



**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 : 8405, TM : 8434, TE : 8413, TI : 8407, TIF : 8436

E-mail : ftiusakti@trisakti.ac.id

Website : <https://fti.trisakti.ac.id/>

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. 



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

1. Judul PKM : Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola
2. Nama Mitra Program PKM (1) : Kick and Run
3. Ketua Tim Pengusul :
a. Nama : Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.
b. NIDN : 0306059002
c. Jabatan/Golongan : Tenaga Pengajar/III-B
d. Program Studi : TEKNIK INDUSTRI
e. Perguruan Tinggi : Universitas Trisakti
f. Bidang Keahlian : Manajemen Operasi, Manajemen Proyek, Sistem Produksi
g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel : Jalan Manggar 2 Blok B3 No 6 Larangan Selatan, Larangan 085743353539
annisa.dewi@trisakti.ac.id
4. Anggota Tim Pengusul :
a. Jumlah anggota : Dosen 4 orang
b. Nama Anggota 1/bidang keahlian : Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si./Industrial Management System
c. Nama Anggota 2/bidang keahlian : Agung Sasongko, S.T., M.M./Kewirausahaan
d. Nama Anggota 3/bidang keahlian : Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D./Sustainable Manufacturing
e. Nama Anggota 4/bidang keahlian : Dr. Ir. Triwulandari Satitudjati Dewayana, M.M./Teknik dan Manajemen Industri
f. Jumlah mahasiswa yang terlibat : 1 orang
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) :
a. Wilayah Mitra : PONDOK BAMBU, DUREN SAWIT
b. Kabupaten/Kota : JAKARTA TIMUR
c. Provinsi : DKI JAKARTA
d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 : 19 km
• Artikel Ilmiah
• Hak Kekayaan Intelektual
• Bahan Ajar
• Bahan Ajar
6. Luaran yang dihasilkan :
7. Jangka waktu pelaksanaan : 0
8. Biaya Total : Rp5.000.000,-
a. Hibah Trisakti : Rp5.000.000,-

Jakarta, 10 September 2025
Ketua Tim Pengusul

Ketua Program Studi



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



Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.
NIDN: 0306059002

Direktur



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

Dekan



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



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 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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:

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 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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:

Agung Sasongko, S.T., M.M.

Atas partisipasinya sebagai:

Penatar

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025
tanggal 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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:

Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D.

Atas partisipasinya sebagai:

Pelatih

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2024/2025
tanggal 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 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 24 Februari 2025 – 01 September 2025, dengan judul:

**Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang
Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola**

Jakarta, 10 September 2025

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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

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) “K&R” di Jakarta mengalami permasalahan yaitu keterbatasan jumlah siswa, tingginya biaya operasional, serta lemahnya strategi pemasaran dan branding yang menghambat keberlanjutan usaha. Oleh karena itu tim dari Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis (Pobis), Jurusan Teknik Industri, Universitas Trisakti mengadakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan pada tanggal 27 Juli 2025. Kegiatan ini meliputi penyuluhan dan pendampingan tentang analisis pasar, pengembangan unique value proposition (UVP), perumusan bauran pemasaran (4P), serta strategi branding dan kemitraan. Hasil PkM menunjukkan peningkatan kapasitas mitra, ditandai dengan kemampuan merumuskan segmentasi pasar, mengidentifikasi UVP, menyusun strategi 4P secara lebih terarah, serta memahami konsep pemasaran berkelanjutan dengan capaian evaluasi post-test sebesar 100%. Selain itu, PkM ini juga menghasilkan beberapa luaran berupa HKI, artikel media sosial, dan konten publikasi turut memperkuat eksposur SSB “K&R” di ranah digital. Dengan demikian, PkM ini terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra dalam mengelola pemasaran dan branding, sekaligus memperkuat posisinya sebagai entitas pendidikan olahraga yang berdaya saing. Selanjutnya, diperlukan pendampingan berkelanjutan, workshop lanjutan, serta penguatan jejaring antar SSB agar tercipta ekosistem pembinaan olahraga yang lebih berkelanjutan

Kata kunci maksimal 5 kata

Strategi Pemasaran, Branding, Sekolah Sepak Bola, Pengabdian Masyarakat

ABSTRACT

The “K&R” Football School (SSB) in Jakarta faced challenges such as limited student numbers, high operational costs, and weak marketing and branding strategies that hampered its business aspirations. Therefore, a team from the Organizational and Business Development Laboratory (Pobis), Department of Industrial Engineering, Trisakti University, held a Community Service (PkM) activity on July 27, 2025. This activity included market counseling and mentoring, Unique Value Proposition (UVP) development, Marketing Mix (4P) formulation, and branding and partnership strategies. The PkM results showed an increase in partner capacity, marked by the ability to formulate market segmentation, identify UVPs, develop more targeted 4P strategies, and understand the concept of sustainable marketing with a post-test evaluation achievement of 100%. In addition, this PkM also produced several outputs in the form of IPR, social media articles, and publication content, helping to strengthen the exposure of the “K&R” SSB in the digital realm. Thus, this Community Service Program has proven effective in improving partners' understanding and skills in marketing and branding management, while simultaneously strengthening their position as competitive sports education entities. Furthermore, ongoing mentoring, follow-up workshops, and strengthening of networks between SSBs are needed to create a more sustainable sports development ecosystem.

Keywords maximum 5 words

Marketing Strategy, Branding, Football School, Community Service

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan karuniaNya sehingga Pengabdian Kepada Masyarakat ini telah selesai dengan baik dan lancar.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah berperan besar dalam membantu berjalannya proses dalam program Pengabdian Kepada Masyarakat dari awal sampai akhir. Pihak-pihak tersebut yaitu Bapak Alvin dan Bapak Hendri, selaku mitra dari Sekolah Sepak Bola “K&R” Tim PKM Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti yang telah mempersiapkan segala sesuatunya untuk kesuksesan program Pengabdian Kepada Masyarakat ini, serta pimpinan Fakultas Teknologi Industri, LPPM Universitas Trisakti, dan seluruh pimpinan Universitas Trisakti yang telah mendukung baik dari sisi material, moril, dan lainnya.

Permohonan maaf disampaikan apabila terdapat salah kata atau kekurangan dalam penulisan dan penyusunan laporan. Diharapkan kritik dan saran sebagai evaluasi untuk penyusunan laporan di masa mendatang. Semoga laporan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya dan memberikan kontribusi pada berbagai bidang keilmuan.

Jakarta, 21 Agustus 2025

Ketua Tim

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

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	6
BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....	9
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	12
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI).....	15
DAFTAR PUSTAKA	16
Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)	17
Lampiran 2. Bukti Luaran.....	21
Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)	23
Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak	24
Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra	25
Lampiran 6. Absensi	26
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada).....	28
Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada)	29
Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni	30
Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM	31
Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)	32
Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan	33
Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi	34
Lampiran 14. Lain-Lain	41

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Sepak bola merupakan salah satu olahraga paling populer di dunia, termasuk di Indonesia. Olahraga ini tidak hanya diminati orang dewasa, tetapi juga anak-anak, karena berperan penting dalam mengasah keterampilan fisik, motorik, koordinasi, sekaligus membentuk kerja sama tim dan kedisiplinan (Sadikin et al., 2023). Oleh sebab itu, keberadaan Sekolah Sepak Bola (SSB) menjadi wadah strategis dalam pembinaan sekaligus pengembangan bakat generasi muda sejak usia dini. Seiring meningkatnya antusiasme masyarakat terhadap olahraga, peluang pengembangan SSB di Indonesia semakin besar, baik sebagai sarana pendidikan olahraga maupun entitas bisnis yang berkelanjutan.

SSB “K&R” yang berdomisili di DKI Jakarta memiliki prospek pengembangan yang signifikan. Didirikan pada November 2022, SSB ini memiliki visi tidak hanya menghasilkan calon atlet profesional, tetapi juga membekali anak-anak dengan keterampilan fisik, koordinasi, dan interaksi sosial yang bermanfaat bagi kehidupan mereka. Dengan dukungan pelatih dan staf yang berdedikasi, “K&R” berupaya menciptakan suasana latihan yang aman, menyenangkan, dan edukatif. Namun, hasil observasi dan wawancara menunjukkan jumlah siswa masih terbatas sehingga menimbulkan kendala dalam menutup biaya operasional, khususnya pada salah satu lokasi lapangan yang disewa. Hambatan tersebut disebabkan rendahnya pemanfaatan teknologi digital dalam aspek manajemen maupun promosi (Dzikri & Hasanah, 2023). Padahal, pada era digital, strategi pemasaran dan branding menjadi faktor penting untuk memperluas pasar, meningkatkan daya saing, dan membangun citra positif yang konsisten. Agar tetap relevan dan kompetitif, bisnis perlu mengadaptasi strategi pemasaran digital yang tepat di tengah dinamika pasar yang terus berubah (Sasikirana et al., 2024). Pemasaran berkelanjutan juga menjadi aspek krusial yang dipengaruhi oleh kualitas layanan dan tingkat kesadaran masyarakat (Habyba et al., 2024), sehingga SSB perlu mengedukasi orang tua mengenai pentingnya menumbuhkan minat anak dalam olahraga, khususnya sepak bola.

Selain itu, strategi promosi “K&R” belum memiliki perencanaan yang matang. Selama ini promosi lebih banyak bergantung pada Instagram dan website, namun kontennya diperbarui secara tidak konsisten sehingga kurang maksimal dalam menjangkau calon siswa maupun mitra potensial. Hambatan lain berupa sulitnya menjalin kerja sama dengan sekolah serta tingginya biaya operasional, terutama sewa lapangan, semakin menyulitkan pengembangan bisnis “K&R”. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tanpa strategi pemasaran yang terstruktur, kreatif, dan konsisten, keberlanjutan usaha SSB akan sulit tercapai. Perencanaan yang belum optimal terlihat dari belum adanya segmentasi pasar yang jelas, perumusan unique value proposition (UVP) untuk membedakan “K&R” dengan pesaing, strategi branding yang kuat, serta penerapan bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, dan promosi) secara terpadu. Ketiadaan rencana pemasaran dan penjualan yang sistematis membuat promosi berjalan tanpa arah yang jelas dan sulit diukur efektivitasnya.

Dalam konteks bisnis, pemasaran merupakan fungsi vital karena melalui strategi yang tepat dalam penentuan harga, promosi, distribusi, dan analisis pasar, perusahaan dapat meningkatkan penjualan sekaligus memperkuat posisinya (Hartono et al., 2012). Pertumbuhan usaha sangat dipengaruhi oleh inovasi dalam strategi pemasaran yang efektif (Akbari et al., 2025). Di era globalisasi, konsep

pemasaran mencakup strategi terencana dalam mempromosikan produk atau jasa, menasarkan pasar tertentu, meningkatkan penjualan, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan (Sulistiwati & Riofita, 2024). Strategi pemasaran erat kaitannya dengan perencanaan strategis (Haque et al., 2021), yang meliputi analisis, perumusan strategi, serta implementasi aktivitas pemasaran seperti segmentasi, pemilihan target pasar, dan positioning (Haque et al., 2021). Oleh karena itu, strategi pemasaran dan branding yang sesuai dengan segmentasi pasar yang dituju akan memperkuat daya saing, meningkatkan hubungan dengan pelanggan, sekaligus menciptakan peluang pertumbuhan berkelanjutan.

Atas dasar tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk membantu SSB “K&R” dalam merumuskan dan melaksanakan strategi pemasaran dan branding yang lebih terarah. Fokus kegiatan meliputi analisis pasar, pengembangan UVP, penguatan branding, perencanaan bauran pemasaran, hingga penyusunan rencana penjualan. Upaya ini diharapkan mampu mendorong keberlanjutan usaha sekaligus meningkatkan daya saing SSB “K&R” di era digital.

1.2. Masalah

SSB “K&R” menghadapi beberapa kendala utama dalam pengembangan usahanya, yaitu:

1. Strategi pemasaran dan branding belum terencana dengan baik, masih terbatas pada Instagram dan website dengan pembaruan konten yang tidak konsisten.
2. Belum adanya segmentasi pasar yang jelas, unique value proposition (UVP) yang kuat, serta perencanaan bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi).
3. Kesulitan menjalin kerja sama dengan sekolah maupun mitra potensial.

1.3. Tujuan

1. Meningkatkan kapasitas mitra dalam merumuskan strategi pemasaran dan branding yang terarah.
2. Memberikan pendampingan praktis mitra dalam menyusun segmentasi pasar, UVP, serta strategi bauran pemasaran (4P).
3. Mendorong terjalannya kemitraan dengan sekolah, komunitas olahraga, dan sponsor potensial.
4. Menghasilkan luaran akademik dan praktis (HKI, artikel, publikasi media, bahan ajar) yang bermanfaat bagi keberlanjutan mitra.

1.4. Manfaat

a. Bagi Mitra (SSB “K&R”):

1. Memperoleh pemahaman dan keterampilan baru dalam pemasaran dan branding.
2. Mampu mengidentifikasi segmentasi pasar dan menyusun strategi pemasaran yang lebih terarah.
3. Mendapatkan peningkatan eksposur melalui publikasi media sosial dan konten digital.
4. Memperkuat daya saing sebagai entitas pendidikan olahraga yang berkelanjutan.

b. Bagi Universitas:

1. Memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan masyarakat melalui peningkatan kapasitas mitra.
2. Menjadi sarana implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat.
3. Menghasilkan luaran akademik berupa HKI, artikel ilmiah, dan konten publikasi.

1.5. Pendekatan Pemecahan Masalah

1. Pelatihan & Penyuluhan: Penyampaian materi terkait strategi pemasaran digital, pengembangan UVP, branding, dan 4P marketing mix.
2. Pendampingan: Praktik langsung bersama mitra untuk merumuskan segmentasi pasar, UVP, strategi 4P, dan rencana kemitraan.

1.6. Khalayak Sasaran

Khalayak utama kegiatan ini adalah manajemen dan pengelola SSB “K&R”, khususnya Founder dan Co-Founder sebagai pengambil keputusan strategis. Secara tidak langsung, khalayak sasaran juga mencakup:

- Pelatih dan staf SSB, sebagai pelaksana kegiatan operasional.
- Orang tua siswa, sebagai konsumen dan target edukasi pemasaran.
- Calon siswa dan masyarakat luas, sebagai target utama strategi branding dan promosi.

1.7. Pembagian Kerja Pelaksana

Peran dan Tugas Anggota Tim dan Mahasiswa

No	Nama	Kualifikasi	Keahlian	Tugas dalam kegiatan
1	 Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc	NIDN: 0306059002 Profil  Akademik: 	Model Bisnis Berkelanjutan	<ul style="list-style-type: none">• Koordinator keseluruhan rangkaian program (internal dan eksternal)• PIC penyusunan program PKM;• PIC penyusunan proposal;• PIC penyusunan laporan final dan artikel ilmiah.

	2	 <p>Dr. Ir. Triwulandari S.D., M.M.</p>	NIDN: 0313126502 Profil Akademik:  	Pengukuran Kinerja Karyawan	<ul style="list-style-type: none"> • PIC penyusunan materi “Kemitraan”; • PIC penyuluhan materi 1; • PIC evaluasi hasil dan keberlanjutan program.
	3	 <p>Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D.</p>	NIDN: 0329058005 Profil Akademik:  	Sustainable bussiness	<ul style="list-style-type: none"> • PIC penyusunan materi “Proposal Bisnis”; • PIC penyuluhan materi 2; • PIC luaran materi ajar PPT.
	4	 <p>Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.</p>	NIDN: 0304099301 Profil Akademik:  	Data Mining	<ul style="list-style-type: none"> • PIC luaran HKI • PIC luaran Proposal kemitraan bisnis • PIC luaran artikel ilmiah.
	5	 <p>Agung Sasongko, S.T., M.M.</p>	NIDN: 0330078004 Profil Akademik:  	Strategi Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • PIC penyusunan materi “Strategi Pemasaran”; • PIC penyuluhan materi 3 ; • PIC luaran artikel media massa

	6	 Daffa Akiel Mustaqim	NIM: 063002100 033 Mahasiswa FTI	Teknik Industri	Membantu tim dalam penyuluhan dan pendampingan strategi bisnis dan kemitraan.
	7	 Eko Noptu Nurjianto	NIK 180708011 1930007	Admin	<ul style="list-style-type: none"> • PIC administrasi dan kesekretariatan • PIC dokumentasi

BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1. Persiapan Kegiatan

Tahap awal kegiatan adalah persiapan, yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan mitra melalui observasi serta wawancara bersama pendiri SSB. Pada fase ini, tim pelaksana melakukan perumusan masalah yang dihadapi, menyusun rencana kegiatan, menyiapkan materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan, serta merancang instrumen evaluasi untuk mengukur tingkat keberhasilan program.

2.2. Materi Kegiatan

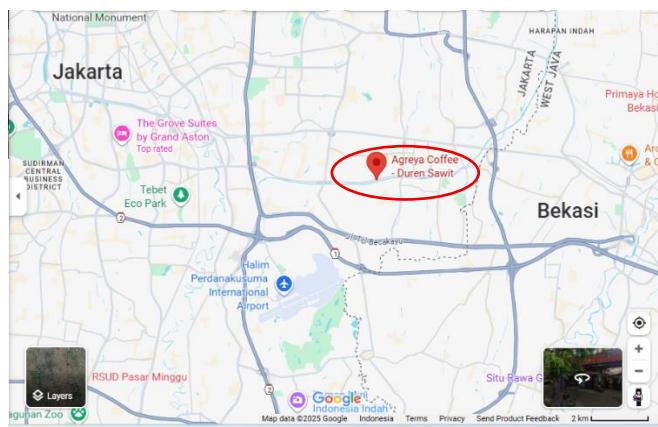
Terdapat dua materi yang disampaikan, pertama yaitu presentasi dari pihak mitra yang memaparkan profil SSB “K&R” serta permasalahan yang sedang dihadapi, yang disampaikan oleh *founder* yaitu Bapak Alvin. Selanjutnya, tim PkM memberikan penyuluhan yang disampaikan oleh Ir. Tien G. Amran, Ph.D mengenai strategi pemasaran dan branding. Gambar 1 merupakan materi yang disampaikan oleh masing-masing narasumber



Gambar 1. Materi Penyuluhan PkM

2.3. Pelaksanaan / Metode Pelaksanaan

Kegiatan PkM ini dilaksanakan pada hari Minggu 27 Juli 2025, bertempat di salah satu *working space* di daerah Duren Sawit, Jakarta Timur. Gambar 2 menunjukkan peta tempat berlangsungnya PkM.



Gambar 2. Lokasi PKM Universitas Trisakti

Kegiatan PkM ini dilaksanakan bersama mitra Sekolah Sepak Bola (SSB) “K&R” yang berlokasi di DKI Jakarta. Acara penyuluhan dan pendampingan dihadiri oleh Founder dan Co-Founder SSB “K&R”, sedangkan dari pihak tim PkM melibatkan dosen, mahasiswa, serta laboran yang tergabung dalam Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis (POBIS), Jurusan Teknik Industri, Universitas Trisakti. Kegiatan berlangsung pada tanggal 27 Juli 2025 di Duren Sawit,

Jakarta Timur. Rangkaian kegiatan dimulai dengan presentasi dari mitra mengenai profil dan permasalahan yang dihadapi SSB “K&R”, dilanjutkan dengan sesi penyuluhan oleh Ir. Tienan G. Amran, Ph.D terkait strategi pemasaran, kemudian diteruskan dengan kegiatan pendampingan dan evaluasi. Dokumentasi kegiatan ditunjukkan pada Gambar 3 yang memperlihatkan pelaksanaan PkM.



Gambar 3. Pelaksanaan PkM

Pendampingan dilakukan pada hari yang sama, di mana mitra secara langsung mempraktikkan penentuan segmen pasar, perumusan unique value proposition (UVP), serta strategi 4P. Berdasarkan hasil diskusi, disepakati bahwa segmen pasar SSB “K&R” adalah anak-anak berusia 4–12 tahun. Adapun UVP yang dirumuskan yaitu SSB “K&R” bukan hanya berfokus pada penguasaan teknik sepak bola, melainkan juga pada pembentukan karakter, pengembangan kecerdasan, serta keterampilan sosial anak. Dengan mengusung tagline *Where Kids Loving Sport and Grow with Fun Activity*, SSB “K&R” berkomitmen menumbuhkan kecintaan anak terhadap olahraga sekaligus meningkatkan kemampuan motorik, koordinasi, serta interaksi sosial. Melalui program latihan, permainan, dan aktivitas sesuai usia, SSB “K&R” ingin menciptakan lingkungan yang positif dan inklusif, sehingga anak dapat berkembang secara fisik, mental, dan emosional.

Selain itu, pendampingan juga mencakup perumusan strategi 4P (Product, Price, Place, Promotion) untuk memperkuat arah pemasaran. Konsep 4P yang pertama kali diperkenalkan oleh E. Jerome McCarthy pada 1960-an (McCarthy, 1975) hingga kini masih menjadi kerangka utama dalam merancang strategi pemasaran. Instrumen ini penting untuk memastikan inovasi bisnis dapat diterima pasar (Pradhana et al., 2022). Secara rinci, strategi 4P meliputi: Product, memastikan produk atau jasa sesuai kebutuhan konsumen dengan nilai unik yang membedakannya dari pesaing; Price, menentukan harga yang terjangkau bagi target pasar sekaligus tetap menguntungkan; Place, menjamin aksesibilitas layanan melalui lokasi maupun saluran distribusi; serta Promotion, meningkatkan kesadaran, minat, dan keputusan konsumen dalam memilih produk atau jasa. Penerapan strategi ini membantu SSB “K&R” menjadi lebih fokus, kompetitif, serta relevan dengan kebutuhan pasar.

Gambar 4 menunjukkan strategi 4P dari SSB “K&R” yang telah dirumuskan saat pendampingan.



Gambar 4. Strategi 4S SSB “K&R”

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) yang dikenal sebagai Kampus Pahlawan Reformasi adalah salah satu satunya perguruan tinggi swasta yang didirikan Oleh Pemerintah Republik Indonesia, melalui surat Keputusan Menteri PTIP Nomor 014/dar tahun 1965 pada 9 November 1965. Pada saat ini Usakti mempunyai 9 Fakultas dan 47 Prodi yang semuanya telah terakreditasi baik nasional maupun internasional. Rekognisi Usakti ditunjukkan dengan akreditasi institusi A dari BAN-PT sejak 2017; Three Star University versi QS Stars 2020; Akreditasi A untuk Perpustakaan Trisakti; mempunyai 106 mitra di luar negeri dan 376 mitra dalam negeri.

Visi Usakti adalah “Menjadi Universitas yang andal, berstandar internasional dengan tetap memperhatikan nilai-nilai lokal dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan budaya untuk meningkatkan kualitas hidup dan peradaban”. Misi ketiga adalah meningkatkan peran serta Usakti dalam mendukung kebutuhan masyarakat dan industri melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Usakti memiliki Lembaga Penelitian dan Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat yang dilengkapi dengan DRPMU, DRPMF, dengan 38 Pusat Studi, Pusat Inkubasi, 91 laboratorium, studio/galeri, sarana olah raga, dan kebun percontohan. Kegiatan penelitian dan PkM tiga tahun terakhir adalah 683 penelitian dan 1187 pengabdian dari hibah internal maupun eksternal, 9 diantaranya mendapat hibah DRPM; 1008 publikasi pada jurnal nasional dan internasional. Luaran lebih dari 200 terdiri paten, paten sederhana, hak cipta, desain industri, buku, dan ipteks lainnya. Usakti mendorong dosen untuk selalu melibatkan mahasiswa dalam kegiatan PkM. Sistem penjaminan mutu internal telah berjalan dalam setiap kegiatan akademik dan non akademik untuk peningkatan mutu. Lahan kampus yang memadai, seluas 92.780 m², yang tersebar di Kampus A, B, F, Menara Batavia, Mega Kuningan, Sentul.

Jumlah dosen tetap berpendidikan pascasarjana adalah 1017, dibantu 884 tendik mempunyai dengan rasio dosen:mahasiswa sangat ideal 1:20.6. Beasiswa diberikan kepada mahasiswa kurang mampu, atau yang berprestasi akademik/non akademik atau melalui program bidik misi. Proses penerimaan mahasiswa baru dilaksanakan dengan memperhatikan prinsip-prinsip ekuitas, dengan penyebaran daerah asal mahasiswa yang merata. Mahasiswa mempunyai 33 prestasi internasional dan 126 prestasi nasional.

LPM Usakti telah melakukan lebih dari 30 re-focusing kegiatan PkM dan merubah kegiatan Kuliah Usaha Mandiri-Ilmu Teknologi Terapan (KUM-ITT)/KKN menjadi program membantu masyarakat melalui *start up* UKM untuk mendukung perekonomian masyarakat. Re-focusing Kuliah Usaha Mandiri -Ilmu Teknologi Terapan (KUM-ITT TEMATIK) mendapatkan 12 aplikasi start up dan permainan yang sudah diujicobakan ke masyarakat dan siap untuk implementasi dalam waktu dekat. Percepatan pembuatan Sistem Informasi Managemen Penelitian dan Pengabdian (simppm) merupakan bagian untuk mempercepat proses administrasi PkM.

3.2. Kualifikasi Tim (roadmap individu pelaksana dan tugasnya)

Peran dan Tugas Anggota Tim dan Mahasiswa

No	Nama	Kualifikasi	Keahlian	Tugas dalam kegiatan
1	 Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc	NIDN: 0306059002 Profil Akademik:  	Model Bisnis Berkelanjutan	<ul style="list-style-type: none"> • Koordinator keseluruhan rangkaian program (internal dan eksternal) • PIC penyusunan program PKM; • PIC penyusunan proposal; • PIC penyusunan laporan final dan artikel ilmiah.
2	 Dr. Ir. Triwulandari S.D., M.M.	NIDN: 0313126502 Profil Akademik:  	Pengukuran Kinerja Karyawan	<ul style="list-style-type: none"> • PIC penyusunan materi “Kemitraan”; • PIC penyuluhan materi 1; • PIC evaluasi hasil dan keberlanjutan program.
3	 Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D.	NIDN: 0329058005 Profil Akademik:  	Sustainable business	<ul style="list-style-type: none"> • PIC penyusunan materi “Proposal Bisnis”; • PIC penyuluhan materi 2; • PIC luaran materi ajar PPT.
4	 Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	NIDN: 0304099301 Profil Akademik:  	Data Mining	<ul style="list-style-type: none"> • PIC luaran HKI • PIC luaran Proposal kemitraan bisnis • PIC luaran artikel ilmiah.

5	 <p>Agung Sasongko, S.T., M.M.</p>	NIDN: 0330078004 Profil Akademik:  	Strategi Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> PIC penyusunan materi “Strategi Pemasaran”; PIC penyuluhan materi 3 ; PIC luaran artikel media massa
6	 <p>Daffa Akiel Mustaqim</p>	NIM: 063002100 033 Mahasiswa FTI`	Teknik Industri	Membantu tim dalam penyuluhan dan pendampingan strategi bisnis dan kemitraan.
7	 <p>Eko Noptu Nurjianto</p>	NIK 180708011 1930007	Admin	<ul style="list-style-type: none"> PIC administrasi dan kesekretariatan PIC dokumentasi

3.3. Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung kegiatan

No	Nama Fasilitas	Jenis Fasilitas	Catatan
1	FTI - Laboratorium Organisasi & Bisnis (POBIS)	Laboratorium/Studio	

BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

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

Adapun hasil yang dicapai oleh mitra adalah peserta PkM menyatakan paham akan materi yang diberikan terkait dengan strategi pemasaran berbasis digital dan kemitraan. Selain itu peserta PKM dapat merumuskan segment market, UVP, dan bauran pemasaran yang disesuaikan dengan kondisi mitra.

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

Indikator keberhasilan dalam PkM ini dapat terlihat dari hasil evaluasi *post-test* dan luaran yang dihasilkan dari PkM. Hasil evaluasi *post-test* menunjukkan mitra 100% paham akan materi yang disampaikan, hal ini terbukti dengan mitra menjawab dengan benar soal *post-test* tentang UVP, saluran pemasaran, *branding*, dan pemasaran untuk usaha yang berkelanjutan, seperti yang tergambar dalam Gambar 5. Selain itu evaluasi terkait pelaksanaan program pelatihan yaitu mitra menyampaikan bahwa materi pelatihan yang disajikan relevan dengan kebutuhan dan harapan, fasilitator/pelatih memiliki pengetahuan yang mendalam dan mampu menyampaikan materi dengan jelas, metode pembelajaran yang digunakan cukup membuat pelatihan menjadi interaktif dan mudah dipahami. Selain itu mitra juga menyampaikan bahwa PkM ini memberikan manfaat nyata bagi peningkatan keterampilan atau pengetahuan mitra. Dalam pelaksanaan ini mitra menyarankan terkait waktu yang lebih lama agar semakin baik memahami materi dan diskusi. Hal ini akan diakomodir dengan keberlanjutan pendampingan untuk pengembangan bisnis SSB “K&R”.



Gambar 5. Hasil Evaluasi Post-test

4.3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan lancar dan sukses karena banyak dukungan dari semua pihak. Dukungan dari tim PKM yang solid, dukungan dari pihak Jurusan, Fakultas,

LPPM, dan Universitas baik secara material maupun moril sangat membantu atas kesuksesan PKM ini. Dalam pelaksanaan PKM ini terdapat sedikit keterbatasan bahwa saat pendampingan untuk pembuatan proposal bisnis ke customer belum dapat dilaksanakan karena keterbatasan waktu. Oleh karena itu kegiatan pengabdian ini perlu dilanjutkan dengan memberikan pelatihan tentang pembuatan proposal kemitraan

4.4. Luaran yang Dihasilkan

PkM ini telah menghasilkan beberapa luaran seperti HKI, artikel di media sosial, poster kegiatan PkM, dan materi paparan Format Powerpoint. Tabel 1 merangkum luaran PkM ini.

Tabel 1. Luaran PkM

Luaran	Judul	Gambar
HKI (Karya Tulis Lainnya)	Judul : Strategi Pemasaran dan <i>Branding</i> untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola. Nomor pencatatan: 000947586	
Artikel di Media Sosial	Judul : PKM Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis (POBIS): Dorong Strategi Bisnis dan <i>Branding</i> Sekolah Sepak Bola “K&R” Melalui Pendampingan Praktis https://www.instagram.com/p/DMpPpkPVJg/?igsh=MXR3cTg4NHc3aXd1dg%3D%3D	
Poster kegiatan PkM	Judul : Strategi Pemasaran dan <i>Branding</i> untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola	

Materi Paparan Format
Powerpoint

Judul :

Strategi Pemasaran dan
Branding untuk Mewujudkan
Usaha yang Berkelanjutan pada
Sekolah Sepak Bola

STRATEGI PEMASARAN DAN BRANDING
UNTUK MEWUJUDKAN USAHA YANG
BERKELANJUTAN PADA SEKOLAH
SEPAK BOLA KICK&RUN.



Ahad, 27 Juli 2015
Lab. Perancangan Organisasi dan
Pengembangan Bisnis
Jurusan Perencanaan Bisnis
UNIVERSITAS TRISAKTI TMI



4.5. Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa

Tim kegiatan PKM yang merupakan anggota Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis dan Dosen Jurusan Doktor Teknik Industri melaksanakan kegiatan ini dengan menyesuaikan tema PKM dengan bidang keahliannya masing-masing. Bidang keahlian tersebut akan sejalan dengan penelitian yang dilakukan serta menyesuaikan dengan roadmap penelitian. Begitu pula dengan Pendidikan dan Pengajaran, materi PKM ini dapat ditambahkan pada matakuliah Proyek Perancangan Industri Manufaktur dan Jasa (PPIMJ). Luaran PKM berupa poster dan jurnal terkait materi dapat dilanjutkan pengembangannya melalui Program Kreativitas Mahasiswa. Berdasarkan hal ini maka kegiatan PKM yang dilaksanakan akan dapat diarahkan untuk berintegrasi dengan penelitian, Dikjar, dan Program Kreativitas Mahasiswa

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI)

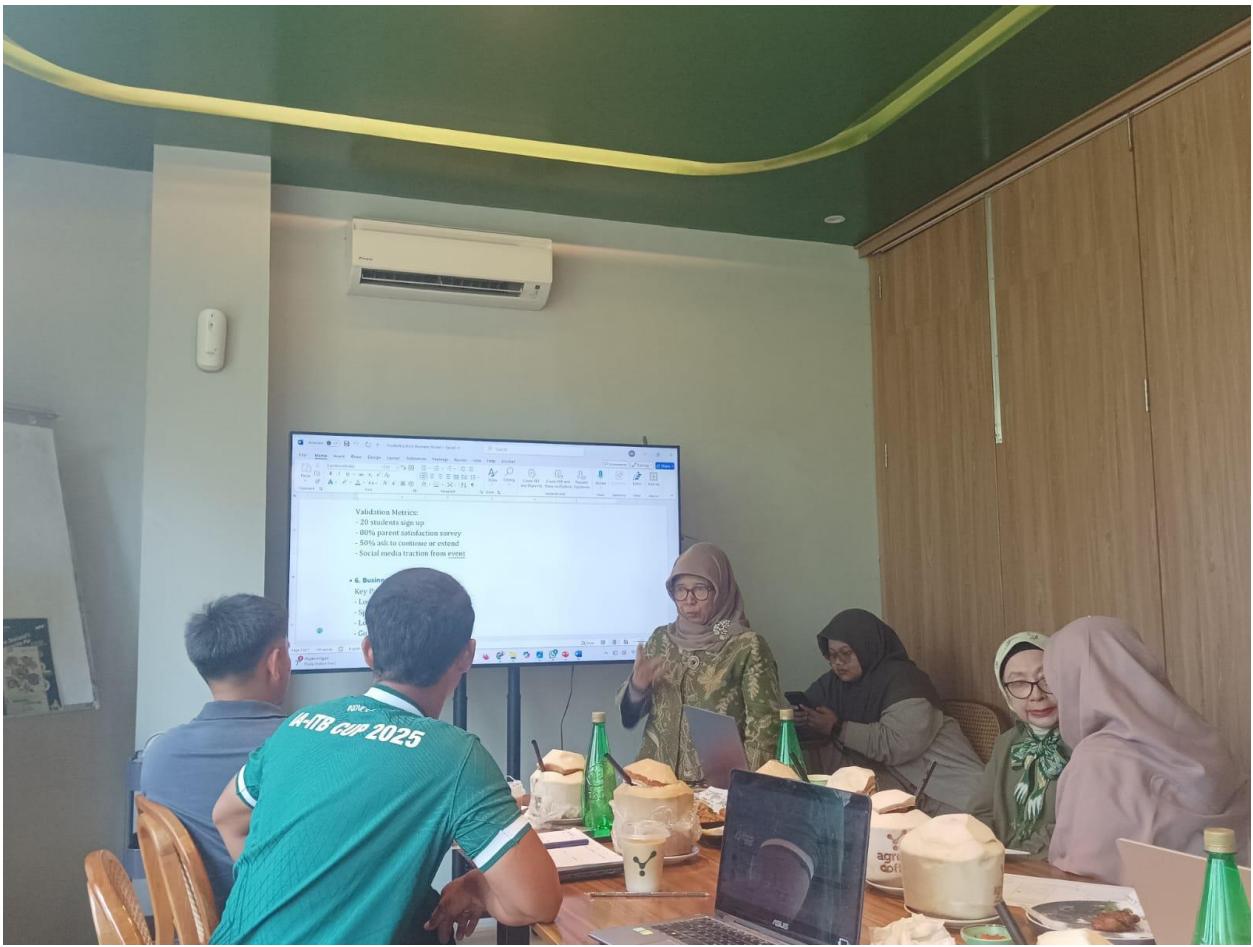
Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan bersama Sekolah Sepak Bola (SSB) “K&R” memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan kapasitas mitra, terutama pada aspek strategi pemasaran digital dan penguatan branding. Melalui rangkaian kegiatan yang mencakup penyuluhan, pendampingan, serta evaluasi, mitra berhasil merumuskan segmentasi pasar dengan lebih terarah, menyusun *unique value proposition* (UVP), dan menerapkan strategi bauran pemasaran (4P) secara lebih efektif. Hasil evaluasi memperlihatkan bahwa mitra telah memperoleh pemahaman yang baik mengenai konsep pemasaran berkelanjutan dan mampu mengintegrasikannya dalam kegiatan operasional SSB, yang tercermin dari keberhasilan dalam post-test maupun partisipasi aktif dalam diskusi. Kegiatan ini juga menghasilkan luaran berupa artikel publikasi, Hak Kekayaan Intelektual (HKI), serta konten media yang memperkuat eksposur mitra. Penerapan strategi pemasaran yang inovatif, konsisten, dan sesuai dengan segmentasi pasar diharapkan dapat meningkatkan daya saing SSB “K&R”, memperluas jaringan kerja sama, serta mempertajam posisinya sebagai lembaga pendidikan olahraga yang berorientasi pada keberlanjutan di era digital. Dengan demikian, pelaksanaan PkM ini tidak hanya memberi manfaat praktis bagi mitra, tetapi juga memberikan kontribusi akademik melalui pengayaan literatur terkait implementasi strategi pemasaran digital pada unit pendidikan olahraga.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbari, A. D., Kurniawan, W., Habyba, A. N., & Cristina, M. (2025). Pengembangan Strategi Pemasaran Melalui Pendampingan Digital Marketing Pada UMKM. *Jurnal Abdimas dan Kearifan Lokal*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.25105/akal.v6i2.20361>
- Dzikri, A., & Hasanah, E. A. (2023). Web-based information system development of Tunas Jaya Duriangkang football school. *AIP Conference Proceedings*, 2665(1). <https://doi.org/10.1063/5.0146854>
- 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>
- Haque M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., Nurjaya, & Sunarsi, D. (2022). Strategi pemasaran: Konsep, teori dan implementasi. Banten: Pascal Books.
- Hartono, H., Hutomo, K., & Mayangsari, M. (2012). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian. *Binus Business Review*, 3(2), 882-897.
- McCarthy, E. (1975). Basic Marketing: A Managerial Approach (p. 694).
- 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(3), 219–231.
- Sadikin, M., Ahmad, A., & Ulpi, W.. (2023). Kemampuan motorik kasar anak di sekolah sepak bola (ssb). *Jurnal Porkes*, 6(2), 724–734. <https://doi.org/10.29408/porkes.v6i2.21214>
- Sasikirana, I. D. V., Dewi, A. S., Khayzuran, Q.A., Firdausy, S.P., Radiano, D. O. (2024). Strategi Pemasaran Digital Yang Efektif Untuk Meningkatkan Daya Saing Perusahaan di Era Digital. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(2), 166–177. <https://doi.org/10.58192/profit.v3i2.2092>
- Sulistiwati, S., & Riofita, H. (2024). Pentingnya Konsep dan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Jurnal Multidisiplin Inovatif*, 8 (11), 168-173

Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)









Lampiran 2. Bukti Luaran

Luaran	Judul	Gambar
HKI (Karya Tulis Lainnya)	Judul : Strategi Pemasaran dan <i>Branding</i> untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola. Nomor pencatatan: 000947586	
Artikel di Media Sosial	Judul : PKM Laboratorium Pengembangan Organisasi dan Bisnis (POBIS): Dorong Strategi Bisnis dan <i>Branding</i> Sekolah Sepak Bola “K&R” Melalui Pendampingan Praktis https://www.instagram.com/p/DMpPpkPVJg/?igsh=MXR3cTg4NHc3aXd1dg%3D%3D	
Poster kegiatan PkM	Judul : Strategi Pemasaran dan <i>Branding</i> untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola	

Materi Paparan Format Powerpoint

Judul :

Strategi Pemasaran dan *Branding* untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola

STRATEGI PEMASARAN DAN BRANDING
UNTUK MEWUJUDKAN USAHA YANG
BERKELANJUTAN PADA SEKOLAH
SEPAK BOLA KICK&RUN.

Ayah, 27 Juli 2005
Lab. Perancangan Organisasi dan Pengembangan Bisnis
Jurusan Teknik Industri
UNIVERSITAS TRISAKTI Tirta




Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)



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 mengembangkan 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.

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 "Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada 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. Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc. | NIDN : 0306059002 |
| 2. Anik Nur Habyba, STP, MSL | NIDN : 0304099301 |
| 3. Agung Sasongko, S.T, M.M | NIDN : 0330078004 |
| 4. Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D | NIDN : 0329058005 |
| 5. Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M. | NIDN : 0313126502 |
| 6. Eko Noptu Nurjianto | NIK :- |
| 7. 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, DK 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 : Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc

Nama Anggota : Agung Sasongko, S.T, M.M
Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D
Dr. Ir. Tri Wulandari, SD., M.M
Anik Nur Habyba, STP, M.Si
Eko Noptu Nurjianto
Daffa Akiel Mustaqim

Prodi/Fakultas Pengusul : Teknik Industri/ Fakultas Teknologi Industri

Judul Abdimas : Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada 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 : Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola

No	Nama	Tanda Tangan
1.	Annisa Dewi Akbari, S.T.,M.Sc.	1.
2.	Anik Nur Habyba, STP, MSI.	2.
3.	Agung Sasongko, S.T, M.M	3.
4.	Emelia Sari, S.T., M.T.,Ph.D	4.
5.	Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M	5.
6.	Eko Noptu Nurjianto	6.
7.	Daffa Akiel Mustaqim	7.

8. Ir. Wawan Kurniawan, M.T
9. Dr.Ir.Tiham Gustina Amran, IPNU

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. <u>H.R</u>
2.	M. Alvin Gunna	2. <u>Zicus</u>
3.		3.
4.		4.
5.		5.
6.		6.

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

Pengabdian Kepada Masyarakat
Laboratorium Perancangan Organisasi dan Bisnis

“Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola”

* Jakarta, 27 Juli 2025

Universitas Trisakti
Annisa Dewi Akbari, Anik Nur Halbyba, Agung Sesongko, Emilia Sari, Triwulanardi S.D., Tienna G. Amron, Wanita Kurniawati, Eka Nopitu Nurjiamo, Daffa Aksiel Mustaqim

SSB “K&R” menghadapi kendala dalam pemasaran yang berdampak pada rendahnya eksposur di pasar, sehingga diperlukan pendampingan strategi pemasaran, branding, dan komunikasi kemitraan untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis. Kegiatan Abdimas ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan mitra dalam pemasaran dan kemitraan, dengan tujuan berupa artikel Sinta 4, HKI, bahan ajar, dan artikel media social.

Kegiatan

27 Juli 2025
Agreeya Coffee, Duren Sawit

- Penyuluhan strategi pemasaran dan branding
- Pelatihan pembuatan bisnis model
- Diskusi pembuatan proposal sponsorship

Hasil dan Manfaat

Peserta PKM memahami materi dan mampu menjawab post-test dengan benar terkait strategi pemasaran digital dan penyajian proposal kemitraan. Selain itu, peserta juga dapat merumuskan strategi pemasaran yang sesuai untuk kondisi Sekolah Sepak Bola (SSB) “K&R” serta menyusun proposal kemitraan secara mandiri.

PKM ini dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra dalam strategi pemasaran digital dan penyusunan proposal kemitraan untuk mendukung keberlanjutan usaha.



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

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Laboratorium Perancangan Organisasi dan Bisnis
**STRATEGI PEMASARAN DAN BRANDING UNTUK MEWUJUDKAN
USAHA YANG BERKELANJUTAN PADA SEKOLAH SEPAK BOLA**
Jurusan Teknik Industri - Fakultas Teknologi Industri

Narasumber

Agreya Coffe - Duren Sawit
12.00 - 16.00

Agreya Coffe - Duren Sawit
12.00 - 16.00

Dr. Ir. Tiena Gustina Amran

M. Alvin Conra

TIM

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

Dr. Ir. Tiena Gustina Amran

Dr. Ir. Tri Wulandari S.D, M.M

Ir. Wawan Kurniawan, M.T.

Emelia Sari, S.T., M.T.,Ph.D

Agung Sasongko, S.T, M.M

Anik Nur Habyba, STP., M.Si

Eko Noptu Nurjianto

Daffa Akiel Mustaqim

Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni



Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM



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

Nama Anggota : Agung Sasongko, S.T, M.M
Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D
Dr. Ir. Tri Wulandari, SD., M.M
Anik Nur Habyba, STP, M.Si
Eko Noptu Nurjianto
Daffa Akiel Mustaqim

Prodi/Fakultas Pengusul : Teknik Industri/ Fakultas Teknologi Industri

Judul Abdimas : Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan
Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola

Bersama ini pula kami menyatakan bahwa kedua belah pihak sepakat bermitra dalam mengutamakan kebermanfaatan kepada Masyarakat. Bentuk kemitraaan 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 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)

	5 Design Thinking (DT)	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat menganalisa kebutuhan pengguna dalam setiap tahapan proses desain	Tim Brown(2009)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 3.00 %
	6 Lean Canvas	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat menggunakan metode perencanaan bisnis yang meliputi 9 aspek	A. Maurya(2010)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 3.00 %
	7 Prototipe	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat mendesain produk atau layanannya dengan prototipe nya	Tim Brown(2009)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 3.00 %
	8 Peta Proses Operasi (PPO), Quality System (QS), Resource Planning (RP)	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat membuat PPO, QS dan RP		Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 2.00 %
	9 User Testing	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat membuat rancangan validasi prototipe	Tim Brown(2009)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 2.00 %
	10 Blue Ocean	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat menggunakan 4 metode Blue Ocean	W. C. Kim, R. Mauborgne(2007)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 2.00 %
	11 Sustainable Supply Chain (SSC)	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan dan masyarakat dari desain SSC nya		Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 2.00 %
	12 Strategi Branding & Marketing	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat meng- identifikasi komponen yang diperlukan dalam strategi branding dan marketing	Kevin Lane Keller and Venitha Swaminathan(2019)	Praktikum - 3.00 % Ujian Akhir Semester - 3.00 %
	13 Financial Plan	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat mengidentifikasi rancangan pendapatan, pengeluaran dan proyeksi pendapatan	Ross, Stephen A; Westerfield, Randolph W.; Bedford Jordan(2022)	Praktikum - 7.00 %
	14 Financial Plan	Tutorial Cooperation Diskusi Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat mengidentifikasi rancangan pendapatan, pengeluaran dan proyeksi pendapatan	Ross, Stephen A; Westerfield, Randolph W.; Bedford Jordan(2022)	Ujian Akhir Semester - 2.00 %
	15 Business Plan Competition, Pitching	Presentasi	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan dapat menyusun Business Plan dan Pitch Deck sesua dengan rancangan bisnisnya		Partisipasi - 3.00 % Presentasi - 10.00 %
	16 Industrial Business Fair (IBF)	Projek	Offline	100.00	100.00	100.00	Praktikan menyiapkan materi promosi		Partisipasi - 7.00 % Praktik - 10.00 %

Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan

pkm

ORIGINALITY REPORT

26%

SIMILARITY INDEX

25%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

22%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 Submitted to Trisakti University 15%
Student Paper

2 www.karyailmiah.trisakti.ac.id 7%
Internet Source

3 industri.fti.trisakti.ac.id 1%
Internet Source

4 www.coursehero.com 1%
Internet Source

5 oaj.jurnalhst.com <1%
Internet Source

6 Submitted to Fakultas Teknologi Kebumian
dan Energi Universitas Trisakti <1%
Student Paper

Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi



UNIVERSITAS TRISAKTI FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

Kampus A.Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes. 8413
Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

BERITA ACARA MONEV (MONITORING DAN EVALUASI) PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pada hari Selasa tanggal 6 bulan 5 tahun 2025 telah dilaksanakan monev kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul PkM	:	Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola			
Pelaksana	:	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	NIDN : 0306059002	TEKNIK INDUSTRI	
		Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	NIDN : 0304099301	TEKNIK INDUSTRI	
		Agung Sasongko, S.T., M.M.	NIDN : 0330078004	TEKNIK INDUSTRI	
		Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D.	NIDN : 0329058005	TEKNIK INDUSTRI	
		Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.	NIDN : 0313126502	PROGRAM DOKTOR TEKNIK INDUSTRI	

Catatan monev:

NO	DESKRIPSI KEGIATAN	RENCANA	REALISASI	EVALUASI	TINDAK LANJUT
1	Persiapan, survei, FGD, pengambilan data awal	Januari-Februari 2025	Februari-Maret 2025	Pada tahap awal pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, telah dilakukan serangkaian aktivitas pendahuluan sebagai bagian dari proses persiapan dan pengumpulan data awal. Kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi: 1. Persiapan Kegiatan Tim pelaksana telah menyusun rencana kerja, menetapkan	Pelaksanaan Penyuluhan Strategi Pemasaran

UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI



Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes. 8413
Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

				<p>indikator capaian, serta menyiapkan instrumen untuk pengumpulan data dan bahan untuk pelaksanaan FGD serta penyuluhan.</p> <p>2. Survei Awal Survei lapangan telah dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan mitra, dalam hal ini SSB Kick and Run, terutama terkait tantangan dalam aspek pemasaran dan strategi komunikasi yang digunakan saat ini.</p> <p>3. Focus Group Discussion (FGD) FGD telah dilaksanakan bersama pengelola SSB Kick and Run untuk menggali lebih dalam permasalahan yang dihadapi, potensi yang dimiliki, serta peluang</p>	
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI



Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
 Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
 Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes.8413
 Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

				<p>pengembangan melalui strategi pemasaran yang relevan dan aplikatif.</p> <p>4. Pengambilan Data Awal Data awal terkait kondisi eksisting pemasaran, jumlah pendaftar, kanal promosi yang digunakan, dan persepsi masyarakat terhadap SSB Kick and Run telah dikumpulkan sebagai dasar penyusunan materi intervensi dan evaluasi keberhasilan program.</p>	
2	Penyusunan materi/modul pelatihan	Februari-maret 2025	April-Mei 2025	<p>Progres pembuatan materi adalah 50%. Dalam kegiatan ini terdapat keterlambatan dari yang dijadwalkan karena proses penyesuaian konten dengan hasil survei dan FGD memerlukan waktu tambahan. Diperlukan analisis</p>	<p>Finalisasi Materi Penyuluhan dan Pendampingan</p>

UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI



Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
 Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
 Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes.8413
 Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

				mendalam terhadap kebutuhan spesifik mitra agar materi yang disusun benar-benar relevan, aplikatif, dan sesuai dengan konteks permasalahan yang dihadapi SSB Kick and Run. Keterlambatan ini merupakan bagian dari upaya menjaga kualitas dan ketepatan materi agar dapat memberikan dampak yang maksimal bagi mitra.	
3	Penyuluhan dan pelatihan strategi bisnis dan kemitraan	Maret 2025	belum terlaksana; dijadwalkan Juni 2025	Terdapat penyesuaian jadwal dalam kegiatan ini karena adanya penyesuaian waktu dan ketersediaan mitra, Mengingat kegiatan ini bersifat kolaboratif dan sangat bergantung pada partisipasi aktif mitra, maka diperlukan penjadwalan ulang untuk memastikan keterlibatan optimal dari pihak SSB Kick and Run. dan kegiatan inti akan segera dilaksanakan dengan tetap menjaga kualitas dan	Penjadwalan Ulang Kegiatan Inti dan Pelaksanaan Kegiatan Inti (Penyuluhan dan Pendampingan)

UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI



Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
 Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
 Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes.8413
 Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

				pencapaian luaran yang ditargetkan.	
4	Evaluasi dan rencana tindak lanjut (monev)	April 2025	Mei 2025	Saat ini kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah memasuki tahap monitoring dan evaluasi (monev) untuk menilai efektivitas pelaksanaan serta keberlanjutan program. Meskipun terdapat sedikit kemunduran dari jadwal semula, namun kegiatan tetap berjalan sesuai penyesuaian timeline dengan fokus pada pencapaian kualitas luaran yang optimal.	Penjadwalan ulang (rescheduling)
5	Penyusunan luaran PKM	Mei 2025	Belum terlaksana; direncanakan Juni 2025	Belum dievaluasi karena belum terlaksana	Akan dilakukan setelah pelatihan selesai
6	Evaluasi, pembuatan laporan dan luaran	Juni 2025	Belum terlaksana ; direncanakan Juni-Juli 2025	Belum dievaluasi karena belum terlaksana	Akan dilakukan setelah pelatihan selesai

Catatan umum hasil monev:

"Kegiatan PKM sekarang sampai 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.

UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI



Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes.8413
Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

Ka. DRPMF

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

Koordinator PkM Fak/reviewer

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

Ketua Pelaksana

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



**UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta 11440
Telp. 021-5605834, 5663232, Fax 021-5605841, Website: www.trisakti.ac.id/fti
Dekanat: Pes. 8405, Teknik Mesin: Pes. 8434, Teknik Elektro: Pes. 8413
Teknik Industri: Pes. 8407, Teknik Informatika: pes. 8436

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

Judul PkM : Strategi Pemasaran dan Branding untuk Mewujudkan Usaha yang Berkelanjutan pada Sekolah Sepak Bola

N O	NAMA	FUNGSI	TANDA TANGAN
1	Annisa Dewi Akbari, S.T., M.Sc.	Ketua/ Penyuluhan	
2	Anik Nur Habyba, S.T.P., M.Si.	Anggota/ Penyuluhan	
3	Agung Sasongko, S.T., M.M.	Anggota/ Penyuluhan	
4	Emelia Sari, S.T., M.T., Ph.D.	Anggota/ Penyuluhan	
5	Dr. Ir. Triwulandari Satitidjati Dewayana, M.M.	Anggota/ Penyuluhan	

Ka. DRPMF

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

Jakarta, 6 Mei 2025
Koordinator PkM Fakultas

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

Lampiran 14. Lain-Lain

Mulai isi Lampiran 13 di sini...