



UNIVERSITAS TRISAKTI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Kampus A, Jalan Kyai Tapa, Grogol Jakarta Barat 11440

Telp. 021-5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270

Web site : www.feb.trisakti.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 35^P /AK/4.03/SPT-FEB/II/2022

- Pertimbangan : 1. Sesuai dengan program kerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Tahun Akademik 2020/2021 bidang Pengabdian Kepada Masyarakat, maka akan dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk Program Mono Disiplin.
2. Dalam melaksanakan program kegiatan tersebut perlu ditunjuk para Dosen Biasa dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Usakti yang akan ditugasi.
- Dasar : 1. Keputusan Rektor Usakti Nomor : 176/USAKTI/SKR/X/2012 tanggal 5 Oktober 2012.

MENUGASKAN

Kepada : Para Dosen Biasa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang namanya tersebut dibawah ini :

No.	Nama	NIDN/NIDK/NIM	Keterangan
1.	Dida Nurhaida SE, MSi	0326047105	Dosen
2.	Dr. Yolanda Masnita Siagian, MM, CIRR	0323066801	Dosen
3.	Dr. Khomsiyah, Ak, CA	0324095701	Dosen
4.	Qoriyatul Qolbiyyah	028031900002	Mahasiswa
5.	Thazqia Dhia Hasna	3175055709970006	Alumni
6.	Dewi Anggraeni, A.Md	C018	Tendik

- Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Terprogram Hibah Internal Usakti dalam bentuk Pelatihan, dengan Judul : **"Pemberdayaan Ekonomi Pesantren Dengan Menciptakan Peluang Usaha Dan Membuat Perencanaan Usaha Di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang, Banten"** yang dilaksanakan pada periode Semester Gasal Tahun Akademik 2021/2022, bertempat di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang Banten, Jalan Raya Labuan Km. 10 Rt 08 Rw 04, Cimanuk Pandeglang, Banten. Dengan Metode Daring (Online Via Zoom Meeting).
2. Melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil pelaksanaan tugasnya secara tertulis kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univeristas Trisakti selambat-lambatnya 10 (sepuluh) hari setelah pelaksanaan.

Dikeluarkan di : Jakarta

Pada tanggal : 18 Januari 2022

Wakil Dekan I,


Dr. Husnatella Yusran, MM

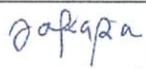
Disampaikan kepada Yth :

- Para Dosen dan Mhs yang ditugasi

Tembusan :

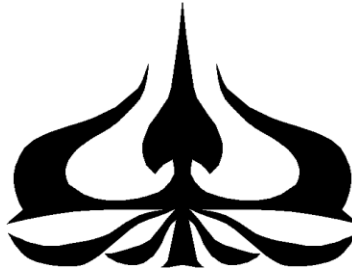
1. Dekan FEB Usakti (Sebagai Laporan)
2. Ketua Prodi D3 KPS FEB Usakti
3. Kabag. TU FEB Usakti
4. Kasubbag. Adm. Litdimaslum FEB Usakti

Paraf/NIK

DRPMF/2093	LIT/2516
	

LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)

20212022010396LPM-R



**Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat
Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN**

OLEH :

Dida Nurhaida SE., MSi	(0326047105)	Ketua
Dr. Yolanda Masnita, MM.	(0323066801)	Anggota
Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	(0310015902)	Anggota

UNIVERSITAS TRISAKTI

2022



UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Kyai Tapa No. 1 Grogol, Jakarta Barat 11440, Indonesia

Telp. 021-5663232 (hunting), ext. 8141, 8161, Fax. 021-5684021

<http://lppm.trisakti.ac.id/>

lppm@trisakti.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT TAHUN AKADEMIK 2021/2022

1. Judul PKM : Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN
2. Nama Mitra Program PKM (1) : Pondok MADINAH AL-HIJRAH Yatim Dhuafa
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama : Dida Nurhaida SE., MSi
 - b. NIDN : 0326047105
 - c. Jabatan/Golongan : Asisten Ahli/III-B
 - d. Program Studi : KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Trisakti
 - f. Bidang Keahlian : Ekonomi dan Keuangan Islam
Malaka Country Estate
Jalan Malaka Biru II No: 8
Pondok Kopi, Duren Sawit
Jakarta Timur 13460
+62819712111
dida.usakti@gmail.com
 - g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel
4. Anggota Tim Pengusul
 - a. Jumlah anggota : Dosen 2 orang
 - b. Nama Anggota 1/bidang keahlian : Dr. Yolanda Masnita, MM./Manajemen Pemasaran
 - c. Nama Anggota 2/bidang keahlian : Dr. Khomsiyah, Ak.,CA./Akuntansi
 - d. Jumlah mahasiswa yang terlibat : 1 orang
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1)
 - a. Wilayah Mitra : CIMANUK, CIMANUK
 - b. Kabupaten/Kota : PANDEGLANG
 - c. Provinsi : BANTEN
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 : 114 km
 - Publikasi di Jurnal
 - Hak Kekayaan Intelektual
6. Luaran yang dihasilkan :
 - Hak Kekayaan Intelektual
 - Publikasi di Jurnal
 - Publikasi di Media Massa
7. Jangka waktu pelaksanaan : 0
8. Biaya Total : Rp8.000.000,-
 - a. Hibah Trisakti : Rp8.000.000,-

Ketua Program Studi



Dr. NURAINI CHAN, MM
NIDN: 0330096801

Jakarta, 30 Agustus 2022
Ketua Tim Pengusul



Dida Nurhaida SE., MSi
NIDN: 0326047105

Direktur



Prof. Dr. Astri Rinanti, S.Si., MT
NIDN: 0308097001

Dekan



Dr. Yolanda Masnita, MM
NIDN: 0323066801

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. **Judul Pengabdian kepada Masyarakat:**
Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN

2. **Tim pelaksana**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Dida Nurhaida SE., MSi	Ketua	Ekonomi dan Keuangan Islam	Universitas Trisakti, Jakarta	10 jam
2	Dr. Yolanda Masnita, MM.	Anggota	Manajemen Pemasaran	Universitas Trisakti, Jakarta	7 jam
3	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	Anggota	Akuntansi	Universitas Trisakti, Jakarta	7 jam

3. **Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:**
Pengurus dan Santri di Pondok MADINAH AL-HIJRAH Yatim Duafa Cimanuk Pandeglang

4. **Masa pelaksanaan**

Mulai : 14 Oktober 2021

Berakhir : 15 Agustus 2022

5. **Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang:** Rp8.000.000,-

6. **Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:** Jalan Raya Labuan Km. 10 Rt 08 Rw 04

7. **Mitra yang terlibat :**

Pondok MADINAH AL-HIJRAH Yatim Dhuafa	0
---------------------------------------	---

8. **Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:**

- Hasil budidaya lele yang dihasilkan mitra belum dibuat inovasinya sehingga menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi;
- Mitra belum dapat mengidentifikasi pasar untuk hasil panen pertanian dan hasil Ikan budidaya Lele yang dikembangkan;
- Mitra belum dapat membuat peta rencana bisnis

9. **Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:**

Mitra diberikan pelatihan tentang: bagaimana mencari peluang bisnis dengan cara:

- membuat inovasi produk;
- menentukan pasar sasaran;
- membuat peta rencana bisnis.

10. **Rencana luaran berupa jasa, system, produk/barang, paten, atau luaran lainnya yang ditargetkan**

- a. Publikasi di Jurnal – Nasional Tidak Terakreditasi
- b. Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta
- c. Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta
- d. Publikasi di Jurnal – Nasional Terakreditasi
- e. Publikasi di Media Massa – Media Online - Nasional

11. **Kegiatan PKM terkait dengan Pendidikan dan Pengajaran**

- PRAKTIKUM KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI

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

Pondok Pesantren Tahfidz and Entrepreneur Yatim dan Dhuafa MADINAH AL HIJRAH adalah Lembaga sosial yang bergerak di bidang pendidikan, tahfidz dan pengasuhan yatim dan dhuafa yang berkonsentrasi mendidik dan mengasuh serta membekali anak asuhnya dengan menitikberatkan pada 3 hal utama selain pendidikan formal yakni: pendidikan budi pekerti (akhlaq), tahfizul Quran, dan juga kewirausahaan. Terletak di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandeglang, Provinsi Banten, Ponpes MADINAH AL HIJRAH memiliki potensi alam dan lingkungan yang mendukung untuk pengembangan budidaya pertanian, perikanan dan produk olahan makanan. Kegiatan PkM ini bertujuan untuk membekali pengurus Ponpes dan para santri pengetahuan tentang: 1) bagaimana menciptakan peluang usaha dari hasil budidaya lele; 2) bagaimana mengidentifikasi target pasar ; dan 3) bagaimana membuat rencana bisnis yang akan dijalankan. Metode kegiatan dilakukan melalui pelatihan dengan memberi motivasi berwirausaha, memberi ide kreativitas dan inovasi dalam mengolah hasil budidaya pertanian dan perikanan, memberi bimbingan cara melakukan analisis pasar dan praktek membuat rencana bisnis. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara luring dan daring. Hasil evaluasi Terhadap kegiatan PkM terlihat Yang Dilaksanakan bahwa pelatihan yang diberikan memberikan dampak positif pada peningkatan kreativitas dan keterampilan manajemen usaha para pengurus dan santri di Ponpes MADINAH AL HIJRAH.

Kata kunci maksimal 5 kata

olahan lele, wirausaha, rencana bisnis

ABSTRACT

Tahfidz Islamic Boarding School and Entrepreneurs MADINAH AL HIJRAH is a social institution engaged in education, tahfidz who concentrate on educating and nurturing and equipping their children by focusing on 3 main things besides formal education, namely: character education (morality), tahfizul Quran, and also entrepreneurship. Located in Halimun Village, Cimanuk Village, Pandeglang Regency, Banten Province, Ponpes MADINAH AL HIJRAH has natural potential and a supportive environment for the development of agricultural cultivation, fisheries and processed food products. This community service activity aims to provide school administrators and students with knowledge about: 1) how to create business opportunities from catfish cultivation; 2) how to identify the target market; and 3) how to make a business plan that will be executed. The method of activity is carried out through training by providing entrepreneurial motivation, giving creative ideas and innovations in processing agricultural and fishery cultivation products, providing guidance on how to conduct market analysis and practice making business plans. Activities are carried out offline and online. The results of the evaluation of community service activities show that the training provided has a positive impact on increasing creativity and business management skills of the administrators and students at Ponpes MADINAH AL HIJRAH.

Keywords maximum 5 words

processed catfish, entrepreneurship, business plans

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan kesempatan kepada kami Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) sebagai salah satu perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi.

Program PkM yang kami laksanakan pada kesempatan kali ini bertema “Bagaimana Memanfaatkan Peluang Usaha” dilakukan melalui penyuluhan bersama: PONPES MADINAH AL-HIJRAH CIMANUK, PANDEGLANG, BANTEN. pada hari Selasa, tanggal 18 Januari 2022, baik secara luring maupun daring.

Kegiatan PkM ini dapat terlaksana dengan baik berkat dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenankanlah kami menyampaikan terima kasih kepada:

- 1) Rektor Universitas Trisakti yang telah memberikan kemudahan dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 2) Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 3) Pimpinan Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LPM) Universitas Trisakti yang telah memberikan informasi dan pengarahan dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 4) PONPES MADINAH AL-HIJRAH yang telah bersedia bermitra dan membantu dalam pengumpulan peserta.
- 5) Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terlaksananya kegiatan PkM ini.
- 6) Akhir kata semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat serta nilai tambah untuk semua pihak yang telah turut berpartisipasi.

Jakarta, 30 Juli 2022

Tim PkM FEB

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	5
BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	7
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	9
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI).....	12
DAFTAR PUSTAKA	13
Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)	14
Lampiran 2. Bukti Luaran.....	15
Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)	16
Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak.	17
Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra	18
Lampiran 6. Absensi	19
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada).....	21
Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada)	22
Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni	23
Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM	24
Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)	30
Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan	31
Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi	32
Lampiran 14. Lain-Lain	35

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Pondok Pesantren MADINAH AL HIJRAH, yang terletak di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandegang, Provinsi Banten memiliki potensi alam dan lingkungan yang mendukung untuk pengembangan budidaya pertanian, perikanan dan produk olahan makanan. Potensi tersebut telah dimanfaatkan oleh pihak Ponpes dengan memanfaatkan lahan pertanian untuk sawah dan budidaya ikan lele. Hasil panen dan budidaya ikan lele tersebut awalnya masih digunakan untuk konsumsi sendiri dan belum dijual ke konsumen. Selanjutnya usaha budidaya ikan lele mulai dirintis dan direncanakan akan dilakukan secara rutin agar dapat dipasarkan dan menjadi sumber pendapatan yang dapat menopang kebutuhan keuangan Ponpes.



Gambar 1. Budidaya Ikan Lele di Ponpes MADINAH AL HIJRAH

Dalam rangka mewujudkan rencana tersebut pengurus ponpes dan para santri merasa perlu untuk dibekali pengetahuan tentang: 1) bagaimana menciptakan peluang usaha dari hasil budidaya ikan lele; 2) bagaimana mengidentifikasi target pasar ; dan 3) membuat rencana bisnis yang akan dijalankan.

Untuk itu sangat tepat bagi kami Tim PkM FEB USAKTI untuk bermitra dengan Pondok Pesantren MADINAH AL HIJRAH, yang memiliki potensi baik dari sisi sumber daya alam maupun sumber daya manusia yang potensial untuk dikembangkan dengan membekali keilmuan dan kecakapan dalam menciptakan peluang usaha dan mengelola usaha. Disini banyak generasi muda yang memiliki potensi untuk menjadi wirausaha yang cerdas dan berahlak mulia yang nantinya mereka akan menjadi pemimpin di masa depan. Harapan kami dapat berkontribusi secara keilmuan dan menjalankan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat.

1.2. Masalah

Budidaya ikan lele dirasakan cukup efektif dan ekonomis yang mana dalam jangka waktu budidaya memakan waktu sekitar 3-4 bulan setiap musim dan dapat diproduksi sebanyak 1,1 ton/tahun/Ha (Mawardiningsih, 2016). Budidaya ikan lele ini mulai dicoba untuk dirintis di Ponpes MADINAH AL HIJRAH dengan perkiraan panen setiap 3-4 bulan setelah penebaran bibit usia sekitar 2 minggu atau setelah ikan lele mencapai ukuran konsumsi 6-9 ekor/kg. Hasil budidaya ikan lele ini rencananya akan dijual kepasar. Di pasaran Harga jual ikan lele bervariasi. Harga ditingkat pedagang atau pengepul berkisar antara Rp.15.000/kg sampai Rp.16.0000/kg. Sedangkan ditingkat konsumen, harga jual ikan lele konsumsi mencapai Rp.16.000/kg sampai Rp.18.000/kg. Harga tersebut kurang sebanding dengan biaya yang dikeluarkan mulai dari pembelian bibit, pembelian pakan, pemeliharaan dan tenaga kerja. Permasalahan seperti ini semakin terasa di saat panen raya (saat pengeringan kolam) harga ikan lele per kilogram cenderung turun dibawah harga standar sehingga menimbulkan kerugian. Masalah ini kerap dikeluhkan oleh para pembudidaya ikan lele.

Agar hasil budidaya ikan lele memiliki nilai jual tinggi, perlu kiranya membuat inovasi kedalam bentuk makanan olahan dari pada menjualnya dalam bentuk ikan segar. Mengolah ikan lele menjadi makanan olahan dan mengemasnya dengan menarik diharapkan dapat bernilai jual lebih tinggi serta berpotensi meningkatkan pendapatan.

Tidak cukup sampai pada tahap inovasi, agar produk yang dihasilkan dapat diterima dan laku dipasaran penting untuk mengidentifikasi dan menentukan target pasar sehingga jelas pasar yang dituju untuk menentukan strategi apa yang perlu dilakukan untuk memasuki segmen pasar tersebut. Selanjutnya agar usaha yang dirintis menguntungkan dan terus berkesinambungan perlu perencanaan yang matang baik dari sisi perhitungan bisnis maupun pengelolaan usaha.

Tiga hal diatas merupakan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang akan kami coba untuk dicarikan solusinya melalui kegiatan PkM ini. Rangkuman permasalahan mitra dan solusi yang ditawarkan dirangkum dalam tabel berikut ini.

Tabel 1. Permasalahan Mitra dan Solusi yang Diatawarkan

No.	Permasalahan	Solusi
1.	Hasil budidaya lele berdaya saing rendah	Menggali ide dan kreativitas dalam membuat inovasi hasil budidaya lele menjadi makanan olahan yang bernilai jual tinggi
2.	Belum teridentifikasi dan terciptanya pasar sasaran	Membimbing mitra dalam mengidentifikasi dan menentukan target pasar potensial
3.	Belum ada perencanaan usaha secara matang	Mendemonstrasikan langkah-langkah membuat rencana bisnis

1.3. Tujuan

Adapun tujuan dari kegiatan PkM ini adalah:

- 1) Untuk memotivasi mitra dalam membuat inovasi produk olahan lele agar memiliki nilai jual yang tinggi;
- 2) Untuk membimbing mitra dalam mengidentifikasi dan menentukan pasar sasaran;
- 3) Untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam merencanakan dan mengelola usaha.

1.4. Manfaat

Membantu mitra dalam menciptakan inovasi produk olahan ikan lele, mengidentifikasi pasar sasaran, dan menyusun rencana bisnis yang akan dijalankan.

1.5. Pendekatan Pemecahan Masalah

Materi pelatihan yang akan diberikan diharapkan dapat menjadi solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra atau memenuhi kebutuhan mitra. Materi yang akan diberikan mencakup tiga hal yaitu:

Pertama, untuk memotivasi mitra dalam membuat inovasi produk olahan lele agar memiliki nilai jual yang tinggi. Inovasi merupakan suatu gagasan, metode, atau objek yang dianggap sebagai sesuatu yang baru tetapi bukan merupakan hasil dari penelitian mutakhir (Rogers, 2011). Dalam hal ini Tim PkM akan memberi ide-ide dan gagasan dengan cara menampilkan *success story* dari para wirausaha lain yang telah berhasil membuat inovasi dan dampaknya pada keberlangsungan bisnis mereka. Dengan cara ini diharapkan akan tumbuh gagasan dan kreativitas peserta untuk membuat inovasi produk.

Kedua, untuk membimbing mitra dalam mengidentifikasi pasar sasaran. Hasil pengabdian yang dilaksanakan oleh Soeharjoto, Yusran, Tribudhi, Hermawan, dan Masnita (2021), membuktikan bahwa meningkatnya pengetahuan dan wawasan mengenai potensi pasar dan pemasaran dapat memotivasi untuk melakukan inovasi pemasaran. Langkah utama yang akan digunakan dalam merancang analisa ini, adalah: 1) menentukan segmen potensial (*market segmentation*), 2) memilih segment untuk dimasuki (*market targeting*), dan menetapkan pasar sasaran (*market positioning*).

Ketiga, untuk meningkatkan keterampilan dalam merencanakan dan mengelola usaha. Hasil pengabdian Masnita, Nurhaida, & Pohan, (2021), menyatakan bahwa penting untuk menanamkan kesadaran akan pentingnya membuat suatu rencana usaha serta pengetahuan dan keterampilan untuk membuatnya mengingat manfaatnya yang sangat besar. Disini Tim PkM akan mempraktekan langkah-langkah menyusun rencana usaha dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

1.6. Khalayak Sasaran

Pengurus, guru dan santri Pondok Pesantren MADINAH AL HIJRAH, yang terletak di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandegang, Provinsi Banten.

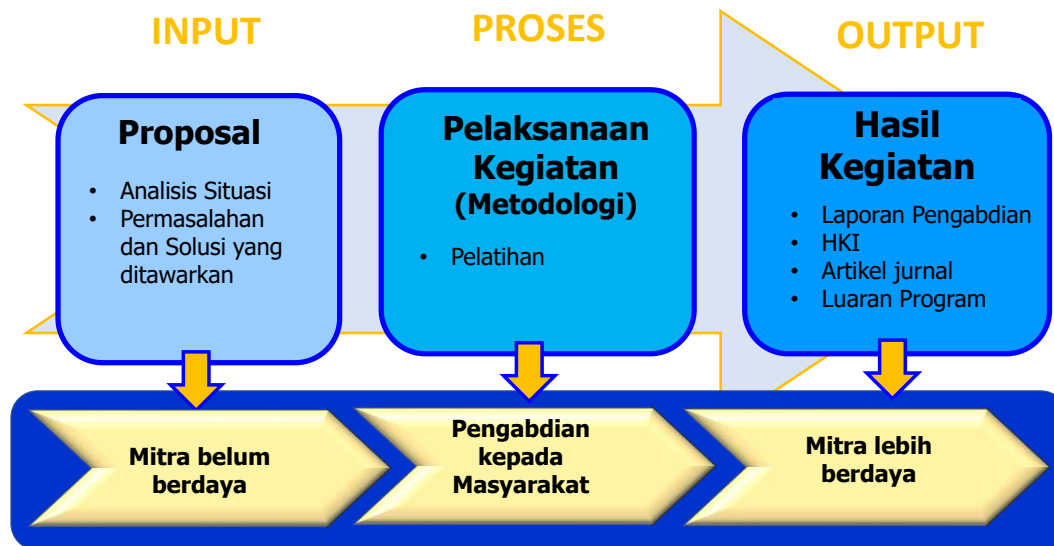
1.7. Pembagian Kerja Pelaksana

No	Nama		Tugas
1.	Dida Nurhaida SE., MSi	Dosen	Ketua
2.	Dr. Yolanda Masnita, MM.	Dosen	Anggota
3.	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	Dosen	Anggota
4.	Qoriyatul Qolbiyyah	Mahasiswa	Anggota
5.	Thazqia Dhia Hasna	Alumni	Anggota
6.	Dewi Anggraeni	Laboran	Anggota

BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1. Persiapan Kegiatan

Sebelum pelaksanaan kegiatan PKM, tim PKM telah melakukan koordinasi dengan ketua dan pengurus mitra sehingga diketahui permasalahan dan kebutuhan yang sedang dihadapi oleh mitra. Tim PkM memberikan saran dan solusi yang akan dilaksanakan pada kegiatan PkM. Adapun diagram alir pelaksanaan adalah sebagai berikut :



2.2. Materi Kegiatan

Materi pelatihan berkaitan dengan inovasi produk dan menciptakan peluang usaha bagi UKM yang terdiri dari:

1. Bagaimana menciptakan peluang usaha
2. Melakukan survey pasar dan identifikasi pasar sasaran
3. Menyusun rencana bisnis

2.3. Pelaksanaan / Metode Pelaksanaan

Teknologi pelaksanaan yang digunakan adalah dalam bentuk pelatihan, yaitu membekali mitra pengetahuan, informasi, gagasan dan keterampilan secara sistematis, terencana dan terarah agar tergali ide-ide kreatif dan meningkatnya pemahaman tentang cara membuat rencana usaha dan mengelola usaha.

Tahapan pelaksanaan disajikan pada tabel berikut:

No:	Tahap	Bentuk Kegiatan	Indikator Keberhasilan
1.	Perencanaan	Pembentukan Tim	Tim berhasil dibentuk
2.	Persiapan	- Mencari mitra	

No:	Tahap	Bentuk Kegiatan	Indikator Keberhasilan
		- Mengidentifikasi kebutuhan mitra	Mitra berhasil diperoleh dan dapat didiskusikan tentang permasalahan dan kebutuhan mitra, lalu dibuat kesepakatan tentang materi, waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan
		- Membuat kesepakatan dengan mitra	
		- Membuat proposal kegiatan	Proposal di buat dan disetujui
		- Mempersiapkan materi	Materi dibuat sesuai kebutuhan mitra
		- Mempersiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan	<i>Check list</i> kelengkapan: - <i>Virtual background</i> - Poster kegiatan - Kuesioner umpan baik - Absensi
3.	Pelaksanaan Pelatihan	Penyampaian materi: - Menciptakan peluang usaha - Mengidentifikasi pasar sasaran - Membuat rencana usaha	Materi yang disampaikan memberi solusi atas permasalahan mitra
4.	Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan	Melakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan	- Peserta antusias saat mengikuti kegiatan - Peserta mengikuti kegiatan secara penuh - Peserta mengisi kuesioner umpan baik - Peserta mengisi absensi
5.	Tindak lanjut	Konsultasi dan pendampingan	Terciptanya usaha mandiri yang berkelanjutan
6.	Monitoring dan Evaluasi	Membuat draft money	Kesesuaian antara rencana dan realisasi
7.	Pengumpulan Laporan dan Luaran	Mengumpulkan luaran dan laporan	Laporan dan luaran selesai tepat waktu

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 laboratoirum, 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.

Pada masa pandemi ini Pimpinan Universitas melalui SKR mendorong civitas akademika Usakti terlibat dalam program penanggulangan Covid-19 baik mandiri, bersama masyarakat maupun pemerintah. Pada Maret 2020 Usakti melaksanakan WFH dan membentuk Trisakti Crisis Center Covid-19 (TCCC) untuk mengkoordinir kegiatan penanggulangan Covid-19. 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 yang terdampak Covid-19. Penyetaraan dan pengakuan kegiatan dosen dan mahasiswa yang terkait dengan upaya penanggulangan wabah pandemik Covid-19 dimanapun sebagai kegiatan PkM atau kredit KUM-ITT. Banyak program dalam penanggulangan covid-19 yang dilakukan Usakti antara lain Pelatihan penyemprotan disinfektan mandiri secara swadaya di wilayah sekitar kampus; PkM peduli

pedagang kecil UMKM BLU PLAZA Bekasi dengan membantu dan melatih pemasaran online; melaksanakan bantuan APD; Sembako melalui Trisakti Peduli dan TCCC. 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 Manajemen Penelitian dan Pengabdian (SIMPPM) merupakan bagian untuk mempercepat proses administrasi PkM pada masa Pandemi.

3.2. Kualifikasi Tim (roadmap individu pelaksana dan tugasnya)

Untuk menyusun materi pelatihan diperlukan kepakaran ilmu manajemen dari berbagai konsentrasi, dari manajemen pemasaran bagaimana menciptakan peluang usaha dan menentukan pasar sasaran, dari manajemen keuangan pemahaman perencanaan dan pengelolaan usaha dan dari akuntansi tentang bagaimana membuat perhitungan dan pencatatan usaha.

No	Nama	Kepakaran	Tugas
1	Dida Nurhaida SE., MSi	Ekonomi dan Keuangan Islam	• Membuat proposal dan laporan • Menyampaika materi “Inovasi Produk Olahan Lele”
2	Dr. Yolanda Masnita, MM.	Manajemen Pemasaran	• Membuat jurnal • Menyampaika materi “Identifikasi dan Segmentasi Pasar”
3	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	Akuntansi	• Membuat HKI • Menyampaika materi “Bisnis Model Canvas”

3.3. Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung kegiatan

No	Nama Fasilitas	Jenis Fasilitas	Catatan
1	FE - Laboratorium Komputer	Laboratorium/Studio	
2	Platform Zoom	Laboratorium/Studio	

BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

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

Hasil yang dicapai oleh mitra pelatihan PkM adalah sebagai berikut:

- 1) Mitra mendapatkan gambaran dan ide dalam membuat inovasi produk olahan dari ikan lele;
- 2) Mitra dapat memahami cara mengidentifikasi dan menentukan pasar sasaran;
- 3) Mitra dapat memahami *step-by-step* praktik membuat rencana bisnis.

Hasil yang dicapai oleh para pelaksana PkM (Tim PkM Trisakti) adalah sebagai berikut:

- 1) Pelaksana PkM mampu memahami fenomena yang menjadi permasalahan para pelaku UMKM pada umumnya, dan mitra pada khususnya;
- 2) Pelaksana PkM mampu membangun dan menyampaikan materi di bidang keahliannya yang sesuai dengan kebutuhan mitra;
- 3) Pelaksana PkM dapat menggunakan hasil PkM yang bermanfaat bagi keperluan dharma lainnya, yaitu pengajaran dan penelitian;
- 4) Pelaksana PkM mampu mengevaluasi praktik yang berlangsung terkait inovasi produk, segmentasi pasar dan rencana bisnis UMKM.

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

Tabel 2. Evaluasi Pencapaian Pelaksanaan Program

No.	Indikator	Sebelum	Sesudah
1.	Perubahan sikap sebagai <i>entrepreneur</i> muda yang kreatif dan inovatif	60%	90%
2.	Peningkatan pemahaman dalam melakukan survey pasar dan mengidentifikasi pasar sasaran	50%	85%
3.	Peningkatan pemahaman akan pentingnya membuat rencana bisnis dan <i>step-by-step</i> dalam merencanakan bisnis	20%	80%

4.3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Hasil Capaian dari kegiatan PkM ini dapat diperoleh karena:

- 1) Adanya komunikasi yang baik dan intens antara Mitra dan Tim PkM;
- 2) Keterbukaan dari Mitra dalam mengutarakan masalah yang dihadapi, sehingga memungkinkan Tim PkM memberikan solusi yang tepat; dan
- 3) Semangat dan keinginan mitra untuk mempelajari hal-hal baru guna keberhasilan dan kemajuan bisnis yang sedang dirintisnya.

Adapun kendala yang dihadapi adalah situasi pandemi yang tidak memungkinkan semua Tim hadir secara bersamaan di lokasi mitra dan sebagian dilaksanakan secara daring.

4.4. Luaran yang Dihasilkan

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1.	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta / Karya Tulis	e-POSTER yang di HKI-kan mengenai Kegiatan PkM dan hasil PkM
2.	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta / Karya Tulis	Modul PkM yang di HKI-kan mengenai “Bagaimana Menciptakan Peluang Usaha”
3.	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	Publikasi pada jurnal PKM - JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera (Dalam tahap sudah submit)
4.	Publikasi di Jurnal	Nasional Terakreditasi (Sinta 3)	Publikasi pada jurnal PKM - Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM) (Dalam tahap sudah submit)
5.	Publikasi di media massa	Publikasi di media online lokal dan nasional	Kegiatan PkM dipublikasikan pada media online: badakpos.com; satubanten.com; beritabanten21.com; aktualbanten.id.

4.5. Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa

- 1) **Integrasi dengan Penelitian.** Hasil PkM dapat dilanjutkan dalam bentuk penelitian, dengan melihat pengaruh inovasi produk terhadap kinerja usaha UMKM. Hal ini sejalan dengan masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Indonesia pada umumnya yaitu, bagaimana cara membuat inovasi produk untuk meningkatkan daya jual.
- 2) **Integrasi dengan Dikjar.** Dari Hasil PkM ini dapat dikembangkan kasus-kasus inovasi produk yang dapat dijadikan bahan ajar untuk mata kuliah Praktikum Kewirausahaan dan Inovasi untuk pokok bahasan aspek produksi dan pemasaran.

Intergrasi dengan Program Kreativitas Mahasiswa. Program Kreativitas Mahasiswa dapat diciptakan dari hasil PkM ini dengan cara mendorong mahasiswa untuk menyusun program kegiatan yang berhubungan dengan menciptakan *value added* terkait dengan bisnis UMKM.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI)

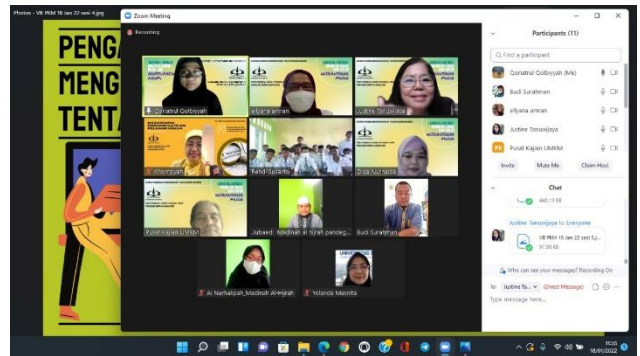
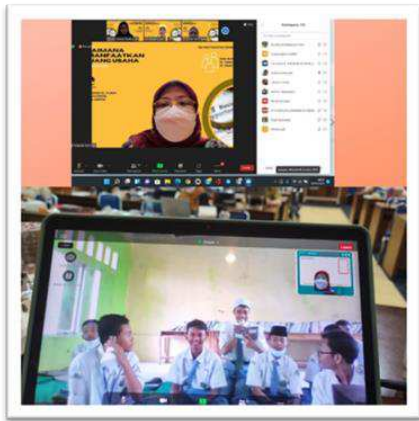
Sudah saatnya pelaku UMKM memiliki pola pikir kreatif dan inovatif dalam menjual produk mereka. Salah satu cara yang bisa digunakan adalah dengan membuat inovasi pada produk yang dihasilkan. Hasil PkM menunjukkan bahwa masih banyak ide dan gagasan yang dapat dilakukan untuk menciptakan inovasi produk sehingga produk yang dihasilkan mempunyai nilai jual yang lebih tinggi dan dapat bersaing dipasaran.

Jika melihat perkembangan usaha mitra disarankan untuk melanjutkan pendampingan dengan membekali mitra cara mempromosikan produk melalui media sosial, cara berjualan di *market place*, dan pembukuan sederhana agar perkembangan usaha tetap terpantau dan tetap berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hudaidah, S., Wardiyanto, Hasani, Q., & Yusup, M. W. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Budidaya Ikan Lele Teknologi Bioflok di Kelurahan Pinang Jaya, Bandar Lampung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Masnita, Y., Nurhaida, D., & Pohan, H. T. (2021). Penyusunan Rencana Bisnis Umkm. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 2(1), 33. <https://doi.org/10.25105/juara.v2i1.8535>
- Mawardiningsih, W. (2016). Inovasi Produk Usaha Olahan Untuk Meningkatkan Daya Jual Lele. *Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Sains & Teknologi (SNAST) Yogyakarta*, (November 2016), 159–164.
- Rogers, E. M. (2011). Diffusion of Innovations. In Volker Hoffmann (Ed.), Modul: Knowledge and Innovation Management (4301-410) (Issue January, pp. 37–50). Hohenheim University. <https://doi.org/10.1007/s10460-007-9072-2>
- Soeharjoto, Yusran, H. L., Tribudhi, D. A., Hermawan, A., & Masnita, Y. (2021). Peningkatan Potensi Pemasaran Tahu Dan Tempe Koperasi Primkopti Swakerta Di Jakarta Barat Pada Era New Normal. *Abdi Dosen: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(2), 187–195. Retrieved from <http://pkm.uika-bogor.ac.id/index.php/ABDIDOS/article/view/866>

Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)



Lampiran 2. Bukti Luaran



Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)



UNIVERSITAS TRISAKTI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Kampus A, Jalan Kyai Tapa, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. 021-5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Web site : www.feb.trisakti.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 55/P/IAK/4.03/SPT-FEB/II/2022

- Pertimbangan : 1. Sesuai dengan program kerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Tahun Akademik 2020/2021 bidang Pengabdian Kepada Masyarakat, maka akan dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk Program Mono Disiplin.
2. Dalam melaksanakan program kegiatan tersebut perlu ditunjuk para Dosen Biasa dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Usakti yang akan ditugasi.
- Dasar : 1. Keputusan Rektor Usakti Nomor : 176/USAKTI/SKR/X/2012 tanggal 5 Oktober 2012.

MENUGASKAN

Kepada : Para Dosen Biasa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang namanya tersebut dibawah ini :

No.	Nama	NIDN/NIDK/NIM	Keterangan
1.	Dida Nurhaida SE, MSi	0326047105	Dosen
2.	Dr. Yolanda Masnita Siagian, MM, CIRR	0323066801	Dosen
3.	Dr. Khomsiyah, Ak, CA	0324095701	Dosen
4.	Qoriyatul Qolbiyyah	028031900002	Mahasiswa
5.	Thazqia Dhia Hasna	3175055709970006	Alumni
6.	Dewi Anggraeni, A.Md	C018	Tendik

- Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Terprogram Hibah Internal Usakti dalam bentuk Pelatihan, dengan Judul : **"Pemberdayaan Ekonomi Pesantren Dengan Menciptakan Peluang Usaha Dan Membuat Perencanaan Usaha Di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang, Banten"** yang dilaksanakan pada periode Semester Gasal Tahun Akademik 2021/2022, bertempat di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang Banten, Jalan Raya Labuan Km. 10 Rt 08 Rw 04, Cimanuk Pandeglang, Banten. Dengan Metode Daring (Online Via Zoom Meeting).
2. Melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil pelaksanaan tugasnya secara tertulis kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti selambat-lambatnya 10 (sepuluh) hari setelah pelaksanaan.

Dikeluarkan di : Jakarta
Pada tanggal : 18 Januari 2022

Wakil Dekan I,

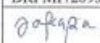
Dr. Husna Laila Yusran, MM

Disampaikan kepada Yth :
- Para Dosen dan Mhs yang ditugasi

Tembusan :

1. Dekan FEB Usakti (Sebagai Laporan)
2. Ketua Prodi D3 KPS FEB Usakti
3. Kabag. TU FEB Usakti
4. Kasubbag. Adm. Litdimasfeb FEB Usakti

Paraf/NIK

DRPMF/2093	LIT/2516
	

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



No. Dok : FRM-PKM-01-13
Revisi : 00
Tgl. Efektif : 1 Januari 2019

Pada hari Selasa, tanggal 18 Januari 2022 telah dilaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat :

Kelompok kegiatan : UKM
Tahun kinerja : 2021/2022
Jenis kegiatan : Penyuluhan
Tingkat penyelenggaraan : Lokal
Judul : Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN

Oleh Tim Pelaksana PKM Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti; *)

Tempat : Luring dan Daring Melalui Zoom Meeting
Waktu : 08.00 – 12.00 WIB
Jumlah Peserta :24..... Orang

Dengan Tim Pelaksana sebagai berikut :

No.	N a m a	NIDN / NIM	Tanda Tangan
1	Dida Nurhaida SE, MSi	0326047105	
2	Dr. Yolanda Masnita, MM	0323066801	
3	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	0324095701	
4	Qoriyatul Qolbiyyah	028031900002	
5	Thazqia Dhia Hasna	3173075611990001	

Pandeglang, 18 Januari 2022

Mengetahui,
Pengurus Yayasan

YAYASAN
MADINAH AL HIJRAH
(Budi Surahman)

Ketua Pelaksana PKM

(Dida Nurhaida SE, MSi)

Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra



**PONPES MADINAH AL HIJRAH
YATIM DHUFA CENTER
PANDEGLANG-BANTEN**

SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN SEBAGAI MITRA

Yang Bertanda tangan di bawah ini :

- | | |
|--------------------|--|
| 1. Nama | : Budi Surachaman |
| 2. Jabatan | : Ketua Yayasan |
| 3. Nama Usaha | : Pondok Pesantren Madinah Al-Hijrah Yatim Dhuafa Centre |
| 4. Bidang Usaha | : Pertanian, Ternak Lele dan Makanan |
| 5. Alamat usaha | : Jalan Raya Labuan Km 10 Rt 08 Rw 04, Kampung Halimun Desa Cimanuk, Pandeglang Banten |
| 6. No. Telpn/Email | : 0857-1163-2943 / csmadinahalhijrah@gmail.com |

Menyatakan bersedia bekerjasama dan mendukung sepenuhnya dalam pelaksanaan kegiatan Abdimas yang akan dilaksanakan oleh para Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, dengan Tema sebagai berikut :

TEMA JUDUL KEGIATAN PKM FEB USAKTI

NO	TEMA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT	WAKTU PELAKSANAAN
1.	Pelatihan Merintis Usaha Bagi Calon UKM untuk Membentuk Sikap Kemandirian Ekonomi	Januari 2022

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa antara Usaha Kecil / Menengah atau Kelompok Usaha dan Pelaksana Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun.

Bentuk kemitraan adalah Pelatihan, Penyuluhan dan Pendampingan.

Demikian surat pernyataan kemitraan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 05 Oktober 2021

Mengetahui,
Wakil Dekan I FEB Usakti



Yang membuat pernyataan
Pimpinan Ponpes Al-Hijrah



Kamp. Halimun RT/RW 08/04 Desa Cimanuk Kecamatan Cimanuk Pandeglang Banten
Email : madinahalhijrah@gmail.com HP. 087771161725/081910909184

Lampiran 6. Absensi



No. Dok : FRM-PKM-01-13
 Revisi : 00
 Tgl. Efektif : 1 Januari 2019

DAFTAR HADIR PELAKSANAAN PKM

HARI/TANGGAL	: Selasa / 18 Desember 2022
TEMPAT	: Luring dan Daring Melalui Zoom Meeting
JUDUL PKM	: Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN

NO.	NAMA	TANDA TANGAN
1.	Dida Nurhaida SE, MSi	
2.	Dr. Yolanda Masnita, MM	
3.	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	
4.	Qoriyatul Qolbiyyah	
5.	Thazqia Dhia Hasna	
6.	Ust. Budi Surahman	
7.	Ust. Ahmad Jubaedi, S.Hi.	
8.	Ust. Rendi Susanto	
9.	Ai Nurhalipah, S.Pd.	
10.	M. Saif Al-Islam	
11.	Rifaldi Febrian	
12.	Mukhlis Natonis	
13.	Indra Lutfianudin	
14.	Imam Hanif As-Syamil	
15.	Nurrohman	
16.	Wahyu Ilham	
17.	Ahmad Zaki Anwar	
18.	M. Fauzan Abror	
19.	Khoirul Renaldy	
20.	A.Najib Ikhwan	



No. Dok : FRM-PKM-01-13
Revisi : 00
Tgl. Efektif : 1 Januari 2019

NO.	NAMA	TANDA TANGAN
21.	M. Abdul Mugiets	
22.	Farhan S	
23.	Iing koswara	
24.	Herdyawan	
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		
30.		

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



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

BAGAIMANA MEMANFAATKAN PELUANG USAHA

Oleh Tim PKM Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bersama: PONPES MADINAH AL-HIJRAH CIMANUK, PANDEGLANG, BANTEN

18 Januari 2022

Cara Mencari PELUANG USAHA

1. Kenali potensi diri: Minat & Bakat

2. Perhatikan usaha di lingkungan sekitar

3. Perhatikan kebutuhan Masyarakat di sekitar: apa yang belum terpenuhi?

4. Berdiskusi dengan teman dan Komunitas Bisnis

5. Membaca buku bisnis, Mencari ide di internet, mengunjungi pameran kreatif, dll

Business Model Canvas

1. Siapa yang menjadi target bisnis Anda

2. Apa keunggulan produk Anda

3. Media pemasaran

4. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan

5. Metode memperoleh pendapatan

6. Menjalin kerjasama dengan pihak lain

7. Aktivitas yang menunjang pemasaran

8. Aset Perusahaan

9. Biaya pengeluaran

Value proposition dapat digunakan sebagai marketing content

Weekend Tanpa Ribet

Lele Fillet Lele Bumbu

4 Membangun RELASI DENGAN CUSTOMER (Customer Relationship)

BAGAIMANA MEMBAGUN HUBUNGAN YANG BAIK AGAR CUSTOMER LOYAL DAN MEMBELI PRODUK BERKALI-KALI

- Cara berinteraksi: melayani dengan baik, memberi tips

- Reward

Increase Customer Loyalty

5 SUMBER PENDAPATAN (Income Stream)

Darimana saja sumber pendapatan?

- Penjualan langsung (berarti perlu Toko)

- Penjualan online di IG

- Penjualan online di e-commerce (Tokopedia, Shopee, Gofood)

- Konsinyasi

Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni

 Kartu Mahasiswa Universitas Trisakti   QORIATUL QOLBIYYAH 028031900002 FEB/D3 KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH Mahasiswa	PROVINSI DKI JAKARTA JAKARTA BARAT NIK : 3173075611990001 Nama : THAZQIA DHIA HASNA Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 16-11-1999 Jenis kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah :- Alamat : TOMANG PULO RT/RW : 013/005 Kel/Desa : JATIPULO Kecamatan : PAL MERAH Agama : ISLAM Status Perkawinan: BELUM KAWIN Pekerjaan : PELAJAR/MAHASISWA Kewarganegaraan: WNI Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP  JAKARTA BARAT 13-10-2017  Alumni
--	---

Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM



UNIVERSITAS TRISAKTI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pns. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

KONTRAK KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (ABDIMAS) TAHUN ANGGARAN 2021/2022

ANTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
DENGAN
KETUA KEGIATAN ABDIMAS
Nomor: 325/AK/4.03/FEB/XI/2021

Pada hari ini Rabu tanggal 24 bulan November tahun 2021, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. **Dr. Yolanda Masnita, MM.** : **Dekan** FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Universitas Trisakti, yang berkedudukan di Jalan Kyai Tapa No. 1, Grogol, Jakarta Barat, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
2. **Dida Nurhaida SE., MSI** : **Dosen** FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS 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 I 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 : Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes **MADINAH AL HURAH** Cimanuk Pandeglang **BANTEN**
- (b) Mata Kuliah terkait : • **PRAKTIKUM KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI**
- (c) Penelitian terkait :

No	Kategori Rujukan	Jenis Rujukan	Deskripsi
1	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	Menyusun Rencana Bisnis UMKM
2	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	Peningkatan Potensi Pemasaran Tahu dan Tempe Koperasi PRIMKOPTI SWAKERTA di Jakarta Barat Pada Era New Normal
3	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Rencana Bisnis UMKM
4	Mitra Berbadan Hukum	Mitra Berbadan Hukum	Pondok Pesantren MADINAH AL HURAH Cimanuk Pandeglang Banten

- (d) Program Studi (1) : **KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH**
- (e) Program Studi (2) : **MANAJEMEN**
- (f) Program Studi (3) : **PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI**
- (g) Tim Pelaksana Abdimas :

No	Jabatan	Nama	NIK/NIDN
1	Ketua	Dida Nurhaida SE., MSi	0326047105
2	Pelaksana	Dr. Yolanda Masnita, MM.	0323066801
3	Pelaksana	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	0310015902

- (h) Email ketua pelaksanaan : dida.usakti@gmail.com

PASAL 3
JANGKA WAKTU

Jangka waktu pelaksanaan kegiatan Abdimas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 sampai selesai selama 10 Bulan 5 Hari, terhitung sejak tanggal 14 Oktober 2021 dan

berakhir pada 15 Agustus 2022 (dari persiapan sampai luaran sebaiknya lebih dari 6 bulan)

PASAL 4 BIAYA ABDIMAS DAN TARGET LUARAN

- (1) Besaran Biaya Kegiatan Abdimas sebesar Rp. 8.000.000 (terbilang: Delapan Juta Rupiah)
- (2) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk mencapai target luaran Abdimas berupa

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Hak Cipta - Poster Kegiatan PKM
2	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	Publikasi pada jurnal PKM nasional
3	Luaran IPTEKS Lainnya	Model	Model Rencana Bisnis

- (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 di luar 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 Abdimas 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 menggantikannya.

**PASAL 11
PENUTUP**

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

PIHAK PERTAMA



Dr. Yolanda Masnita, MM.
0323066801/USAKTI

PIHAK KEDUA

Dida Nurhaida SE., MSi
0326047105/USAKTI

Mengetahui

Direktur Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat



Dr. Astri Rinanti, MT
0308097001 /USAKTI

**PASAL 11
PENUTUP**

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

PIHAK PERTAMA




Dr. Yolanda Masnita, MM.
0323066801/USAKTI

PIHAK KEDUA




Dida Nurhaida SE., MSi
0326047105/USAKTI

Mengetahui

Direktur Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat



Dr. Astri Rinanti, MT
0308097001 /USAKTI

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

Kode:/DAU301



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI D III KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)					
Program Studi	D III <u>Keuangan dan Perbankan Syariah</u>	Semester: Gasal/Genap	Jenis MK: Wajib	Kode MK: DKS511	SKS: 2
Mata Kuliah	<u>Praktikum Kewirausahaan dan Inovasi</u>	Dosen: 1. Dida Nurhaida, SE., MSI			
MK Prasyarat	-				
CPL-PRODI					
P1	Mampu memahami konsep, teori Keuangan dan Perbankan Syariah (3)				
S1	Mampu mengamalkan nilai- <u>nilai</u> pancasila (1)				
KK1	Mampu menunjukkan kinerja <u>bermutu</u> , terukur dan memecahkan masalah pekerjaan serta mampu menyusun <u>laporan keuangan</u> (2)				
KK2	Mampu bekerja <u>sama</u> , berkomunikasi dan bertanggung jawab atas pencapaian hasil kerja (1)				
CPMK					
CPMK1	Mahasiswa mampu memahami dengan baik konsep dasar kewirausahaan dan <u>inovasi berbasis syariah</u> (CPL.P1)				
CPMK2	Mahasiswa mampu memahami filosofi LOVES (<i>Local wisdom, Omniconnectivity, Virtue, Ecological harmony dan <u>Spiritualitas</u></i>) dalam Kewirausahaan dan Inovasi (CPL.P1)				
CPMK3	Mahasiswa mampu menerapkan dengan baik <i>soft skill entrepreneur</i> yang <u>sesuai dengan nilai-nilai</u> Islam (CPL.P1)				
CPMK4	Mahasiswa mampu berinovasi dalam studi kasus nyata (CPL.KK1)				
CPMK5	Mahasiswa mampu membuat business plan (CPL.KK1)				
CPMK6	<u>Mahasiswa mampu melaksanakan, menyatakan pendapat dan mengambil prakarsa dalam dinamika kelompok</u> (CPL.S1) (CPL.KK2)				
Sub-CPMK					
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu memahami tujuan mata kuliah kewirausahaan dan luaran akhir perkuliahan (CPMK1, CPMK4)				

Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan

PKM			
ORIGINALITY REPORT			
19%	18%	4%	%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	pt.scribd.com Internet Source	2%	
2	docplayer.info Internet Source	1%	
3	qdoc.tips Internet Source	1%	
4	pauditcerdasceria.wordpress.com Internet Source	1%	
5	fti.trisakti.ac.id Internet Source	1%	
6	dosen.unimma.ac.id Internet Source	1%	
7	Yudha Popiyanto, Savitri Suryandari, Anna Roosyanti. "Pelatihan Pemanfaatan Web Enhanced Course dan Collaborative Learning sebagai Penunjang Pembelajaran", Jurnal Abdidas, 2021 Publication	1%	

Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

BERITA ACARA MONEV (MONITORING DAN EVALUASI)
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pada hari Sabtu tanggal 25 bulan Juni tahun 2022 telah dilaksanakan monev kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul PkM : Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di Ponpes MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN

Pelaksana : Dida Nurhaida SE., MSi NIDN : 0326047105 KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH
Dr. Yolanda Masnita, MM. NIDN : 0323066801 MANAJEMEN
Dr. Khomsiyah, Ak.,CA. NIDN : 0310015902 PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI

Catatan monev:

NO	DESKRIPSI KEGIATAN	RENCANA	REALISASI	EVALUASI	TINDAK LANJUT
1.	Pelaksanaan PKM: "Menciptakan Peluang Usaha dan Inovasi Produk"	31/01/2022 - 31/01/2022	18 Januari 2022	Kegiatan PkM berjalan dengan baik dan lancar.	Sebagai masukan untuk kegiatan PkM berikutnya
2.	Luaran: a. HKI : materi PkM b. HKI: Poster kegiatan PkM	01/08/2022 - 12/08/2022	a. HKI telah terbit 18 April 2022 b.HKI sedang dalam proses	Untuk di follow up	
3.	Publikasi Jurnal: a. Judul 1	01/08/2022 - 12/08/2022	a. Telah submit Jurnal ABDIMAS (Nasional)		Diupayakan jurnal nasional terakreditasi



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

	b. Judul 2		tidak terakreditasi) b. Sedang dalam proses	Diupayakan segera submit	
4.	Publikasi Media Masa	31/01/2022 - 31/01/2022	18 Januari 2022 Kegiatan dipublikasikan oleh media lokal: Satu Banten, dan Banten Pos		
5	Laporan Akhir	15/08/2022 - 15/08/2022	31 Juli 2022		

Catatan umum hasil monev:

Seluruh rencana kegiatan PkM beserta target luarannya telah terealisasi dengan baik

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

Ka. DRPMF

Netania Emilisa, SE, MM

Koordinator PkM Fak/reviewer

Shafrani Dizar, SE, Ak, MM

Ketua Pelaksana

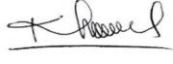
**Dida Nurhaida SE.,
MSi**



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

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

Judul PkM : Pemberdayaan Ekonomi Pesantren dengan Menciptakan Peluang Usaha dan Membuat Perencanaan Usaha di PONPES MADINAH AL HIJRAH Cimanuk Pandeglang BANTEN

NO	NAMA	FUNGSI	TANDA TANGAN
1	Netania Emilisa, SE, MM	Ketua DRPMF	
2	Shafrani Dizar, SE, Ak, MM	Koordinator PkM	
3	Dida Nurhaida SE., MSi	Ketua PkM	
4	Dr. Yolanda Masnita, MM.	Anggota	
5	Dr. Khomsiyah, Ak.,CA.	Anggota	

Ka. DRPMF



(Netania Emilisa, SE,
MM)

Jakarta, 25 Juni 2022
Koordinator PkM Fakultas



(Shafrani Dizar, SE, Ak, MM)

Lampiran 14. Lain-Lain



UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

Dida Nurhaida SE, Msi

Atas partisipasinya sebagai:

Penyuluh

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2020/2021
tanggal 05 November 2020 – 31 Agustus 2021, dengan judul:

**Pelatihan Menyusun Strategi Marketing dan Beriklan di Instagram untuk
Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Bagi Pelaku UMKM Rumahan**

Jakarta, 03 Oktober 2021

Direktur

Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat




Dr. Astri Rinanti, MT
2234/USAKTI

Sejarah Artikel

Diterima
Maret 2022
Direvisi
Mei 2022
Disetujui
Agustus 2022
Terbit Online
September 2022

PELUANG USAHA: IDE USAHA YANG KREATIF

BUSINESS OPPORTUNITIES: CREATIVE BUSINESS IDEAS

Yolanda Masnita^{1*}, Khomsiyah¹, dan Dida Nurhaida¹

*Penulis Koresponden:
yolandamasnita@trisakti.ac.id

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Jl, Kyai Tapa no. 1,
Grogol, Jakarta 11440, Indonesia

Abstrak

Meningkatkan nilai tambah produk, saat ini menjadi syarat penting untuk dapat menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Salah satunya dengan mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau produk siap jual. Pondok Pesantren (Ponpes) Madinah Al Hijrah, yang terletak di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandegang, Provinsi Banten memiliki potensi alam dan lingkungan yang mendukung untuk pengembangan budidaya pertanian, perikanan, dan produk olahan makanan. Awalnya Ponpes sebagai mitra PkM hanya membudidayakan lele dan menjualnya secara langsung. Berdasarkan identifikasi masalah dirumuskan bahwa dapat meningkatkan nilai jual produk dengan mengolahnya menjadi beberapa produk makanan olahan. Kegiatan PkM ini ditujukan untuk mendukung ide mengembangkan pendapatan ponpes dan meningkatkan keahlian santri, yang difokuskan pada upaya mempertahankan kelangsungan usaha serta meningkatkan kesejahteraan santri melalui penciptaan dan penambahan nilai produk melalui pendekatan ekonomi syariah, manajemen pemasaran, dan akuntansi. Metode pelaksanaan berupa penyuluhan dan simulasi guna memberikan gambaran mengenai proses penciptaan kreasi dan diversifikasi produk makanan olahan yang lebih variatif. Peserta kegiatan sangat antusias, aktif dalam diskusi dan telah memiliki pemahaman serta mampu mengubah pola pikir tradisionalnya menjadi lebih kreatif. Hal ini dibuktikan dengan rencana tindakan berupa diversifikasi produk lele mentah menjadi aneka rupa lele olahan.

Abstract

Increasing the added value of products is an essential requirement to face increasingly fierce market competition. One is processing raw materials into semi-finished goods or ready-to-sell products. The Madinah Al Hijrah Islamic Boarding School (Ponpes), located in Halimun Village, Cimanuk Village, Pandegang Regency, Banten Province, has natural potential and a supportive environment for the development of agricultural cultivation, fisheries and processed food products. Initially, Ponpes, a PkM partner, only cultivated catfish and sold them directly. Based on the identification of the problem, it is formulated to increase the selling value of the product by processing it into several processed food products. This activity is intended to support the idea of developing Islamic boarding school income and increasing students' skills, which is focused on efforts to maintain business continuity and improve the welfare of students through the creation and addition of product value through sharia economic approaches, marketing management, and accounting. The implementation method is in the form of counselling and simulations to provide an overview of the process of creating and diversifying processed food products that are more varied. The participants of the activity were very enthusiastic, active in discussions, and already had an understanding and were able to change their traditional mindset to be more creative. They made the action plan by diversifying raw catfish products into processed catfish.



Kata Kunci:

- Budidaya
- Nilai tambah
- Peluang
- Produk olahan
- Wirausaha

Keywords:

- Cultivation
- Entrepreneurship
- Opportunities
- Processed products
- Value added

1. PENDAHULUAN

Pondok Pesantren (Ponpes) Madinah Al Hijrah, yang terletak di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandegang, Provinsi Banten memiliki potensi alam dan lingkungan yang mendukung untuk pengembangan budidaya pertanian, perikanan dan produk olahan makanan. Potensi tersebut telah dimanfaatkan oleh pihak Ponpes dengan memanfaatkan lahan pertanian untuk

sawah dan budidaya ikan lele. Hasil panen dan budidaya ikan lele tersebut awalnya masih digunakan untuk konsumsi sendiri dan belum dijual ke konsumen. Selanjutnya usaha budidaya ikan lele mulai dirintis dan direncanakan akan dilakukan secara rutin agar dapat dipasarkan dan menjadi sumber pendapatan yang dapat menopang kebutuhan keuangan Ponpes.



Gambar 1. Budidaya ikan lele di Ponpes Madinah Al Hijrah

Budidaya ikan lele dirasakan cukup efektif dan ekonomis, dengan jangka waktu budidaya memakan waktu sekitar 3-4 bulan setiap musim dan dapat diproduksi sebanyak 1,1 ton/tahun/Ha (Mawardiningsih, 2016). Budidaya ikan lele ini mulai dicoba untuk dirintis di Ponpes Madinah Al Hijrah dengan perkiraan panen setiap 3-4 bulan setelah penebaran bibit usia sekitar dua minggu atau setelah ikan lele mencapai ukuran konsumsi 6-9 ekor/kg. Hasil budidaya ikan lele ini rencananya akan dijual kepasar. Di pasaran harga jual ikan lele bervariasi. Harga di tingkat pedagang atau pengepul berkisar antara Rp.15.000/kg sampai Rp.16.000/kg. Sedangkan di tingkat konsumen, harga jual ikan lele konsumsi mencapai Rp.16.000/kg sampai Rp.18.000/kg. Harga tersebut kurang sebanding dengan biaya yang dikeluarkan mulai dari pembelian bibit, pembelian pakan, pemeliharaan, dan tenaga kerja.

Permasalahan seperti ini semakin terasa di saat panen raya (saat pengeringan kolam) harga ikan lele per kilogram cenderung turun di bawah harga standar sehingga menimbulkan kerugian. Masalah ini kerap dikeluhkan oleh para pembudidaya ikan lele.

Agar hasil budidaya ikan lele memiliki nilai jual tinggi, perlu kiranya membuat inovasi ke dalam bentuk makanan olahan dari pada menjualnya dalam bentuk ikan segar (Faridah & Yuniati, 2019). Mengolah ikan lele menjadi makanan olahan dan mengemasnya dengan menarik diharapkan dapat bernilai jual lebih tinggi serta berpotensi meningkatkan pendapatan.

Tidak cukup sampai pada tahap inovasi, agar produk yang dihasilkan dapat diterima dan laku di pasaran, penting untuk mengidentifikasi dan menentukan target pasar sehingga jelas pasar yang dituju untuk menentukan strategi apa yang perlu dilaku-

kan untuk memasuki segmen pasar tersebut (Chatterjee dkk., 2022). Selanjutnya agar usaha yang dirintis menguntungkan dan terus berkesinambungan, perlu perencanaan yang matang baik dari sisi perhitungan bisnis maupun pengelolaan usaha (Peñalba-Aguirrezabalaga dkk., 2022).

Permasalahan diidentifikasi, baik dengan analisis data asli maupun melakukan wawancara langsung. Tiga permasalahan utama disimpulkan dan akan dicarikan solusinya melalui kegiatan PkM. Rangkuman permasalahan dan solusi yang ditawarkan dirangkum dalam Tabel 1.

Tabel 1. Permasalahan dan solusi

No	Permasalahan	Solusi
1	Hasil budidaya lele berdaya saing rendah.	Menggali ide dan kreativitas dalam membuat inovasi hasil budidaya lele menjadi makanan olahan yang bernilai jual tinggi.
2	Belum teridentifikasi dan terciptanya pasar sasaran.	Membimbing mitra dalam mengidentifikasi dan menentukan target pasar potensial.
3	Belum ada perencanaan usaha secara matang.	Mendemonstrasikan langkah-langkah membuat rencana bisnis.

Ponpes berupaya agar produknya disukai konsumen, yaitu dengan penciptaan *value* atau nilai di dalamnya (Topleva & Prokopov, 2020; Calderón dkk., 2021). *Value* adalah pembanding yang akan membedakan suatu produk dengan produk sejenis milik kompetitor. Nilai produk bukan hanya sebatas pada materi yang bisa dihitung saja seperti harga, ukuran, berat, dan lainnya namun juga mencakup bagaimana konsumen melihatnya (Ndzana dkk., 2021).

Nilai produk akan menjadi pembanding dan pembeda dari produk sejenis lainnya, dan juga berguna untuk meningkatkan reputasinya. *Value* produk di mata konsumen sangat berpengaruh pada nilai jualnya (Rahman dkk., 2022). Semakin bagus nilainya kemungkinan akan semakin tinggi pula nilai jualnya.

Penciptaan nilai pada produk, menjadi hal penting untuk keberlangsungan usaha yang dijalankan oleh pengurus Ponpes dan para santri. Saat ini produk-produk yang dijual adalah produk yang tidak diolah. Pengembangan produk dengan upaya menambah nilai sangat perlu dilakukan, oleh karena itu sangat diperlukan pembekalan

pengetahuan tentang: (i) Penciptaan peluang usaha dari hasil budidaya ikan lele; (ii) Mengidentifikasi target pasar, dan (iii) Membuat rencana bisnis yang akan dijalankan.

Untuk itu, tim PkM FEB Universitas Trisakti bermitra dengan Pondok Pesantren Madinah Al Hijrah, yang memiliki potensi baik dari sisi sumber daya alam maupun sumber daya manusia yang potensial untuk dikembangkan. Ponpes memiliki banyak generasi muda yang memiliki potensi untuk menjadi wirausaha yang cerdas dan berakhlak mulia yang nantinya berpotensi menjadi pemimpin di masa depan. Kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi secara keilmuan dan menjadi salah satu kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian kepada masyarakat.

2. METODE

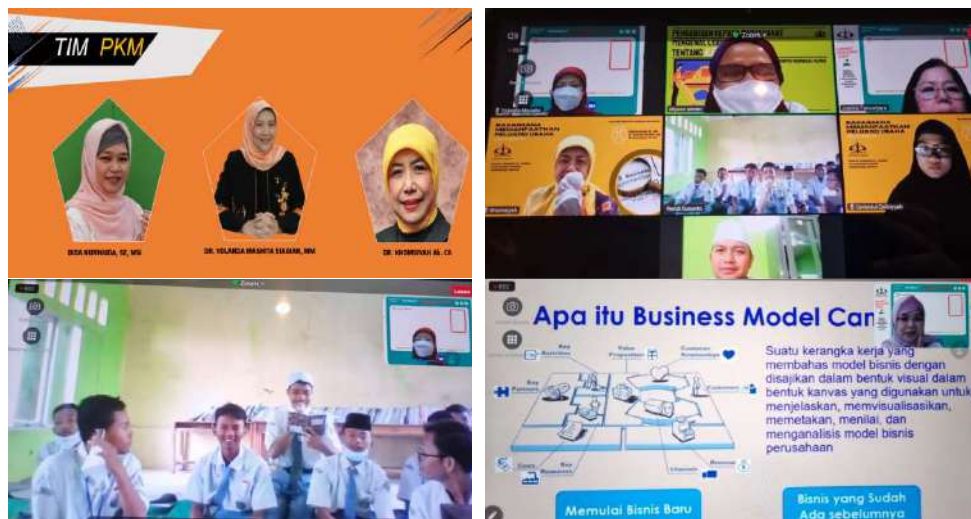
Pelaksanaan program ini merupakan kegiatan yang berkelanjutan. Secara garis besar, tiga tahapan dilakukan mulai dari *input-proses-output*. Tahapan *input* menjadi langkah awal kegiatan. Dimulai dari sebelum pelaksanaan kegiatan PkM, tim

PKM telah melakukan koordinasi dengan ketua dan pengurus mitra sehingga diketahui permasalahan dan kebutuhan yang sedang dihadapi oleh mitra. Tahapan ini disebut tahapan analisis situasi yang menghasilkan perumusan masalah dan alternatif solusi yang dapat diberikan. Hasil analisis pada tahap ini adalah Ponpes dianggap *belum berdaya bisnis* maksimal.

Tahapan kedua adalah tahapan proses, yaitu tahapan pelaksanaan dengan metode edukasi melalui penyuluhan dan simulasi yang dilakukan secara partisipatif. Pelatihan dimulai dengan penjelasan mengenai peluang

usaha yang berasal dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal berasal dari diri kita sendiri, seperti bakat dan minat. Sedangkan faktor eksternal adalah hal-hal yang berkaitan di luar dari diri kita, seperti sumber daya dan kebutuhan pasar.

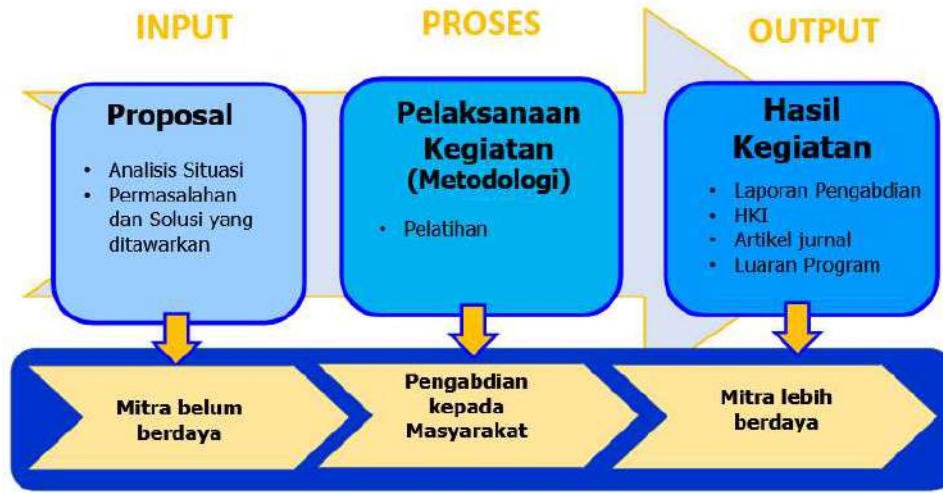
Kegiatan ini dilakukan oleh tim PkM ini mencakup keahlian dalam bidang ekonomi dan keuangan Islam, manajemen pemasaran dan akuntansi. Selain itu juga didukung tim dari tenaga kependidikan, mahasiswa, dan alumni. Gambar 2 menunjukkan kegiatan tim PkM dan mitra saat kegiatan berlangsung.



Gambar 2. Pelaksanaan kegiatan PkM

Tahapan akhir adalah evaluasi agar mitra lebih berkembang. Rangkaian kegiatan ini tentunya harus dapat menjadi pembelajaran pada yang lainnya, baik itu pemberian motivasi maupun sebagai

rangkaian penyebaran keilmuan. Kegiatan ini memberikan luaran berupa laporan kegiatan, hak cipta, dan publikasi artikel di jurnal. Adapun diagram alir pelaksanaan program ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Diagram alir pelaksanaan PkM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan edukasi/ penyuluhan dan pelatihan simulatif difokuskan pada upaya penambahan nilai produk. Awalnya mitra beternak lele, kemudian menjual lele hidup dengan berbagai ukuran yang tentu harga jualnya rendah dan tidak menghasilkan keuntungan maksimal. Edukasi tim PkM melalui penyuluhan dan simulasi berupaya

menambah nilai dengan mengolah produk menjadi barang jadi atau barang setengah jadi. Penambahan nilai ini selain menambah harga jual juga membuka lapangan pekerjaan baru (Masnita dkk., 2021). Upaya yang dapat dilakukan adalah mengolah lele menjadi berbagai panganan menjadi bisnis olahan ikan lele (Gambar 4).



Gambar 4. Contoh olahan ikan lele

Ide dan peluang harus disaring dan dinilai untuk kelayakannya (Masnita dkk., 2020; Berliyanti dkk., 2021). Ide dan peluang usaha harus dapat dibedakan antara peluang keberhasilan atau gagal. Suatu peluang usaha harus memenuhi atau mampu memenuhi beberapa kriteria, seperti (i) Permintaan yang nyata, yaitu: merespon kebutuhan yang tidak, (ii) Dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih, (iii) Pengembalian investasi (*return on investment*) yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu, (iv) Kompetitif yaitu dapat mengimbangi/ lebih baik, atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia, (v) Mencapai tujuan yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil resiko, (vi) Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari segi sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum.



Gambar 5. Peluang usaha

Ide dan peluang usaha tidak datang dengan sendirinya. Beberapa cara untuk mendapatkan ide dan peluang di antaranya adalah (i) Mengenali potensi diri, dengan mengetahui minat dan bakat. (ii) Perhatikan usaha di lingkungan sekitar. Jika sudah ada yg mendahului membuat usaha yang sama, maka wajib untuk memiliki keunikan lain dari produk yang sudah ada terlebih dahulu. (iii) Perhatikan kebutuhan masyarakat di sekitar, identifikasi kebutuhan yang belum terpenuhi. (iv) Menggali informasi, berdiskusi dengan pakar, teman, komunitas bisnis.

(v) Membaca buku bisnis, mencari ide di internet, mengikuti seminar bisnis, ataupun melihat pameran-pameran bisnis.

4. KESIMPULAN

Kegiatan PkM dengan mitra Ponpes) Madinah Al Hijrah, peternak Lele di di Kampung Halimun, Desa Cimanuk, Kabupaten Pandegang, Provinsi Banten ditujukan untuk mendukung ide pengembangan budidaya pertanian, perikanan dan produk olahan makanan, dimana saat ini lebih difokuskan pada peternakan lele dan menjual lele mentah tambah diolah terlebih dahulu. Upaya untuk menambah nilai produk, khususnya produk olahan lele sebagai upaya mempertahankan kelangsungan usaha serta meningkatkan kesejahteraan ponpes dilakukan melalui penerapan strategi pada bidang ilmu ekonomi & keuangan syariah, manajemen pemasaran, dan akuntansi. Hasil PkM menunjukkan mulai berubahnya pola pikir tradisional dalam menjalankan usaha, peningkatan pemahaman dan kemampuan penciptaan kreativitas dan pengembangan diversifikasi produk serta pengelolaan kualitasnya yang penting untuk meningkatkan daya saing produk di pasar, sejalan dengan Abdullah (2010).

Hasil PkM juga menerapkan strategi pemasaran agar penjualan dapat ditingkatkan kembali, dengan mengolah lele mentah menjadi aneka produk olahan siap saji seperti kerupuk lele, abon lele, dan lele filet. Kemudian dilakukan pengepakan atau kemasan produk yang menarik. Metode pelaksanaan berupa edukasi/ penyuluhan dan simulasi guna memberikan gambaran mengenai proses penciptaan kreasi dan diversifikasi produk lele yang lebih variatif, menjaga kualitas produk dan strategi memasarkan produk yang lebih tepat. Peserta kegiatan sangat antusias, terlibat aktif dalam diskusi dan telah memiliki pemahaman serta mampu mengubah pola pikir tradisionalnya menjadi lebih kreatif. Hal ini dibuktikan dengan rencana tindakan

berupa diversifikasi produk lele.

Untuk melanjutkan kegiatan PkM di Primkopti Swakerta secara berkesinambungan sampai dengan tiga atau lima tahun ke depan, maka perlu keterlibatan secara serius dari pihak-pihak terlibat utamanya adalah pengelola ponpes serta pemerintah daerah setempat, seperti kepala desa, koperasi desa, tim pelaksana PkM dari kampus serta departemen lainnya yang tepat.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih diucapkan kepada pengelola Pondok Pesantren Madinah Al Hijrah, dekan FTKE Dr. Ir. M. Burhannudinnur, M.Sc, IPM, dan seluruh tim PkM FEB Universitas Trisakti.

Referensi

- Abdullah, A. 2010. Measuring TQM implementation: a case study of Malaysian SMEs. *Measuring Business Excellence*. 14 (3): 3-15.
- Berliyanti, Dita Oki, Wahyuningsih Santosa, dan Rayi Retno Dwi Asih. (2021), "Pemetaan Potensi Kampung Wisata Tahu-Tempe Bidang Produksi dan Pemasaran Pada Masa Pandemi di Primkopti Swakerta, Semanan, Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia, Volume 3 No. 2, e-ISSN 2721-0634, p-ISSN 2684-9011.
- Chatterjee, S., Chaudhuri, R. and Vrontis, D. (2022), "Knowledge sharing in international markets for product and process innovation: moderating role of firm's absorptive capacity", *International Marketing Review*, Vol. 39 No. 3, pp. 706-733. <https://doi.org/10.1108/IMR-11-2020-0261>
- Faridah, F., Diana, S., & Yuniati, Y. (2019). Budidaya Ikan Lele Dengan Metode Bioflok Pada Peternak Ikan Lele Konvensional. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 224-227. <https://doi.org/10.31960/caradde.v1i2.74>
- Jakarta Barat Calderón-Valencia, C.I., Cavazos-Arroyo, J. and Lira-Arjona, A.L. (2021), "Toward Value for Members of Nonprofit Organizations", *Promotion, Recruitment and Retention of Members in Nonprofit Organizations*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 23-37. <https://doi.org/10.1108/978-1-83982-658-020211003>
- Masnita, Nurhaida, Pohan. (2021). Penyusunan Rencana Bisnis UMKM, *Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, Volume 2, Nomor 1, halaman 33 - 42, e-ISSN 2715-4998. DOI:10.25105/juara.v2i1.8535
- Masnita, Y., Khomsiyah, & Hermien Triyowati. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 255-262. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i2.3964>.
- Mawardiningsih, W. (2016). Inovasi Produk Usaha Olahan Untuk Meningkatkan Daya Jual Lele. *Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Sains & Teknologi (SNAST) Yogyakarta*, (November, 2016), 159–164.
- Ndzana, M., Cyrille, O., Mvogo, G. and Bedzeme, T. (2021), "Innovation and small and medium enterprises' performance in Cameroon", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 28 No. 5, pp. 724-743. <https://doi.org/10.1108/JSBED-06-2020-0188>.
- Peñalba-Aguirrezabalaga, C., Ritala, P. and Sáenz, J. (2022), "Putting marketing knowledge to use: marketing-specific relational capital and product/service innovation performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 37 No. 1, pp. 209-224. <https://doi.org/10.1108/JBIM-07-2020-0369>
- Rahman, M.S., AbdelFattah, F.A., Bag, S. and Gani, M.O. (2022), "Survival strategies of SMEs amidst the COVID-19 pandemic: application of SEM and fsQCA", *Journal of Business &*

Industrial Marketing, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.
<https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2020-0564>

Topleva, S.A. and Prokopov, T.V. (2020), "Integrated business model for sustainability of small and medium-sized enterprises in the food industry: Creating value added through ecodesign", *British Food Journal*, Vol. 122 No. 5, pp. 1463-1483.
<https://doi.org/10.1108/BFJ-03-2019-0208>.