disarankan mendorong SSB "KR" untuk memberikan edukasi mengenai manfaat sepak bola, yang pada akhirnya dapat memperkuat posisi sekolah sebagai pusat kegiatan olahraga yang berkualitas dan tepercaya di komunitas. Luaran dari pengabdian ini berupa bahan ajar, hak kekayaan intelektual (HKI), serta publikasi pada jurnal terakreditasi Sinta 4.

Kata kunci maksimal 5 kata

*Business Model Canvas* (BMC), Sekolah Sepak Bola, Strategi Bisnis

## ABSTRACT

*KR Football School (SSB) is a service business founded by a physical education teacher to help students develop their football skills. Although it has been operating for more than two years, the limited number of students has prevented one of its rented fields from generating a profit. This has made the business unstable and in need of development. This community service program aims to provide KR Football School's management with the knowledge and skills to formulate an effective and sustainable business strategy. Using the Business Model Canvas (BMC) approach, the program helped the partners understand business model concepts, customer segments, and cost strategies. As a result, the partners' understanding has significantly improved. The recommended sustainable marketing approach encourages KR Football School to educate the community on the benefits of football, which in turn strengthens the school's position as a trusted and high-quality sports center. The outputs of this project include teaching materials, intellectual property rights (IPR), and a publication in a Sinta 4 accredited journal.*

Keywords maximum 5 words

*Business Model Canvas (BMC), Football School, Business Strategy*

## **KATA PENGANTAR**

Assalamualaikum Wr. Wb. Alhamdulillah pengadian kepada masyarakat (PkM) dengan judul: “Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola” telah diselenggarakan dengan baik. PkM ini terselenggara dengan lancar dengan dukungan dari berbagai pihak. Tim PkM ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Trisakti
2. Lembaga Penelitian dan Pengadian Masyarakat Universitas Trisakti beserta segenap jajarannya
3. Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti beserta segenap jajarannya
4. Pemilik dan Pengelola Sekolah Sepak Bola “KR”
5. Segenap anggota tim PkM

Kami menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari suatu kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran sangat kami harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Tim PkM,  
Anik Nur Habyba, STP, MSi

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN .....	3
BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....	6
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....	8
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI).....	11
DAFTAR PUSTAKA .....	12
Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto) .....	13
Lampiran 2. Bukti Luaran.....	14
Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan) .....	15
Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak .....	16
Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra .....	17
Lampiran 6. Absensi .....	18
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada).....	19
Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada) .....	20
Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni .....	22
Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM .....	23
Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa) .....	29
Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan .....	30
Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi .....	31
Lampiran 14. Lain-Lain .....	34

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar belakang**

Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" di Jakarta didirikan pada tahun 2022 oleh seorang guru olahraga untuk melatih anak-anak. Saat ini, sekolah tersebut menghadapi kendala finansial karena jumlah siswa yang terbatas tidak sebanding dengan biaya sewa lapangan yang mahal. Kondisi ini menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan sekolah. Karena para pendiri belum memiliki pengetahuan mendalam tentang bisnis, diperlukan pengembangan model bisnis yang lebih terstruktur. Hal ini penting untuk mengidentifikasi nilai yang ditawarkan dan segmen pelanggan yang tepat, sehingga SSB "KR" dapat menemukan solusi untuk meningkatkan daya saing dan mencapai keuntungan.

Pendekatan yang tepat untuk mengkaji model bisnis SSB "KR" adalah menggunakan kerangka Business Model Canvas (BMC). BMC adalah alat visual yang mudah dipahami dan efektif untuk menganalisis dan merencanakan strategi bisnis (Khodaei & Scholten, 2024). . Oleh karena itu, Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis, Jurusan Teknik Industri Universitas Trisakti, akan melaksanakan program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) untuk melatih SSB "KR" dalam menyusun strategi bisnis. Program ini diharapkan dapat membantu SSB "KR" mengidentifikasi nilai tambah dan potensi pengembangan bisnis di masa depan. Kegiatan ini juga akan mendukung beberapa Indikator Kinerja Utama (IKU), yaitu:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian ekonomi mitra.
- 2) Memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa.
- 3) Menjadi wadah bagi dosen dan mahasiswa untuk menerapkan ilmu dan keterampilan di dunia nyata.

### **1.2. Masalah**

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" adalah kurangnya profitabilitas dan keberlanjutan bisnis. Didirikan pada tahun 2022 oleh seorang guru olahraga, SSB ini mengalami kesulitan karena biaya sewa lapangan yang tinggi tidak sebanding dengan jumlah siswa yang terbatas. Situasi ini diperparah oleh minimnya pemahaman para pendiri mengenai strategi bisnis yang komprehensif, sehingga mereka belum mampu mengidentifikasi nilai yang tepat dan segmen pelanggan yang potensial. Oleh karena itu, diperlukan sebuah pendampingan pengembangan strategi bisnis yang terstruktur untuk membantu SSB "KR" mengatasi tantangan ini, meningkatkan daya saing, dan memastikan pertumbuhan jangka panjang.

### **1.3. Tujuan**

Tujuan utama dari pendampingan ini adalah untuk membantu pengelola SSB "KR" dalam mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan. Melalui pelatihan dan penerapan Business Model Canvas (BMC), kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi nilai proposisi dan segmen pelanggan yang tepat, serta mengoptimalkan sumber daya yang ada. Dengan demikian, SSB "KR" diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas, mengelola biaya secara lebih efektif, dan mencapai pertumbuhan yang stabil di masa depan.

### **1.4. Manfaat**

Program pendampingan ini memberikan beberapa manfaat signifikan. Bagi SSB "KR", manfaatnya adalah perbaikan model bisnis yang dapat meningkatkan pendapatan dan

keberlanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan manfaat bagi pihak universitas. Bagi mahasiswa, ini merupakan kesempatan untuk mendapatkan pengalaman praktis dalam menerapkan teori bisnis di dunia nyata. Bagi dosen, program ini menjadi wadah untuk berkontribusi secara langsung pada masyarakat dengan berbagi ilmu dan keterampilan yang relevan.

### **1.5. Pendekatan Pemecahan Masalah**

Pendekatan yang digunakan dalam memecahkan masalah ini adalah pendekatan holistik yang menggabungkan pembelajaran interaktif dan praktik langsung. Prosesnya dimulai dengan identifikasi kebutuhan spesifik melalui wawancara dan *Focus Group Discussion* (FGD). Setelah itu, akan dilakukan pelatihan yang terstruktur untuk menyusun *Business Model Canvas* (BMC), diikuti dengan pendampingan langsung dalam implementasi strategi. Pendekatan ini memastikan bahwa solusi yang ditawarkan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga praktis dan relevan dengan tantangan yang dihadapi oleh SSB "KR".

### **1.6. Khalayak Sasaran**

Khalayak sasaran dari program ini adalah para pengelola dan pelatih di Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR". Mereka adalah pihak yang memiliki peran langsung dalam operasional dan pengambilan keputusan di sekolah tersebut. Dengan membekali mereka pengetahuan dan keterampilan dalam strategi bisnis, program ini bertujuan untuk memberdayakan mereka agar mampu mengelola bisnis SSB secara lebih profesional, efisien, dan berkelanjutan.

### **1.7. Pembagian Kerja Pelaksana**

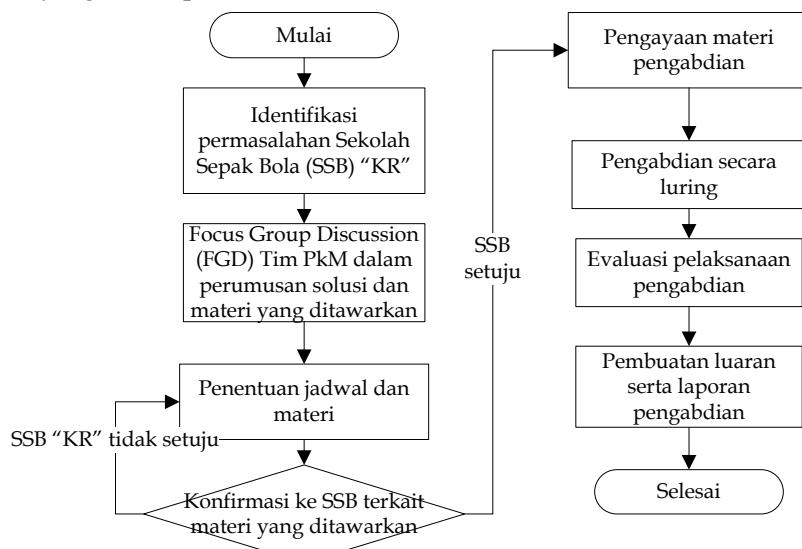
No	Kelompok	Nama	NIDN/NIM/NIK	Fakultas	Jurusan/Prodi	Jabatan Akademik	Jabatan	Peran
1	Dosen Universitas Trisakti	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	304099301	FTI	TEKNIK INDUSTRI	Asisten Ahli	Ketua	Penyuluh
2	Dosen Universitas Trisakti	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	306059002	FTI	TEKNIK INDUSTRI	Tenaga Pengajar	Anggota	Penyuluh
3	Dosen Universitas Trisakti	Dr. Ir. Triwulandari Satitudjati Dewayana, M.M.	313126502	FTI	PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI	Lektor Kepala	Anggota	Penyuluh
4	Dosen Universitas Trisakti	Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	313037503	FTI	MAGISTER TEKNIK INDUSTRI	Lektor	Anggota	Penyuluh
5	Mahasiswa Universitas Trisakti	Daffa Akiel Mustaqim	63002100033	FTI	TEKNIK INDUSTRI		Anggota	Pelatih
6	Laboran/Admin Universitas Trisakti	Eko Noptu Nurjianto	1807080111930007	FTI	TEKNIK INDUSTRI		Anggota	Penunjang

## **BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN**

## 2.1. Persiapan Kegiatan

Kerangka kerja metodologi pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) “Pelatihan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola” dapat dilihat di Gambar 1. Berdasarkan Gambar 1, metodologi pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) untuk pelatihan pengembangan strategi bisnis SSB menggunakan pendekatan holistik yang menggabungkan pembelajaran interaktif dan praktik langsung. Prosesnya mencakup beberapa tahapan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, hingga evaluasi dan pelaporan akhir. Tahap persiapan, pada tahap ini, tim pelaksana PkM akan melakukan beberapa hal:

- 1) Identifikasi Kebutuhan: Tim akan bertemu dengan manajemen SSB "KR" untuk memahami tantangan dan kebutuhan spesifik mereka.
  - 2) Penyusunan Modul Pelatihan: Berdasarkan identifikasi kebutuhan, tim akan merancang modul pelatihan yang berfokus pada kerangka kerja Business Model Canvas (BMC), termasuk studi kasus yang relevan dengan bisnis olahraga.
  - 3) Persiapan Logistik: Menyiapkan materi presentasi, bahan ajar, dan menentukan jadwal serta lokasi pelatihan yang paling sesuai.
  - 4) Tahap persiapan ini sangat penting untuk memastikan pelatihan berjalan efektif dan relevan dengan kondisi nyata yang dihadapi oleh SSB "KR".



Gambar 1. Kerangka Kerja Metodologi PkM

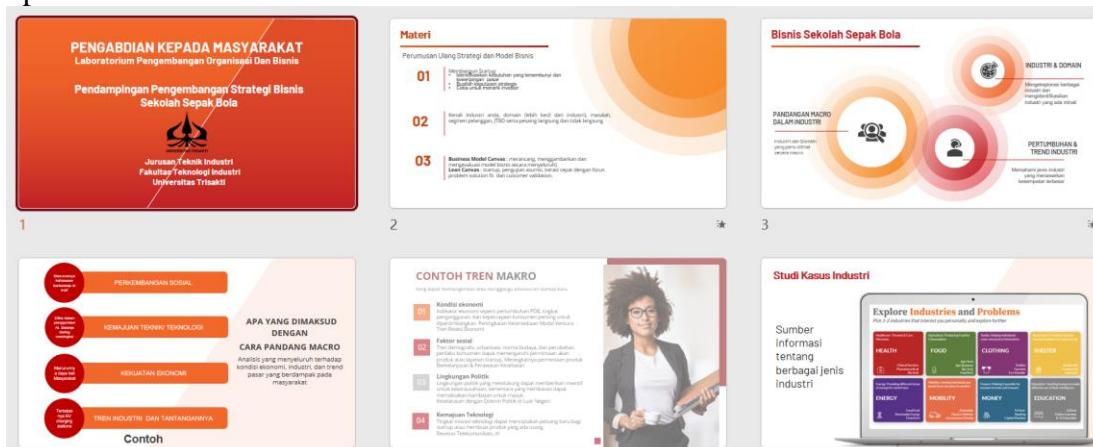
Persiapan PkM dimulai dengan identifikasi kebutuhan dengan melakukan wawancara untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik pengelola SSB. Tahapan persiapan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dimulai dengan identifikasi kebutuhan (Gambar 2). Langkah ini dilakukan melalui wawancara mendalam bersama pengelola SSB untuk memahami tantangan spesifik yang mereka hadapi. Selanjutnya, diselenggarakan Focus Group Discussion (FGD) untuk membahas solusi yang paling sesuai. Hasil dari FGD tersebut adalah rencana pelatihan yang akan dilaksanakan pada 17 Juli 2025.



Gambar 2. *Focus Group Discussion (FGD)*

## 2.2. Materi Kegiatan

Materi pelatihan yang telah disusun akan disosialisasikan dan disetujui oleh pihak SSB sebelum pelaksanaan. Pelatihan ini akan dilakukan secara luring, dengan jadwal yang telah disepakati bersama. Untuk persiapan, tim pelaksana akan membagi tugas dalam menyusun materi presentasi, menyiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Metode pelatihan akan menggabungkan sesi ceramah dan diskusi, diikuti dengan pendampingan langsung dalam mengisi template *Business Model Canvas* (BMC) secara bertahap. Hal ini akan memastikan peserta dapat menerapkan materi secara langsung selama sesi pelatihan. Gambaran detail materi pelatihan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Materi Pelatihan

## 2.3. Pelaksanaan / Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan dengan metode yang terstruktur untuk mendampingi para perintis sekolah sepak bola dalam mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan. Pelatihan ini dimulai dengan sesi pemahaman makro terhadap industri sepak bola, termasuk tren dan tantangan yang relevan. Peserta kemudian dibimbing untuk mengidentifikasi masalah dan segmen pelanggan yang paling sesuai dengan layanan mereka. Inti dari pelatihan ini adalah penggunaan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat utama untuk merancang, menggambarkan, dan mengevaluasi model bisnis secara komprehensif. Setelah pelatihan selesai, pemahaman peserta akan dievaluasi melalui post-test yang disiapkan menggunakan Google Forms. Selain itu, proses pelatihan secara keseluruhan juga dievaluasi untuk memastikan efektivitasnya. Seluruh tahapan, mulai dari persiapan hingga penyusunan luaran dan laporan akhir, dikerjakan secara kolaboratif oleh seluruh anggota tim PkM.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berlangsung pada Minggu, 27 Juli 2025, di Jakarta Timur. Acara ini dihadiri oleh pendiri dan rekan pendiri SSB "KR", serta tim pelaksana PkM yang terdiri dari dosen, mahasiswa, dan laboran dari Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis (POBIS). Pendampingan ini terbagi menjadi tiga tahapan utama, seperti yang digambarkan pada Gambar 4. Pertama, mitra mempresentasikan kondisi bisnis SSB "KR" saat ini. Kedua, perwakilan tim dosen, Ir. Didien Suhardini, PhD, memberikan presentasi. Terakhir, sesi dilanjutkan dengan *Focus Group Discussion* (FGD) untuk membahas model bisnis SSB secara mendalam menggunakan kerangka *Business Model Canvas* (BMC).



Gambar 4. Pelaksanaan PkM

Berdasarkan tantangan yang dihadapi, penting bagi sekolah sepak bola untuk mengevaluasi kembali elemen-elemen kunci dalam *Business Model Canvas* (BMC), khususnya Aliran Pendapatan (*Revenue Streams*) dan Sumber Daya Utama (*Key Resources*). Untuk meningkatkan profit dari sewa lapangan, beberapa strategi inovatif dapat diterapkan:

- 1) Optimalisasi Jadwal Lapangan: Lapangan dapat disewakan di luar jam latihan reguler untuk pertandingan antar komunitas, turnamen kecil, atau latihan klub lain.
- 2) Paket Sewa Bernilai Tambah: Menawarkan paket sewa dengan fasilitas tambahan atau sesi latihan khusus.
- 3) Kemitraan Promosi (Akbari et al., 2025) : Menjalin kemitraan dengan bisnis lokal untuk promosi silang guna meningkatkan pendapatan dan memperkuat posisi sekolah di komunitas.
- 4) Selain mengandalkan iuran murid, sekolah juga bisa menciptakan sumber pendapatan lain yang stabil dan berkelanjutan. Pemasaran digital dapat dimaksimalkan, termasuk menggunakan platform seperti TikTok, yang kini sangat populer untuk menjangkau pasar yang lebih luas (Pradhana et al., 2022).

Fokus pada pemasaran berkelanjutan juga penting (Habyba et al., 2024). Pemasaran berkelanjutan dapat dilakukan dengan memberikan edukasi kepada orang tua mengenai manfaat dan pentingnya mengembangkan minat anak dalam olahraga, khususnya sepak bola. Kualitas layanan yang baik dan kesadaran masyarakat menjadi kunci utama dalam strategi pemasaran ini.

## BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

### 3.1. Deskripsi (kemampuan Prodi dan Fak serta Universitas dalam bidang PkM selama 3 tahun terakhir, dukungan material dan kebijakan, merujuk LED, renstra/renop/roadmap pengelola)

Universitas Trisakti (Usakti) adalah satu-satunya perguruan tinggi swasta di Indonesia yang didirikan oleh pemerintah pada 9 November 1965. Saat ini, Usakti memiliki 9 fakultas dan 47 program studi. Kualitasnya terbukti dengan perolehan Akreditasi Unggul dari BAN-PT (SK No. 1389/SK/BAN PT/Ak.KP/PT/VII/2024).

Selain itu, Usakti juga berhasil masuk dalam QS World University Ranking (QS WUR) 2026 di peringkat 1201-1400. Pencapaian ini menempatkan Usakti sebagai salah satu dari 26 perguruan tinggi terbaik di Indonesia yang diakui secara global, sejalan dengan visinya untuk menjadi universitas yang andal dan berstandar internasional sambil tetap menjunjung nilai-nilai lokal. Dalam tiga tahun terakhir, Usakti menunjukkan komitmen kuatnya dalam Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Program PkM yang dijalankan mencakup berbagai bidang, di antaranya:

- a) Pendidikan dan Teknologi: Peningkatan kompetensi guru melalui pelatihan pemanfaatan kecerdasan buatan (AI).
- b) Lingkungan Hidup: Pelatihan Kajian Lingkungan Hidup Strategis dan pengelolaan Bank Sampah.
- c) Kesehatan dan Sosial: Pelatihan personal hygiene untuk pekerja kebersihan.
- d) Ekonomi dan Kewirausahaan: Pelatihan pengembangan usaha.

Keberagaman kegiatan ini membuktikan bahwa Usakti tidak hanya fokus pada bidang akademik, tetapi juga berperan aktif dalam memberikan solusi nyata bagi tantangan dan kebutuhan masyarakat.

### 3.2. Kualifikasi Tim (roadmap individu pelaksana dan tugasnya)

No	Nama	NIDN/NIM/NIK	Kepakaran	Jurusan/Prodi	Jabatan Akademik	Jabatan
1	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	304099301	<i>Data Analytic, Industrial management</i>	TEKNIK INDUSTRI	Asisten Ahli	Ketua
2	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	306059002	<i>Business Strategy and Resiliency</i>	TEKNIK INDUSTRI	Tenaga Pengajar	Anggota
3	Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.	313126502	<i>Performance Measurment</i>	PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI	Lektor Kepala	Anggota
4	Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	313037503	<i>Production System and Management</i>	MAGISTER TEKNIK INDUSTRI	Lektor	Anggota

### 3.3. Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung kegiatan

Dalam menunjang keberhasilan kegiatan ini, tim pelaksana menggunakan dua sarana utama yang disediakan oleh Fakultas Teknologi Industri (FTI) Universitas Trisakti, yaitu Laboratorium Organisasi & Bisnis (POBIS) dan Laboratorium Rekayasa Kualitas (RK). Kedua laboratorium ini berfungsi sebagai fasilitas pendukung yang vital. Laboratorium POBIS digunakan sebagai pusat untuk merancang materi pelatihan, menyusun strategi bisnis, dan melakukan simulasi. Sementara

itu, Laboratorium RK dapat dimanfaatkan untuk analisis data kualitatif dan kuantitatif yang relevan dengan kinerja bisnis SSB "KR". Ketersediaan sarana ini memastikan seluruh tahapan kegiatan, mulai dari persiapan hingga evaluasi, dapat terlaksana secara efektif dan efisien.

## BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

### 4.1. Hasil Yang Dicapai Oleh Peserta, Komunitas, dan Pelaksana

Pendampingan ini menghasilkan dampak positif bagi semua pihak yang terlibat.

#### a) Hasil Bagi Peserta (SSB "KR")

Peserta, yang terdiri dari pendiri dan pengelola SSB "KR", kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya strategi bisnis yang terstruktur. Mereka berhasil mengevaluasi model bisnis yang sudah berjalan dan mengidentifikasi area kunci yang perlu ditingkatkan, terutama pada aspek aliran pendapatan dan sumber daya utama. Melalui pendampingan, mereka kini memiliki kerangka kerja Business Model Canvas (BMC) yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi baru, seperti mengoptimalkan jadwal sewa lapangan dan menjalin kemitraan promosi untuk menciptakan sumber pendapatan tambahan selain iuran siswa.

#### b) Hasil Bagi Komunitas

Bagi komunitas, khususnya orang tua dan masyarakat sekitar, program ini berkontribusi pada peningkatan kesadaran akan pentingnya pengembangan bakat anak di bidang olahraga. Pendekatan pemasaran berkelanjutan yang disarankan mendorong SSB "KR" untuk memberikan edukasi tentang manfaat sepak bola, yang pada akhirnya dapat memperkuat posisi sekolah sebagai pusat kegiatan olahraga yang berkualitas dan terpercaya di komunitas.

#### c) Hasil Bagi Pelaksana (Universitas Trisakti)

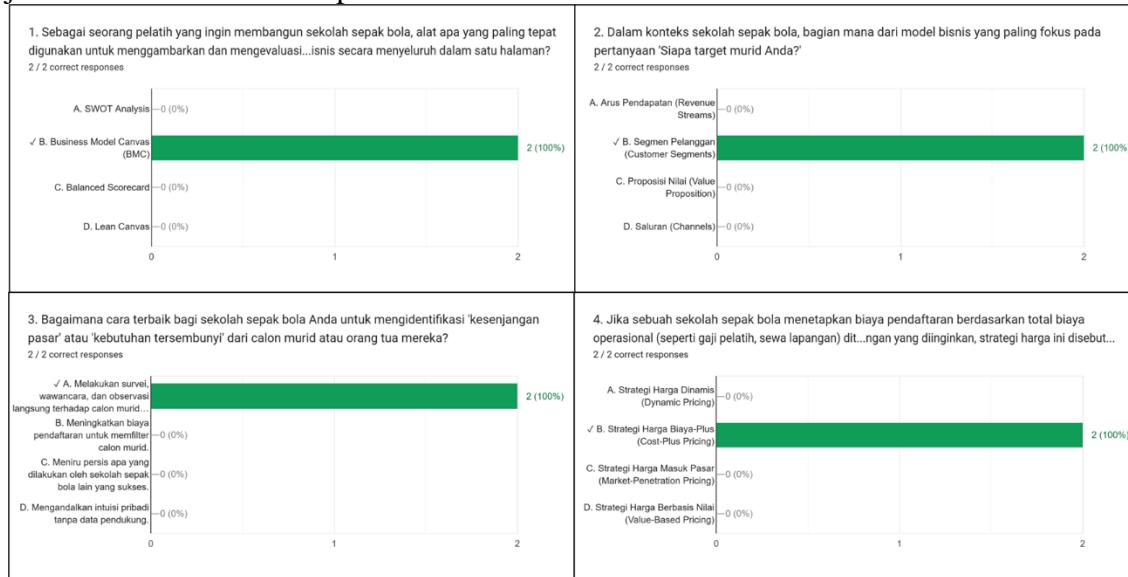
Bagi tim pelaksana dari Universitas Trisakti, kegiatan ini menjadi wadah nyata untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam konteks sosial. Dosen dapat mengaplikasikan teori bisnis yang diajarkan di kelas, sementara mahasiswa mendapatkan pengalaman praktis yang berharga di dunia nyata. Program ini juga berhasil memenuhi Indikator Kinerja Utama (IKU) universitas dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi mitra dan memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa. Selain itu, kegiatan ini memperkuat hubungan kolaboratif antara akademisi dan komunitas bisnis, membuka peluang untuk kegiatan PkM serupa di masa depan.

### 4.2. Evaluasi: Tingkat ketercapaian hasil, impak, manfaat kegiatan, tolok ukur /tes yang dipakai, sebelum dan setelah

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dievaluasi melalui dua aspek utama: peningkatan pengetahuan mitra tentang konsep model bisnis, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 5, dan manfaat keseluruhan dari program tersebut. Berdasarkan konfirmasi pemahaman, mitra SSB "KR" menunjukkan pemahaman 100% terhadap materi pelatihan yang mencakup Business Model Canvas (BMC), segmen pelanggan, identifikasi kesenjangan pasar, serta strategi biaya. Meskipun pemahaman teoritis telah tercapai, tim PkM tetap berkomitmen untuk memberikan pendampingan berkelanjutan. Hal ini bertujuan untuk membantu mitra mengubah pengetahuan teoritis menjadi keterampilan praktis dan kemampuan nyata dalam memecahkan masalah bisnis yang dihadapi, sehingga pendampingan ini tidak berhenti hanya pada sesi pelatihan.

Berdasarkan evaluasi, para mitra memberikan tanggapan yang sangat positif terhadap program pelatihan. Mereka 100% sangat setuju bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan mereka dan disampaikan dengan sangat jelas oleh fasilitator. Namun, terdapat satu masukan penting: 50% dari mitra tidak setuju bahwa alokasi waktu yang diberikan sudah memadai dan menyarankan agar durasi pelatihan diperpanjang. Saran ini menjadi dasar bagi tim pelaksana untuk merencanakan langkah selanjutnya, yaitu menyediakan pendampingan bisnis secara

berkelanjutan. Selain itu, kerja sama ini membuka peluang baru untuk penelitian dan pendidikan. Mahasiswa dapat melakukan penelitian dengan studi kasus bisnis nyata dari SSB, yang tidak hanya meningkatkan pemahaman akademis mereka tetapi juga membangun kepercayaan diri untuk menjadi wirausaha di masa depan.



Gambar 5. Hasil Konfirmasi Pemahaman Mitra

### 4.3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Kegiatan ini didukung oleh komitmen kuat dari tim pelaksana yang terdiri dari dosen, mahasiswa, dan laboran dari Universitas Trisakti. Keterlibatan aktif dari para pendiri SSB "KR" juga menjadi faktor kunci, karena mereka sangat terbuka terhadap solusi dan bersedia mengimplementasikan saran. Selain itu, penggunaan kerangka kerja Business Model Canvas (BMC) menjadi pendukung utama karena alat ini bersifat visual dan mudah dipahami, sehingga mempermudah proses identifikasi masalah dan perumusan strategi. Adanya fasilitas memadai dari laboratorium universitas juga menunjang kelancaran seluruh tahapan kegiatan.

Meskipun demikian, ada beberapa tantangan yang dihadapi. Salah satu faktor penghambat utama adalah keterbatasan waktu pelatihan. Meskipun materi disampaikan dengan jelas dan dipahami oleh mitra, alokasi waktu yang singkat tidak memungkinkan pembahasan yang lebih mendalam serta pendampingan langsung yang berkelanjutan. Hal ini dapat menghambat implementasi strategi bisnis yang telah dirumuskan. Selain itu, kurangnya pengalaman mitra dalam manajemen bisnis menjadi tantangan awal, meskipun ini juga menjadi alasan utama mengapa pendampingan ini sangat dibutuhkan.

### 4.4. Luaran yang Dihasilkan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menghasilkan beberapa luaran wajib yang signifikan. Pertama, berupa artikel ilmiah yang diterbitkan dalam Jurnal Nasional Terakreditasi (PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat Sinta 4) dengan status in Review. Selain itu poster hasil pengabdian yang mendokumentasikan hasil dan analisis dari kegiatan ini didaftarkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dalam bentuk Hak Cipta dengan status terdaftar. Terakhir, kegiatan ini juga menghasilkan dua jenis bahan ajar, yaitu materi paparan

dalam format PowerPoint yang digunakan saat pelatihan dan sebuah poster yang merangkum hasil dan temuan kunci dari proyek ini.

#### **4.5. Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa**

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi mitra, tetapi juga terintegrasi secara holistik dengan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu penelitian, pendidikan, dan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Dari sisi penelitian, data dan pengalaman yang diperoleh dari pendampingan SSB "KR" dapat menjadi dasar bagi studi kasus untuk penelitian lebih lanjut tentang model bisnis UMKM di sektor olahraga. Hasil penelitian ini dapat dipublikasikan dalam jurnal ilmiah, memperkaya khazanah keilmuan. Di bidang pendidikan, kasus nyata ini dapat menjadi materi pembelajaran yang relevan bagi mahasiswa, terutama di Jurusan Teknik Industri. Mahasiswa dapat menganalisis dan merancang solusi bisnis di mata kuliah terkait, sehingga mereka mendapatkan pemahaman praktis yang tidak hanya teoritis.

Selain itu, kegiatan ini dapat menjadi inspirasi bagi Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Mahasiswa dapat mengajukan proposal PKM-K (Kewirausahaan) atau PKM-M (Pengabdian kepada Masyarakat) dengan fokus pada pengembangan model bisnis yang lebih inovatif dan berkelanjutan untuk bisnis skala kecil seperti SSB. Dengan demikian, PkM ini menciptakan ekosistem yang saling mendukung antara pengabdian, penelitian, dan pendidikan. Beberapa judul rekomendasi PKM sebagai berikut:

- a. Pengembangan Strategi Pemasaran Digital Berbasis TikTok untuk Meningkatkan Jumlah Siswa pada SSB "KR"
- b. Analisis dan Perbaikan Model Bisnis SSB "KR" Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas untuk Peningkatan Keberlanjutan Usaha
- c. Perancangan Sistem Manajemen Biaya dan Penjadwalan Lapangan untuk Optimalisasi Pendapatan SSB "KR"
- d. Studi Kelayakan Bisnis: Pembentukan Unit Usaha Baru di SSB "KR" Melalui Kemitraan dengan Komunitas Lokal dan UMKM

## **BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI)**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berhasil meningkatkan kapasitas manajemen bisnis SSB "KR" secara signifikan. Melalui pendekatan yang terstruktur menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), para pengelola dilatih untuk merumuskan strategi bisnis yang lebih inovatif dan berkelanjutan. Pendampingan ini secara efektif membantu mereka mengidentifikasi proposisi nilai, segmen pelanggan, dan aliran pendapatan yang lebih potensial.

Meskipun pelatihan awal menunjukkan hasil yang memuaskan dan pemahaman yang baik dari mitra, temuan lapangan mengindikasikan bahwa keterbatasan waktu menjadi kendala utama. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan strategi yang telah dirancang dapat diimplementasikan secara optimal. Rekomendasi ini bertujuan untuk membantu SSB "KR" mengatasi tantangan praktis di lapangan dan mencapai pertumbuhan bisnis yang lebih stabil dan menguntungkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Habyba, A. N., Delfitriani, Dewayana, T. S., Sari, D. K., Sari, E., & Sari, I. P. (2024). Sustainable Marketing Strategy in The Remanufacturing Industry: A Soft Systems Methodology Approach. *Business Review and Case Studies*, 5(3), 375. <https://doi.org/10.17358/brcs.5.3.375>
- Akbari, A. D., Kurniawan, W., Habyba, A. N., & Cristina, M. (2025). Pengembangan Strategi Pemasaran Melalui Pendampingan Digital Marketing Pada UMKM Ikeda. *Jurnal AKAL: Abdimas Dan Kearifan Lokal*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.25105/akal.v6i2.20361>
- Khodaei, H., & Scholten, V. (2024). Educating Engineer Students Business Models: Exploring a Proposed Framework to Capture Business Model Dynamics. *IEEE Global Engineering Education Conference, EDUCON*. <https://doi.org/10.1109/EDUCON60312.2024.10578813>
- Pradhana, R. M., Suhardini, D., & Akbari, A. D. (2022). Pengembangan Model Bisnis Menggunakan Lean Canvas dengan Metode Design Thinking di Bulaf Café. *Jurnal Teknik Industri*, 12, 219–231.

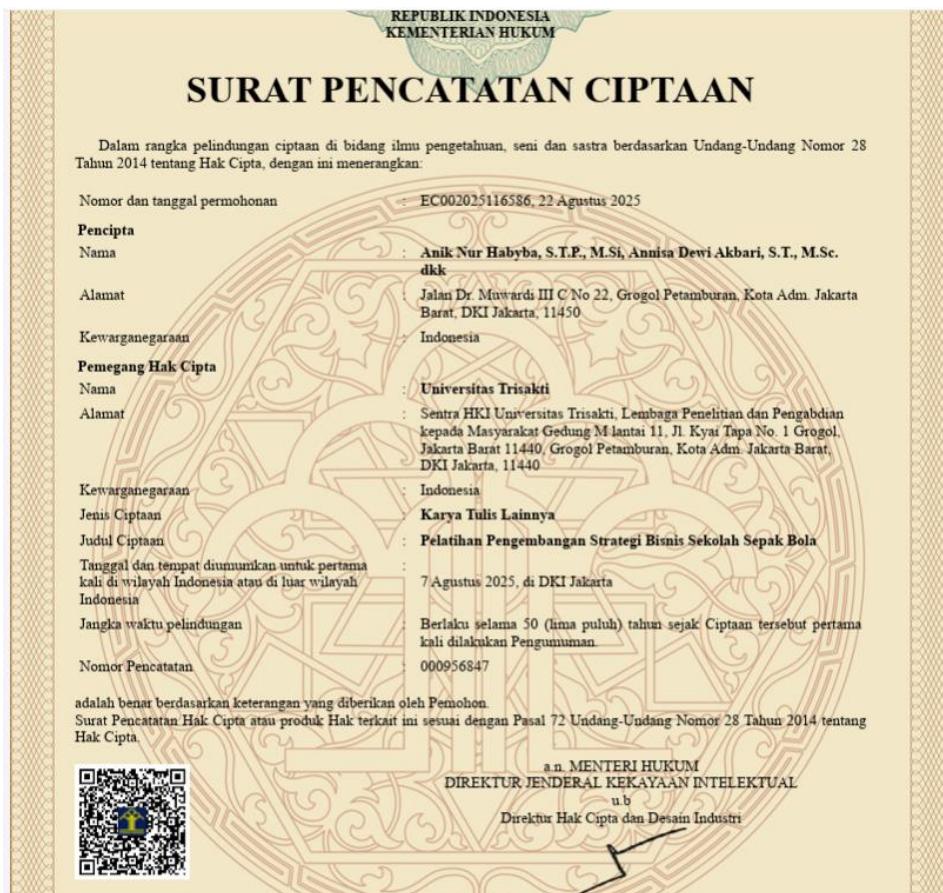
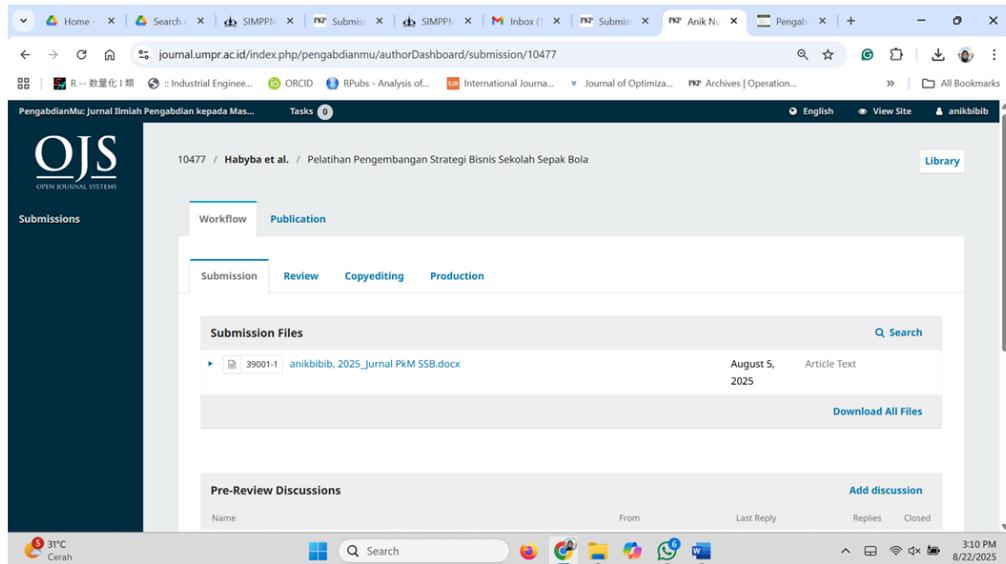
### Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)



## Lampiran 2. Bukti Luaran

## BUKTI SUBMIT JURNAL PkM

[PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat](#) (Sinta 4)



### Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)



Nomor : 0788/PM.02.02/FTI-DEK/III/2025 Jakarta, 26 Maret 2025  
Lampiran : -  
Penihal : Permohonan Pencairan Dana Pengabdian kepada Masyarakat

Kepada  
Yth Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat  
Universitas Trisakti  
Jakarta

Sehubungan dengan rencana pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat, bersama ini dengan hormat kami sampaikan Permohonan Pencairan dana, dengan data identitas kegiatan sebagai berikut :

1. Judul : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola
2. Kethua Pengusul
  - a. Nama : Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.
  - b. NIDN : 0304099301
  - c. Fak/Jur : TEKNIK INDUSTRI
3. Anggota
  - a. Nama Anggota 1 : Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.  
NIDN : 0306059002 Fak/Jur : TEKNIK INDUSTRI
  - b. Nama Anggota 2 : Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.  
NIDN : 0313126502 Fak/Jur : PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI
  - c. Nama Anggota 3 : Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.  
NIDN : 0313037503 Fak/Jur : MAGISTER TEKNIK INDUSTRI
4. Lokasi
  - a. Alamat : Jl. Pahlawan Revolusi No. 10, RT.10/RW.3, Pd. Bambu, Kec. Duren Sawit, DKI Jakarta, 13430
  - b. Kabupaten/Kota : JAKARTA TIMUR
  - c. Provinsi : DKI JAKARTA
5. Kelompok Masyarakat : Usaha mikro sekolah sepak bola (SSB) Kick and Run

Besaran dana yang diajukan untuk dicairkan adalah 5.000.000 (Lima Juta) dengan mata anggaran : 52.04.04 dari Fakultas Teknologi Industri

Demikianlah, terima kasih atas perhatiamnya.

  
Prof. Dr. Ir. Rianiti Dewi Wulansari, S.T., M.Eng., IPM  
NIDN : 0317107101

**Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak.**



## KICK AND RUN

Alamat: Jl. Pahlawan Revolusi No.10, Rt.10/Rw.3, Pd. Bambu, Kec. Duren Sawit, Jakarta Timur, DKI Jakarta 13430; Email: kickandrun22@gmail.com | telepon/whatsapp: +62 857-1096-3565

### BERITA ACARA

No.

Telah dilaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti Jakarta dengan Topik "Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola" pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 27 Juli 2025  
Tempat : Agreeya Coffee, Jl. Kolonel Sugiono Z No.15 4, RT.4/RW.1,  
Duren Sawit, Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur, Daerah  
Khusus Ibukota Jakarta 13440  
Waktu : 12.00 – 16.00 WIB

Dengan Tim Pelaksana :

- |                                    |                    |
|------------------------------------|--------------------|
| 1. Anik Nur Habyba, STP, MSI.      | NIDN : 0304099301  |
| 2. Annisa Dewi Akbari, S.T.,M.Sc.  | NIDN : 0306059002  |
| 3. Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M. | NIDN : 0313126502  |
| 4. Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.  | NIDN : 0313037503  |
| 5. Eko Noptu Nurjianto             | NIK : -            |
| 6. Daffa Akiel Mustaqim            | NIM : 063002100033 |

Demikian Berita Acara ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 25 Juli 2025  
Pemilik



M. Alvin Conra, M.Pd

## Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra



### KICK AND RUN

Alamat: Jl. Pahlawan Revolusi No.10, Rt.10/Rw.3, Pd. Bambu, Kec. Duren Sawit, Jakarta Timur, DKI Jakarta 13430; Email: kickandrun22@gmail.com | telepon/whatsapp: +62 857-1096-3565

#### SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN SEBAGAI MITRA

Yang bertandatangan di bawah ini:

1. Nama : M. Alvin Conra, M.Pd
2. Jabatan : Pemilik
3. Nama Club : Kick and Run Soccer Kids
4. Bidang : Soccer Academy
5. Alamat : Jl. Pahlawan Revolusi No. 10, RT.10/RW.3, Pd. Bambu, Kec. Duren Sawit, DKI Jakarta, 13430
6. Email : kickandrun22@gmail.com

Menyatakan bersedia dan mendukung sepenuhnya dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dalam rangka Tridharma Perguruan Tinggi, dengan data sebagai berikut:

Nama ketua tim pengusul : Anik Nur Habyba, STP, M.Si

Nama Anggota : Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc  
Dr. Ir. Tri Wulandari, SD., M.M  
Dr. Rahmi Maulidya, ST, MT  
Eko Noptu Nurjianto  
Daffa Akiel Mustaqim

Prodi/Fakultas Pengusul : Teknik Industri/ Fakultas Teknologi Industri

Judul Abdimas : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis  
Sekolah Sepak Bola

Bersama ini pula kami menyatakan bahwa kedua belah pihak sepakat bermitra dalam mengutamakan kebermanfaatan kepada Masyarakat. Bentuk kemitraan adalah Pengabdian kepada Masyarakat oleh Dosen, Mahasiswa, dan Alumni Universitas Trisakti.

Demikian surat pernyataan kemitraan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya. Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa kerjasama ini dilakukan.

Jakarta, 1 Maret 2025  
Yang membuat pernyataan

M. Alvin Conra

## Lampiran 6. Absensi

**LABORATORIUM PENGEMBANGAN ORGANISASI DAN BISNIS**

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS TRISAKTI - JAKARTA

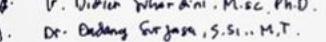
 

Kampus A, Gedung F & G Lt.4 Jl. Kyai Tapa No.1 Jakarta 11440  
Telp. 021-5605834, 5663232 pes.401 – 434

**ABSENSI DOSEN, TENDIK dan Mahasiswa PkM SSB KICK & RUN**

Hari/Tanggal : Minggu, 27 Juli 2025  
Waktu : 12.00 – 16.00 WIB  
Topik PkM : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola

No	Nama	Tanda Tangan
1.	Anik Nur Habyba, STP, MSI.	1. 
2.	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	2. 
3.	Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M.	3. 
4.	Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	4. 
5.	Eko Noptu Nurjianto	5. 
6.	Daffa Akiel Mustaqim	6. 

7.  8.   
8.  9. 

**LABORATORIUM PENGEMBANGAN ORGANISASI DAN BISNIS**

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS TRISAKTI - JAKARTA

Kampus A, Gedung F & G Lt.4 Jl. Kyai Tapa No.1 Jakarta 11440  
Telp. 021-5605834, 5663232 pes.401 – 434

**ABSENSI PkM SSB KICK & RUN**

Hari/Tanggal : Minggu, 27 Juli 2025  
Waktu : 12.00 – 16.00 WIB  
Topik PkM : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola

No	Nama	Tanda Tangan
1.	Hendri	1. 
2.	M. Alvin Gunan	2. 
3.		3. 
4.		4. 
5.		5. 
6.		6. 

## Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada)

**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PkM)**  
**PELATIHAN PENGEMBANGAN STRATEGI BISNIS SEKOLAH SEPAK BOLA**  
Anik Nur Habyba; Annisa Dewi Akbari; Triwulandari Satitidjajati Dewayana; Rahmi Maulidya; Didien Suhardini;  
Dadang Surjasa; Indah Permata Sari; Eko Noptu Nurjianto; Daffa Akiel Mustaqim



### LATAR BELAKANG

"KR" merupakan usaha berbasis jasa yaitu sekolah sepak bola (SSB) ini dibangun oleh seorang guru olahraga dan teman seprofesinya.

Jumlah siswa yang saat ini masih terbatas, menyebabkan belum adanya keuntungan di salah satu lokasi. Kondisi bisnis SSB belum stabil dan diharapkan dapat berkembang.

Tujuan kegiatan pengabdian ini dilakukan yaitu memberikan pengetahuan dan keterampilan SSB dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif.



### MATERI & HASIL PENDAMPINGAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk mendampingi para perintis sekolah sepak bola dalam mengembangkan strategi bisnis mereka agar lebih berkelanjutan. Materi yang disampaikan fokus pada perumusan ulang strategi dan model bisnis, dimulai dengan pemahaman makro terhadap industri sepak bola, tren, serta tantangannya. Peserta diajarkan untuk mengidentifikasi masalah dan segmen pelanggan yang tepat, serta menggunakan alat-alat seperti Business Model Canvas untuk merancang, menggambarkan, dan mengevaluasi model bisnis secara komprehensif (Diderich, 2020; Izadfar et al., 2020).



Berdasarkan kondisi yang dihadapi oleh sekolah sepak bola, penting untuk mengevaluasi kembali elemen-elemen kunci dalam Business Model Canvas (BMC), terutama terkait aliran pendapatan (Revenue Streams) dan sumber daya utama (Key Resources). Peningkatan profit dari sewa lapangan bisa dicapai dengan strategi inovatif, seperti mengoptimalkan jadwal pemakaian lapangan di luar jam latihan reguler (misalnya, untuk pertandingan antar komunitas, turnamen kecil, atau latihan klub lain), serta menawarkan paket-paket sewa dengan nilai tambah (seperti fasilitas tambahan atau sesi latihan khusus). Selain itu, sekolah sepak bola juga bisa menjalin kemitraan dengan bisnis lokal untuk promosi silang, yang tidak hanya meningkatkan pendapatan sewa, tetapi juga memperkuat posisi sekolah sebagai pusat kegiatan olahraga di komunitas. Promosi digital dapat dimaksimalkan agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas (Akbari et al., 2025).

### KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PkM ini berhasil meningkatkan kapasitas manajemen bisnis Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para pengelola dalam merumuskan strategi bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Melalui pendekatan terstruktur dengan kerangka kerja Business Model Canvas (BMC), tim PkM membantu mitra mengidentifikasi proposisi nilai, segmen pelanggan, dan aliran pendapatan yang lebih efektif. Meskipun pelatihan berjalan sukses, temuan menunjukkan perlunya alokasi waktu yang lebih lama untuk pendampingan berkelanjutan guna memastikan implementasi strategi secara optimal.

 Jurusan Teknik Industri, Gedung F&G Lt 5 FTI Universitas Trisakti Kampus A  
Jln. Kyai Tapa 1, Grogol Petamburan Jakarta Barat 11440

 021-5605834, 5663232 pes. 401-434

**Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada)**

**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis**  
Sekolah Sepak Bola

  
Jurusan Teknik Industri  
Fakultas Teknologi Industri  
Universitas Trisakti

**Materi**

Perumusan Utang Strategi dan Model Bisnis

**01**  **Strategi Bisnis** Strategi Bisnis merupakan perencanaan dan pengembangan bisnis yang berorientasi pada masa depan.

**02**  **Analisis Industri** Analisis Industri adalah proses analisis yang dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai posisi dan potensi suatu industri.

**03**  **Business Model Canvas** Analisis yang memungkinkan bisnis untuk memahami bagaimana bisnis mereka beroperasi dan bagaimana bisnis tersebut dapat beradaptasi terhadap perubahan lingkungan.

**Bisnis Sekolah Sepak Bola**



**INDUSTRI & DOPAIN**  
Mengidentifikasi kebutuhan dan peluang bisnis dalam industri dan domain.

**PENGEMBANGAN INDUSTRI DALAM INDUSTRI**  
Menyajikan analisis dan peluang bisnis dalam industri.

**PERTUMBUHAN & TREND INDUSTRI**  
Menyajikan prospek dan peluang bisnis dalam industri.

1



**PERKEMBANGAN SOSIAL**  
Perkembangan teknologi dan sosial yang mempengaruhi bisnis.

**HERALDIAJUAN TEKNIK TEKNOLOGI**  
Perkembangan teknologi yang memungkinkan bisnis untuk beroperasi dengan lebih efisien.

**KEGIATAN EKONOMI**  
Kegiatan ekonomi yang mempengaruhi permintaan dan tawaran pada pasar.

**APA YANG DIMAKSUD DENGAN CARA PANDANG MACRO**  
Analisis yang menyeluruh tentang kondisi ekonomi, politik, dan sosial yang berdampak pada bisnis.

**TRIEN INDUSTRI DAN TANTANGANNYA**

2

**CONTOH TREND MAKRO**



**Kondisi ekonomi**  
Perkembangan teknologi dan sosial yang mempengaruhi bisnis.

**Faktor politik**  
Peraturan dan kebijakan pemerintah yang mempengaruhi bisnis.

**Lingkungan Politik**  
Perkembangan teknologi dan sosial yang mempengaruhi bisnis.

**Kemauan Teknologi**  
Analisis yang menyeluruh tentang kondisi teknologi yang berdampak pada bisnis.

3

**Studi Kasus Industri**



**Explore Industries and Problems**  
Kegiatan studi kasus untuk memahami struktur dan masalah bisnis.

**Sumber Informasi tentang berbagai jenis Industri**

# Pengabdian Kepada Masyarakat

Laboratorium Perancangan Organisasi dan Bisnis

## Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola

Jurusan Teknik Industri - Fakultas Teknologi Industri



Agreya Coffe - Duren Sawit

12.00 - 16.00

Narasumber



Ir. Didien Suhardini, M.Sc., Ph.D



M. Alvin Conra

TIM



Anik Nur Habyba, STP., M.Si Annisa Dewi Akbari, S.T.,M.Sc



Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.



Ir. Didien Suhardini, M.Sc., Ph.D Dr. Dadang Surjasa, S.Si., M.T.



Eko Nopu Nurjianto



Daffa Akiel Mustaqim

Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni



## Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM



### KONTRAK KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (ABDIMAS) TAHUN ANGGARAN 2024/2025

ANTARA  
Fakultas Teknologi Industri  
DENGAN  
KETUA KEGIATAN ABDIMAS  
Nomor: 0843/PR.05.00/FTI-DEK/IV/2025

Pada hari ini kamis tanggal tujuh belas bulan empat tahun dua ribu dua puluh lima, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. **Prof. Dr. Ir. Rianti Dewi Wulansari, S.T., M.Eng. IPM** : Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Universitas Trisakti, yang berkedudukan di Jakarta, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
2. **Anik Nur Habya, S.T.P., M.Si.** : Dosen Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak sebagai Ketua Pengusul Kegiatan ABDIMAS dan mewakili semua tim ABDIMAS Tahun Anggaran 2020/2021 untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

**PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu kontrak, dengan ketentuan dan syarat sebagai berikut:

#### PASAL 1 DASAR HUKUM

**Kontrak ABDIMAS** ini berdasarkan kepada:

- (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
- (2) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi No. 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
- (3) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor 20 Tahun 2017 tentang Tunjangan Profesi Dosen dan Tunjangan Kehormatan Professor
- (4) Pedoman Operasional tentang Penilaian Angka Kredit Kenaikan Jabatan Akademik/Pangkat Dosen Tahun 2019.
- (5) Rencana Strategis dan Rencana Operasional Universitas Trisakti Tahun Akademik 2020/2021-2024/2025.
- (6) Standar Mutu Pendidikan Universitas Trisakti Tahun 2020

**PASAL 2**  
**RUANG LINGKUP DAN IDENTITAS KEGIATAN ABDIMAS**

- (1) Ruang lingkup **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini meliputi Perencanaan, Pelaksanaan, dan Luaran kegiatan abdimas yang biayanya dibebankan ke Fakultas di Universitas Trisakti.
- (2) Identitas **kegiatan Abdimas** sebagaimana dimaksud pada Pasal 2 ayat (1) adalah sebagai berikut:
- (a) Judul Abdimas : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola
- (b) Mata Kuliah terkait : • Kewirausahaan Berbasis Teknologi
- (c) Penelitian terkait :

No	Kategori Rujukan	Jenis Rujukan	Deskripsi
1	Artikel Ilmiah	Jurnal Nasional Terakreditasi	Pengembangan Model Bisnis Menggunakan Lean Canvas dengan Metode Design Thinking di Bulaf Café
2	Artikel Ilmiah	Jurnal Nasional Terakreditasi	Sustainable Marketing Strategy in The Remanufacturing Industry: A Soft Systems Methodology Approach

- (d) Program Studi (1) : TEKNIK INDUSTRI  
(e) Program Studi (2) : PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI  
(f) Program Studi (3) : MAGISTER TEKNIK INDUSTRI  
(g) Tim Pelaksana Abdimas :

No	Jabatan	Nama	NIK/NIDN
1	Ketua	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	0304099301
2	Pelaksana	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	0306059002
3	Pelaksana	Dr. Ir. Triwulandari Satitudjati Dewayana, M.M.	0313126502
4	Pelaksana	Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	0313037503

- (h) Email ketua pelaksanaan : anik@trisakti.ac.id

**PASAL 3**  
**JANGKA WAKTU**

Jangka waktu pelaksanaan kegiatan Abdimas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 sampai selesai selama 6 Bulan 0 Hari, terhitung sejak tanggal 01 Februari 2025 dan berakhir pada 31 Juli 2025 (*dari persiapan sampai luaran sebaiknya lebih dari 6 bulan*)

**PASAL 4**  
**BIAYA ABDIMAS DAN TARGET LUARAN**

- (1) Besaran Biaya Kegiatan Abdimas sebesar **Rp. 5.000.000** (terbilang: **Lima Juta Rupiah**)  
(2) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk mencapai target luaran **Abdimas** berupa

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Poster kegiatan dan hasil PkM
2	Artikel Ilmiah	Jurnal Nasional Terakreditasi	Abdimas Universal Sinta 4
3	Bahan Ajar	Materi Paparan Format Powerpoint	Bahan ajar MK Kewirausahaan dan perancangan industri manufaktur dan Jasa
4	Bahan Ajar	Poster	Bahan yang diajukan HKI berupa poster hasil kegiatan PkM

- (3) **PIHAK KEDUA** berkewajiban membuat laporan, seminar dan monitoring dan evaluasi kegiatan.

**PASAL 5**  
**PENILAIAN LUARAN**

Penilaian luaran abdimas dilakukan *Reviewer* Abdimas Fakultas dan Universitas sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

**PASAL 6**  
**KEKAYAAN INTELEKTUAL**

Hak Kekayaan Intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan Hibah Abdimas diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan.

**PASAL 7**  
**KEADAAN KAHAR**

- (1) **PARA PIHAK** dibebaskan dari tanggung jawab atas keterlambatan atau kegagalan dalam memenuhi kewajiban yang dimaksud dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** disebabkan atau diakibatkan oleh peristiwa atau kejadian diluar kekuasaan **PARA PIHAK** yang dapat digolongkan sebagai keadaan kahar (*force majeure*).  
(2) Peristiwa atau kejadian yang dapat digolongkan keadaan kahar (*force majeure*) dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini adalah bencana alam, wabah penyakit, kebakaran, perang, blokade, peledakan, sabotase, revolusi, pemberontakan, huru-hara, serta adanya tindakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan moneter yang secara nyata berpengaruh terhadap pelaksanaan **Kontrak Abdmas** ini.

- (3) Apabila terjadi keadaan kahar (*force majeure*) maka pihak yang mengalami wajib memberitahukan kepada pihak lainnya secara tertulis, selambat-lambatnya dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja sejak terjadinya keadaan kahar (*force majeure*), disertai dengan bukti-bukti yang sah dari pihak yang berwajib, dan **PARA PIHAK** dengan itikad baik akan segera membicarakan penyelesaiannya.

**PASAL 8**  
**PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

- (1) Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat di tingkat Fakultas.
- (2) Dalam hal tidak tercapai penyelesaian secara musyawarah dan mufakat sebagaimana dimaksud pada ayat (1) maka penyelesaian dilakukan melalui proses musyawarah dan mufakat di tingkat Universitas dengan mengacu pada aturan yang ada di Universitas Trisakti.

**PASAL 9**  
**AMANDEMEN KONTRAK**

Apabila terdapat hal lain yang belum diatur atau terjadi perubahan dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini, maka akan dilakukan amandemen **Kontrak Hibah Abdimas**.

**PASAL 10**  
**LAIN-LAIN**

Dalam hal **PIHAK KEDUA** berhenti dari jabatannya sebelum **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini selesai, maka **PIHAK KEDUA** wajib melakukan serah terima tanggung jawabnya kepada pejabat baru yang mengantikannya.

**PASAL 11  
PENUTUP**

Surat Perjanjian kontrak ini dibuat rangkap 2 (dua) bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.



**PIHAK KEDUA**



**Mengetahui**  
Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat



**PASAL 11**  
**PENUTUP**

Surat Perjanjian kontrak ini dibuat rangkap 2 (dua) bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

**PIHAK PERTAMA**



Prof. Dr. Ir. Rianti Dewi Wulansari, S.T., M.Eng., IPM  
0317107101/USAKTI

**PIHAK KEDUA**



Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.  
0304099301/USAKTI

**Mengetahui**

Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
0308097001 /USAKTI

## Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)

**Matakuliah**

Kode Matakuliah	IUK301
Nama Matakuliah	Technopreneurship
sks	3.00

**RPS Detail**

Review History

RPS Review History

Capaian Pembelajaran (CP) terkait:

Capaian Pembelajaran (CP)

**PENGETAHUAN**

4 Mampu menguasai pengetahuan tentang teknik komunikasi dan perkembangan teknologi terbaru dan terkin. Able to master the knowledge of communication techniques and the latest and latest technological developments.

No	Detail	Course Learning Outcomes	Action
1	Show/Hide	CPMK 1 (Pc): Student will be able to discovering themselves and their entrepreneurial style. CPMK 1 (Pc): Student will be able to discovering themselves and their entrepreneurial style. (3,2)	

No	Session Learning Outcomes - Description (Cognitive Level,Knowledge Level)	Action
1	Student will be able to understand about Foundational Course in Entrepreneurship using Learnwise platform CPMK 1(Pc) Student will be able to understand about Foundational Course in Entrepreneurship using Learnwise platform CPMK 1(Pc) (3,2) Student will be able to • Discover the passion, • Build an entrepreneurial mindset using common-sense principles applied to entrepreneurship, called Effectuation • Discover the entrepreneurial style (Flex) CPMK 1(Pc)	
2	Show/Hide CPMK 2(Pc, KuD): Student will be able to identify a problem "worth" solving, delve into the problem to understand it better through Design Thinking principles, generate ideas to solve that problem using Brainstorming. CPMK 2(Pc, KuD): Student will be able to identify a problem "worth" solving, delve into the problem to understand it better through Design Thinking principles, generate ideas to solve that problem using Brainstorming. (3,2)	

No	Session Learning Outcomes - Description (Cognitive Level,Knowledge Level)	Action
	Student will be able to: • Identif a problem worth solving using Jobs-to-be-Done (JTBD) methodology • Empathize with the customer to further define the problem using Design Thinking • Use Brainstorming to think	

Proyek pengabdian masyarakat ini berhasil membantu Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" dalam mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan. Melalui pendekatan **Business Model Canvas (BMC)**, pengelola SSB "KR" kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana mengidentifikasi **proporsi nilai, segmen pelanggan, dan aliran pendapatan** yang lebih efektif. Meskipun pemahaman teoritis meningkat, keterbatasan waktu menunjukkan perlunya pendampingan lanjutan untuk memastikan implementasi strategi yang optimal. Keberhasilan ini juga berkontribusi pada pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) universitas dan menjadi dasar yang kuat untuk integrasi dengan penelitian, pendidikan, dan kegiatan kemahasiswaan di masa depan.

## Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan

dengan masing-masing skema pengabdian kepada masyarakat. Abstrak juga memuat uraian secara cermat dan singkat mengenai Laporan yang dibuat. Abstrak dibuat dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris

**ABSTRAK**

Sekolah Sepak Bola (SSB) "KR" adalah usaha jasa yang didirikan oleh guru olahraga untuk membantu siswa mengembangkan kemampuan sepak bola. Meskipun telah beroperasi selama lebih dari dua tahun, jumlah siswa yang terbatas menyebabkan salah satu lokasi sewa lapangan belum mencapai ~~10~~untungan. Kondisi ini membuat bisnis SSB "KR" belum stabil dan perlu dikembangkan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan ~~kepada~~ pengelola SSB "KR" dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), kegiatan ini membantu mitra memahami konsep model bisnis, segmen pelanggan, dan strategi biaya. Hasilnya, pemahaman mitra meningkat secara signifikan. Pendekatan pemasaran berkelanjutan yang disarankan mendorong SSB "KR" untuk memberikan edukasi mengenai manfaat sepak bola, yang pada akhirnya dapat memperkuat posisi sekolah sebagai pusat kegiatan olahraga yang berkualitas dan terpercaya di komunitas. Luaran dari pengabdian ini berupa bahan ajar, hak cipta intelektual (HKI), serta publikasi pada jurnal terakreditasi Sinta 4.

Kata kunci maksimal 5 kata  
Business Model Canvas (BMC), Sekolah Sepak Bola, Strategi Bisnis

Rank	Source	Percentage
1	Submitted to Trisakti U...	9%
2	www.karyalmiah.trisakti...	3%
3	Submitted to Fakultas ...	1%
4	industri.fti.trisakti.ac.id	<1%
5	Submitted to Business ...	<1%
6	ojs.unm.ac.id	<1%
7	Arya Dilla, Mandataris -	<1%
8	ojs.umrah.ac.id	<1%
9	Sasinka Ranu, Meti Zuli...	<1%
10	garuda.kemendikbud.go.id	<1%
11	www.asjp.ceriat.dz	<1%

## Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi



### BERITA ACARA MONEV (MONITORING DAN EVALUASI) PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pada hari Senin tanggal 30 bulan Juni tahun 2025 telah dilaksanakan monev kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul PkM	:	Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola		
Pelaksana	:	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	NIDN : 0304099301	TEKNIK INDUSTRI
		Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	NIDN : 0306059002	TEKNIK INDUSTRI
		Dr. Ir. Triwulandari Satitudjati Dewayana, M.M.	NIDN : 0313126502	PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI
		Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	NIDN : 0313037503	MAGISTER TEKNIK INDUSTRI

Catatan monev:

NO	DESKRIPSI KEGIATAN	RENCANA	REALISASI	EVALUASI	TINDAK LANJUT
1	Focus Group Discussion, Penyiapan Materi, Pengambilan Data	Februari 2025	Juni 2025	FGD sudah dilakukan dan penyiapan materi sedang dilakukan bersama dengan pengambilan data usaha	Memastikan semua materi siap untuk digunakan dan kesediaan waktu pendampingan perlu dipastikan
2	Pelatihan dan Pendampingan	Maret 2025	Juli 2025	Analisi data, pembuatan poster pelatihan, materi sudah 50%	Finalisasi dan koordinasi untuk pelaksanaan
3	Evaluasi dan rencana tindak lanjut (monev)	April 2025	Direncanakan Juli 2025	Terdapat penyesuaian jadwal	Usaha yang keras untuk menyelesaikan selama Juli 2025
4	Penyusunan luaran PKM	Juli 2025	Direncanakan Juli 2025	Belum dievaluasi karena belum terlaksana	Akan dilakukan setelah pelatihan selesai
5	Evaluasi, pembuatan laporan dan luaran	Juli 2025	Direncanakan Juli 2025	Belum dievaluasi karena belum terlaksana	Akan dilakukan setelah pelatihan selesai

Catatan umum hasil monev:



**UNIVERSITAS TRISAKTI**  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
**FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY - UNIVERSITAS TRISAKTI**

Kampus A - Jl. Kyai Tapa No. 1 - Grogol - Jakarta Barat 11440 - Indonesia  
Telp. : +62 21 5663232 (Hunting)  
Pesawat : Sekretariat Fakultas : 5405, TM : 8434, TE : 8413, TI : 8407, TIF : 8436

E-mail : ftusakti@trisakti.ac.id  
Website : <https://ft.trisakti.ac.id/>

Kegiatan PkM saat ini masuk ke tahap penyiapan materi pelatihan. Kegiatan mengalami penyesuaian timeline untuk mengakomodasi kebutuhan mitra dan menjamin kelancaran pelaksanaan program.

Demikian berita acara monitoring dan evaluasi, untuk dapat digunakan sebagai mana semestinya.

Ka. DRPMF

Koordinator PkM Fak/reviewer

Ketua Pelaksana

(Syah Alam, S.Pd., M.T.,  
PhD)

(Dianing Novita Nurmala  
Putri, S.T., M.Sc)

(Anik Nur Habyba,  
S.T.P., M.Si.)

**ABSENSI MONEV (MONITORING DAN EVALUASI)  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Judul PkM : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola

NO	NAMA	FUNGSI	TANDA TANGAN
1	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	Ketua/Penyuluh	
2	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	Anggota/Penyuluh	
3	Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.	Anggota/Penyuluh	
4	Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.	Anggota/Penyuluh	

Ka. DRPMF

Jakarta, 30 Juni 2025  
Koordinator PkM Fakultas



(Syah Alam, S.Pd., M.T., PhD)



(Dianing Novita Nurmala Putri, S.T., M.Sc)

**Lampiran 14. Lain-Lain**

Mulai isi Lampiran 13 di sini...



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.**

Atas partisipasinya sebagai:

**Penyuluhan**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAHKI



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.**

Atas partisipasinya sebagai:

**Penyuluhan**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAHKI



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.**

Atas partisipasinya sebagai:

**Penyuluhan**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAHKI



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T.**

Atas partisipasinya sebagai:

**Penyuluhan**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAKTI



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Daffa Akiel Mustaqim**

Atas partisipasinya sebagai:

**Pelatih**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAHKI



## UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

# S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

**Eko Noptu Nurjianto**

Atas partisipasinya sebagai:

**Penunjang**

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram  
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025  
tanggal 01 Februari 2025 – 31 Juli 2025, dengan judul:

**Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 03 Oktober 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
2234/USAHKI



**LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PROGRAM  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
TAHUN AKADEMIK 2024/2025**

1. Judul PKM : Pendampingan Pengembangan Strategi Bisnis Sekolah Sepak Bola
2. Nama Mitra Program PKM (1) : Kick and Run Soccer Kids
3. Ketua Tim Pengusul : Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.  
a. Nama : 0304099301  
b. NIDN : Asisten Ahli/III-B  
c. Jabatan/Golongan : TEKNIK INDUSTRI  
d. Program Studi : Universitas Trisakti  
e. Perguruan Tinggi : Industrial Management System  
f. Bidang Keahlian : Jalan Dr. Muwardi III C No 22, Grogol Petamburan, Jakarta Barat  
g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel : 082234682246  
anik@trisakti.ac.id
4. Anggota Tim Pengusul : Dosen 3 orang  
a. Jumlah anggota : Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc./Manajemen Operasi, Manajemen Proyek, Sistem Produksi  
b. Nama Anggota 1/bidang keahlian : Dr. Ir. Triwulandari Satitudjati Dewayana, M.M./Teknik dan Manajemen Industri  
c. Nama Anggota 2/bidang keahlian : Dr. Rahmi Maulidya, S.T., M.T./Sistem Manufaktur  
d. Nama Anggota 3/bidang keahlian : 1 orang
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) : PONDOK BAMBU, DUREN SAWIT  
a. Wilayah Mitra : JAKARTA TIMUR  
b. Kabupaten/Kota : DKI JAKARTA  
c. Provinsi : 20 km  
d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 :
  - Artikel Ilmiah
  - Hak Kekayaan Intelektual
  - Bahan Ajar
  - Bahan Ajar
6. Luaran yang dihasilkan : 0
7. Jangka waktu pelaksanaan : Rp5.000.000,-
8. Biaya Total : Rp5.000.000,-  
a. Hibah Trisakti

Jakarta, 03 Oktober 2025  
Ketua Tim Pengusul

Ketua Program Studi



Dr. Rina Fitriana, S.T., M.M., IPM  
NIDN: 0319097501



Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.  
NIDN: 0304099301

Direktur



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM., ASEAN Eng.  
NIDN: 0308097001



Prof. Dr. Ir. Rianti Dewi Wulansari, S.T., M.Eng. IPM  
NIDN: 0317107101

Dekan