



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 : 421 /AK/4.03/SPT-FEB/XII/2023

- Pertimbangan : 1. Sesuai dengan program kerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Tahun Akademik 2023/2024 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 Tetap 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.

M E N U G A S K A N

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

No.	Nama	NIDN/NIDK/NIM	Keterangan
1.	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	0324027101	Dosen
2.	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	0326047105	Dosen
3.	Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	0306107001	Dosen
4.	Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M.	0324046703	Dosen
5.	Alisa Noviani Putri	121012111005	Mahasiswa
6.	Kamaluddin	3276011512000005	Alumni
7.	Dewi Anggraeni, A.Md	C018	Tendik

- Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram Hibah Internal Usakti dalam bentuk Pelatihan, dengan Judul : **"Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova"** yang dilaksanakan pada periode Semester Gasal Tahun Akademik 2023/2024, bertempat di Jalan Japos Raya No.09. Pondok Jati Jurang Mangu Barat, Pondok Aren Kota Tangerang Selatan, Banten. Dengan Metode Luring (Offline).
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 : J a k a r t a

Pada tanggal : 9 Desember 2023

Dekan,

Dr. Yolanda Masnita Siagian, MM, CIRR, CMA, CPM

Paraf/NIK

WD I/1954	LIT/2516

Disampaikan kepada Yth :

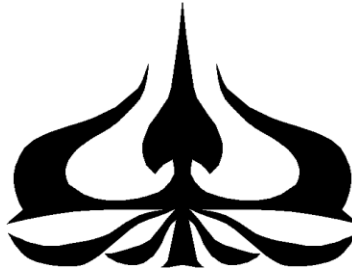
- Para Dosen dan Mhs yang ditugasi

Tembusan :

1. Wakil Dekan I FEB Usakti
2. Para Kaprodi FEB Usakti
3. Kabag. TU FEB Usakti
4. Kasubbag. Adm. Litdimasum FEB Usakti

LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)

20232024011105LPM-R



**Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan
Bina Amanah Cordova**

OLEH :

Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	(0324027101)	Ketua
Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	(0326047105)	Anggota
Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	(0306107001)	Anggota
Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M.	(0324046703)	Anggota

UNIVERSITAS TRISAKTI

2024



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 2023/2024

1. Judul PKM : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemuda dan Calon Wirausaha di
2. Nama Mitra Program PKM (1) : Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova
3. Ketua Tim Pengusul : Sekolah kewirausahaan Bina Amanah Cordova
 - a. Nama : Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.
 - b. NIDN : 0324027101
 - c. Jabatan/Golongan : Asisten Ahli/III-B
 - d. Program Studi : MAGISTER EKONOMI
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Trisakti
 - f. Bidang Keahlian : Kebijakan Publik
harvest bintaro residence blok b 11
 - g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel :
mona.as@trisakti.ac.id
4. Anggota Tim Pengusul :
 - a. Jumlah anggota : Dosen 3 orang
 - b. Nama Anggota 1/bidang keahlian : Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si./Ekonomi dan Keuangan Islam
 - c. Nama Anggota 2/bidang keahlian : Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M./Ekonomi
 - d. Nama Anggota 3/bidang keahlian : Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M./Akuntansi dan Auditing
 - e. Jumlah mahasiswa yang terlibat : 1 orang
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) :
 - a. Wilayah Mitra : JURANGMANGU BARAT, PONDOK AREN
 - b. Kabupaten/Kota : KOTA TANGERANG SELATAN
 - c. Provinsi : BANTEN
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 : 10 km
6. Luaran yang dihasilkan :
 - Publikasi di Jurnal
 - Hak Kekayaan Intelektual
7. Jangka waktu pelaksanaan : 0
8. Biaya Total : Rp5.000.000,-
 - a. Hibah Trisakti : Rp5.000.000,-

Ketua Program Studi



Dr. Rinaldi Rustam, S.E., M.E.
NIDN: 0327056601

Jakarta, 12 Agustus 2024

Ketua Tim Pengusul



Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.
NIDN: 0324027101

Direktur



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

Dekan



Prof. Dr. Yolanda Masnita, M.M.
NIDN: 0323066801

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. **Judul Pengabdian kepada Masyarakat:**
Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova
2. **Tim pelaksana**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	Ketua	Kebijakan Publik	Universitas Trisakti, Jakarta	5 jam
2	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	Anggota	Ekonomi dan Keuangan Islam	Universitas Trisakti, Jakarta	4 jam
3	Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	Anggota	Ekonomi	Universitas Trisakti, Jakarta	4 jam
4	Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M.	Anggota	Akuntansi dan Auditing	Universitas Trisakti, Jakarta	3 jam
3. **Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:**
calon wirausaha di sekolah bina amanah cordova
4. **Masa pelaksanaan**
Mulai : 10 November 2023
Berakhir : 31 Mei 2024
5. **Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang:** Rp5.000.000,-
6. **Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:** Jl. Japos Raya No 09
7. **Mitra yang terlibat :**

Sekolah kewirausahaan Bina Amanah Cordova	0
---	---
8. **Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:**
Belum memiliki pengetahuan dasar secara lengkap bagaimana memulai suatu usaha
9. **Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:**
Memberikan pemahaman memulai usaha
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
11. **Kegiatan PKM terkait dengan Pendidikan dan Pengajaran**
 - Ekonomi Lingkungan Bisnis&Kewirausahaan

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

Transformasi spirit kewirausahaan pada ekonomi kerakyatan yakni Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional setelah terdampak pandemi Covid-19, yang terbukti tangguh terhadap goncangan akibat pandemi Covid 19. Penyerapan tenaga kerja oleh UMKM juga sangat tinggi dan terus bertumbuh mencapai 96,99% – 97,22% dengan jumlah pelaku UMKM mencapai 62 juta atau sekitar 98% dari pelaku usaha nasional. Peran penting UMKM dalam perekonomian nasional sejatinya mencerminkan peran penting UMKM dalam pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan atau Sustainable Development Goals (SDGs) di Indonesia.

Dengan beragam keberpihakan pemerintah diharapkan kewirausahaan berbasis UMKM dapat naik kelas, langkah selanjutnya adalah memasifkan go digital sehingga dapat meningkatkan daya saing UMKM, tidak lagi hanya sebagai pasar bagi produk-produk asing ditengah laju perekonomian digital yang tidak terbandung. Perubahan trend ini perlu dipelajari lebih mendalam bagi para pemula atau calon wirausaha yang ingin memulai usaha bagaimana dapat melihat apa yang lagi dibutuhkan pasar dan memperluas akses pasar dengan mengikuti perkembangan trend dari sisi pemasaran serta meningkatkan kualitas dari produksi agar memiliki keunggulan produk

Kata kunci maksimal 5 kata

Model bisnis, Trend, UMKM, wirausaha, kesejahteraan

ABSTRACT

The transformation of the entrepreneurial spirit in the people's economy, namely Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a strategic role in supporting national economic growth after being affected by the Covid-19 pandemic, which has proven to be resilient to shocks caused by the Covid 19 pandemic. Labor absorption by MSMEs is also very high and continues grew to 96.99% – 97.22% with the number of MSME actors reaching 62 million or around 98% of national business actors. The important role of MSMEs in the national economy actually reflects the important role of MSMEs in achieving sustainable development goals (SDGs) in Indonesia.

With various government supports, it is hoped that MSME-based entrepreneurship can rise to the next level. The next step is to go digital further so that it can increase the competitiveness of MSMEs, no longer just as a market for foreign products amidst the unstoppable pace of the digital economy. These trend changes need to be studied in more depth for beginners or prospective entrepreneurs who want to start a business, how they can see what the market needs and expand market access by following trend developments from a marketing perspective and improving the quality of production in order to have product excellence.

Keywords maximum 5 words

Business models, Trends, MSMEs, entrepreneurship, welfare

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Allah yang sudah memberikan waktu kepada kami Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti dari Program Magister Ekonomi, Ekonomi Pembangunan dan Manajemen dalam melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang merupakan salah satu perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi.

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) , dengan tema “Pelatihan Model Bisnis Bagi Pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova ” yang sudah terlaksana pada tanggal 9 September 2023.

Kegiatan PKM ini dapat berjalan dengan baik berkat dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini izinkanlah kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Trisakti yang telah memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pengabdian.
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. Lembaga Pendidikan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah dan Para Dosen Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang sudah turut berpartisipasi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
5. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang sudah membantu pelaksanaan kegiatan PKM ini.

Akhir kata semoga kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dapat memberikan manfaat dan nilai tambah bagi semua pihak yang telah turut berpartisipasi.

Jakarta, 30 Juli 2024

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	3
BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	5
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	7
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI).....	9
DAFTAR PUSTAKA	10
Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)	11
Lampiran 2. Bukti Luaran.....	13
Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)	14
Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak.	15
Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra	17
Lampiran 6. Absensi	18
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada).....	19
Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada)	20
Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni	22
Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM	23
Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)	25
Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan	26
Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi	27
Lampiran 14. Lain-Lain	29

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Baik di daerah maupun di tingkat nasional, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah inti dari perekonomian nasional. Secara umum, UMKM berperan sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, penyedia lapangan kerja terbesar, pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, menciptakan pasar baru dan sumber inovasi, dan berkontribusi terhadap neraca pembayaran. Selain itu, UMKM juga memiliki peran penting dari perspektif keuangan, terutama dari sudut pandang meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pasca pandemi Covid 19 UMKM mulai bangkit perlahan. Para pelaku UMKM mulai beradaptasi dengan perkembangan pasar. Para Pelaku UMKM mulai concern pada tata Kelola dan tata cara penggunaan media sosial, seperti facebook, Instagram, marketplace, dan sejenisnya. Para pelaku UMKM saat ini sudah beradaptasi dengan ekosistem digital, yang membawa pengaruh signifikan dalam income mereka. Peningkatan jumlah UMKM bertransformasi digital merupakan fondasi bagi Indonesia untuk mengoptimalkan potensi ekonomi digitalnya. Sejalan dengan hal tersebut, potensi peningkatan nilai ekonomi digital di Indonesia diprediksi akan mengalami peningkatan yang signifikan, yaitu 8 kali lipat dalam kurun waktu 10 tahun ke depan, mencapai Rp 4.531 triliun pada tahun 2030. Namun demikian, upaya ini perlu disertai perluasan akses pasar, peningkatan kualitas SDM baik dalam manajemen, hingga kualitas serta kuantitas produksi. UMKM bangkit, ekonomi Indonesia terungkit.

Perubahan trend ini perlu dipelajari lebih mendalam bagi para pemula atau calon wirausaha yang ingin memulai usaha bagaimana dapat melihat apa yang lagi dibutuhkan pasar dan memperluas akses pasar serta meningkatkan kualitas dari produksi agar memiliki keunggulan produk. Untuk mengantisipasi hal tersebut Lembaga Pendidikan Sumber Daya Manusia (SDM) Kewirausahaan Bina Amanah, menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan untuk UMKM bekerja sama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti dalam bentuk pelatihan dengan tema “Pelatihan Model Bisnis Bagi Pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova”

1.2. Masalah

Untuk membuat sebuah model bisnis diperlukan beberapa tahapan ,oleh karena itu perlu dilakukan kegiatan pelatihan bagi para pelaku UMKM Cordova mengenai tahap-tahap bagaimana membuat suatu model bisnis usaha mikro dan kecil dari tahap awal sampai dengan melakukan pemasaran dengan teknologi tepat sasaran

1.3. Tujuan

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan PKM adalah memberikan pengetahuan, ilmu dan pelatihan kepada para pelaku ekonomi UMKM Cordova mengenai tahap-tahap membuat model bisnis dari mulai memilih usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar sampai dengan teknik pemasarannya. Kegiatan ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan untuk para pelaku wirausaha terutama dalam pembuatan makanan kecil dan memasarkannya

1.4. Manfaat

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini memiliki tujuan agar dapat memberikan manfaat bagi masyarakat , bagi para tenaga pengajar bagi Universitas Trisakti dan pemerintah , sebagai berikut:

1. **Untuk Para calon Wirausaha UMKM** ,mendapatkan wawasan pengetahuan baru yang dapat diaplikasikan langsung pada saat memulai usaha.
2. **Untuk Universitas Trisakti, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB)**, menjadi satu bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan sebagai bagian dari tugas Tridarma.
3. **Bagi Pemerintah**, harapan dari kegiatan pelatihan ini adalah dapat membantu sektor UMKM dapat beradaptasi dengan era pandemi agar dapat bersaing semakin berkembang kedepannya yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

1.5. Pendekatan Pemecahan Masalah

Langkah pertama adalah mengidentifikasi permasalahan untuk memahami kebutuhan calon wirausaha dan tingkat pemahaman mereka tentang tahap dalam membuat sebuah model bisnis.. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa calon wirausaha memerlukan sebuah wawasan yang komprehensif mengenai sebuah model bisnis yang lengkap dari awal sampai dengan teknik memasarkan produk dengan online untuk beradaptasi dan bersaing di era ini. Salah satu solusi atas masalah ini adalah mengadakan pelatihan, yang kemudian dapat diikuti dengan pendampingan usaha. Pelatihan harus bersifat interaktif dan praktis agar mudah dipahami dan diterapkan.

1.6. Khalayak Sasaran

2. Sasaran penerima manfaat dari pelatihan adalah calon wirausaha dan pelaku UMKM yang dirasakan memerlukan pelatihan agar dapat membuka sebuah usaha dengan membuat sebuah model usaha. Peserta pelatihan merupakan peserta yang terdaftar dalam Lembaga Bina Amanah, yang merupakan lembaga kewirausahaan untuk membantu para calon dan pelaku UMKM

2.1. Pembagian Kerja Pelaksana

Pembicara : Dr. Mona Adriana Patriyasa, SE, ME

Pembuat Proposal PKM & Pelatih: Dr. Dida Nurhaida,SE, MSi

Pembuat Laporan PKM & Pelatih: Dr. Muhammad Yudhi Lutfi,SE,MM
Aqamal Haq,SE,Ak,MM

Petugas Absensi para peserta PKM &Asisten pelatih: Alisa Noviani Putri & Kamaludin

Petugas dokumentasi : Dewi Anggraeni (3175055709970006)

BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1. Persiapan Kegiatan

Persiapan kegiatan dilakukan dengan melihat kebutuhan dari calon peserta pelatihan termasuk calon wirausaha dan pelaku usaha. Analisa kebutuhan diperlukan untuk memastikan materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan nara sumber menyusun materi serta mempersiapkan kebutuhan untuk praktek langsung pembuatan kue



2.2. Materi Kegiatan

Kegiatan dilakukan dengan memberikan pelatihan tentang sebuah model bisnis, diskusi dan dilakukan simulasi langsung langkah-langkah membuat tahap model bisnis. Selesai pelatihan ditutup dengan diskusi dan tanya jawab mengenai apa yang harus dan tidak boleh dilakukan dalam menjalankan strategi pemasaran online ini dalam usahanya.

TEKNOLOGI PELAKSANAAN			
NO	KEGIATAN	TAHAPAN	TARGET
1	Pemberian materi	Pelatihan memulai usaha baru	Siswa dapat mengetahui langkah-
	(Pelaksanaan - Pelatihan)	Penyampaian Materi Langkah-langkan Memulai	langkah memulai usaha baru
		Usaha Baru	
2	Evaluasi Kegiatan	Melihat perkembangan siswa memulai usaha baru	Siswa dapat menemukan jenis usaha
			baru
			Siswa dapat memulai usaha Baru

2.3. Pelaksanaan / Metode Pelaksanaan

Tahap Persiapan

Tabel 1. Tahap Persiapan

No	Kegiatan	Tahap Kegiatan	Target Kegiatan
1.	Rapat Awal	Menentukan usulan materi dari tim yang akan disampaikan	Materi diberikan sesuai kebutuhan Mitra
2.	Mitra PKM	Memilih Mitra PKM yang sesuai dengan materi .	Mitra PKM adalah calon wirausaha
3.	Survey	Tim melakukan survey Lokasi	Survey Lokasi untuk pelatihan.
4.	Proposal PKM	Tim PKM membuat Proposal.	Menyusun usulan proposal sesuai dengan permasalahan yang ada.
5.	Persiapan Kegiatan PKM	Tim PKM mempersiapkan kegiatan PKM	Menyiapkan materi power point dan simulasi untuk langsung praktek pada saat pelatihan.

Tahap Pelaksanaan

Tabel 2. Tahap Pelaksanaan

No	Kegiatan	Tahap Kegiatan	Target Kegiatan
1.	Pelaksanaan Kegiatan PKM	Tim PKM melakukan kegiatan PKM.	Tim PKM melakukan presentasi secara , dan diakhiri dengan tanya jawab setelah simulasi menggunakan sebuah rencana bisnis.

Tahap Pelaporan

Tabel 3 Tahap Pelaporan

No	Kegiatan	Tahap Kegiatan	Target Kegiatan
1.	Laporan PKM	Tim PKM menyusun laporan Hasil PKM	Tim PKM menyusun laporan hasil PKM yang berisi hasil kegiatan , evaluasi dan saran untuk kegiatan berikutnya.

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)

Kemampuan Prodi dan Fak serta Universitas dalam bidang PKM selama 3 tahun terakhir, dukungan material dan kebijakan, merujuk LED, renstra/renop/roadmap pengelola

Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Kerjasama

Penelitian dan Pengabdian Masyarakat merupakan hal terpenting disamping pengajaran yang termasuk dalam tugas Tridarma Perguruan Tinggi. Melalui penelitian dan pengabdian masyarakat, peningkatan kualitas Universitas Trisakti menjadi hal terpenting yang harus diutamakan. Melalui kerjasama terhadap masyarakat industri, penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti dapat diarahkan ke isu utama yang menyangkut *link and match*, sehingga ke tiga hal ini saling terkait dalam menunjang proses pembelajaran dan peningkatan kualitas Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti sebagaimana yang menjadi tujuan utama sesuai dengan VMTS.

Adanya temu kenal kegiatan penelitian dan pemberdayaan masyarakat selain memperhatikan isu-isu strategis dimaksud, juga mengacu kepada kebijakan untuk memposisikan Universitas Trisakti sebagai "*agent of change*", yaitu lembaga yang senantiasa aktif memelopori perubahan-perubahan dalam masyarakat melalui perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang senantiasa berubah dalam kerangka globalisasi.

Sasaran

1. 35% hasil penelitian yang menjadi bahan untuk pengkayaan materi pendidikan serta mengikutsertakan mahasiswa (S-1, S-2 dan S-3) dan juga menjadi masukan bagi program pengabdian kepada masyarakat.
2. Dua (2) karya ilmiah per dosen pertahun dengan komposisi 30% publikasi penelitian pada jurnal nasional terakreditasi, 10% pada jurnal regional.
3. Pengabdian kepada masyarakat dapat meningkatkan kualitas hidup dan peradaban masyarakat pada skala lokal.
4. Jumlah kegiatan PKM per dosen per tahun minimal 2 dengan sumber dana dari Universitas Trisakti 60%, dari luar negeri 20 %, dari dalam negeri 20%.
5. Kerjasama dalam negeri meningkat dalam mendukung pelaksanaan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk mendukung pencapaian *Three Star University* versi *QS Stars*.
6. Kerjasama luar negeri jumlah dan kualitas meningkat sehingga dapat mendukung *student exchange, twinning program*, penelitian, dan publikasi untuk mendukung pencapaian *Three Star University* versi *QS Stars*.
7. Kerjasama dalam negeri meningkat dalam mendukung pelaksanaan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk mendukung pencapaian *Three Star University* versi *QS Stars*

3.2. Kualifikasi Tim (roadmap individu pelaksana dan tugasnya)

Dr. Mona Adriana Patriyasa,SE,ME	: Analisa Peluang Usaha
Dr. Dida Nurhaida,SE, MSi	: Perencanaan Usaha UMKM Syariah
Dr. Muhammad Yudhi Lutfi,SE,MM	: Perkembangan UMKM
Aqamal Haq,SE,Ak,MM	: Laporan Keuangan Sederhana

3.3. Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung kegiatan

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

BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

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

Pelaksanaan kegiatan akan memberikan hasil kepada :

A. Peserta

Hasil dari pelatihan, peserta dapat memahami pentingnya sebuah model usaha ketika memulai sebuah usaha dimana dengan adanya ini calon wirausaha jadi memahami langkah-langkah yang harus dibuat dari tahap awal sampai dengan strategi untuk memasarkan produknya agar pasar menjadi lebih terbuka luas dan tidak hanya tergantung dengan lingkungan sekitar dalam memasarkan produk.

B. Hasil Komunitas

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan memberikan hasil secara umum adalah meningkatnya kerjasama kelembagaan snyaara Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti dan Sekolah Bina manah Cordova dimana dengan kerjasama ini akan memperkuat hubungan dengan komunitas di bina manah khususnya dengan calon wirausaha UMKM dan secara khusus akan menambah wawasan bagi calon wirausaha tentang inovasi sebuah produk.

C. Hasil Pelaksana

Dari sisi pelaksana dalam hal ini FEB ,kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu unsur yang harus dilaksanakan dalam Tridarma perguruan tinggi .Bagi dosen yang terlibat sebagai nara sumber, kegiatan ini akan memberi manfaat untuk memperkaya dan berbagi ilmu yang dipelajari dan juga dapat memahami bagaimana keadaan riil para pelaku usaha.

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

Hasil dari evaluasi yang dilakukan setelah pelaksanaan adalah pelaku dan calon wirausaha menjadi lebih memahami dan lebih terbuka wawasannya mengenai bagaimana membuat sebuah model usaha. Dari hasil dari kuesioner yang diberikan pada saat setelah pelatihan pun memberikan hasil yang memuaskan. Hal ini terlihat dari hasil kuesioner apakah pemberian materi mengenai model usaha akan memberikan dampak positif nantinya terhadap usaha , sebanyak 87 % mengatakan iya (Pertanyaan 1. Dari pertanyaan apakah setelah mengikuti pelatihan mereka akan merubah cara dalam membuat sebuah usaha (Pertanyaan 2) , 91 % mengatakan akan menggunakan modul untuk menjadi acuan dalam membuat sebuah model usaha . Dari sisi memasarkan produk nantinya, sebanyak 92 % memilih ingin mencoba menggunakan media social, seperti Instagram, dan Facebook. (Pertanyaan 3)

4.3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Pelaksanaan PKM berjalan dengan baik sesuai dengan target yang diinginkan, dan keberhasilan pelatihan ini dikarenakan adanya kerjasama yang berjalan secara baik dan konsisten antara FEB Usakti dengan sekolah Bina Amanah Cordova.

Faktor penghambat yang dirasakan oleh tim pelaksana adalah waktu yang disediakan untuk pelatihan dirasakan kurang sehingga pemberi materi tidak bisa membrikan pelatihan sampai dengan tahap simulasi memulai usaha.

4.4. Luaran yang Dihasilkan

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
----	-----------------	--------------	-----------

1	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta dengan nomor :	Poster Kegiatan pelaksanaan PKM
---	--------------------------	--------------------------	---------------------------------

4.5. Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa

Pemberian materi pelatihan selaras dengan mata kuliah yang diajarkan oleh para dosen , baik dari materi merancang pemasaran secara terpadu , memasarkan secara online . Dalam Pelaksanaan narasumber dibantu oleh dosen yang memberikan pemaparan secara langsung kepada calon wirausaha. Integrasi dengan dikjar adalah:

a. Mata Kuliah: Manajemen Pemasaran 1

b. Kode Mata Kuliah – Jurusan – Prodi: EMM 301- FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS –

MANAJEMEN

c. CPL (Capaian Pembelajaran Lulusan): Mampu menganalisa tentang pemasaran terpadu designing and managing integrated marketing

d. Materi dalam RPS: designing and managing integrated marketing

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI)

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pelatihan yang dilakukan terdapat beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Banyaknya peserta yang ingin memulai suatu usaha tetapi tidak mengetahui langkah-langkah yang harus dilakukan .
2. Peserta tidak memiliki kepercayaan diri untuk memulai usaha dan mempertahankan usaha dikarenakan tidak mengetahui langkah-langkahnya..
3. Dari hasil kuesioner setelah pelatihan sebanyak 90 % ingin mencoba untuk memulai usaha dengan menggunakan sebuah modul dan pelatihan ini membuka wawasan baru tentang membuka pasar baru untuk produk mereka.
4. Perlunya kerjasama lebih lanjut dalam hal pendampingan agar pelaku UMKM dan kolaborasi antara pihak lembaga PKM dengan pelaku UMKM di Bina Amanah Cordova agar dapat saling berbagi ilmu dan agar UMKM menjalankan proses usaha dengan baik

4.2 Saran

Kegiatan PKM berupa pelatihan perlu dilakukan secara berkelanjutan dengan mempertimbangkan jenis pelatihan yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dan calon wirausaha di Bina Amanah Cordova. Selain pelatihan, pendampingan dari awal sangat penting untuk memberikan bimbingan dan menjadi Coach bagi mereka, sehingga proses yang dijalani menghasilkan yang terbaik. Beberapa saran yang dapat diterapkan antara lain:

1. Memberikan contoh sektor usaha atau UMKM yang berhasil dan bahkan meningkatkan omsetnya selama pandemi, sebagai acuan bagi mereka dalam memulai usaha.
2. Menyediakan pelatihan lanjutan sesuai kebutuhan mereka saat memulai usaha, seperti memilih produk yang sedang tren untuk diproduksi dan membuat kemasan yang menarik.
3. Mengadakan pelatihan pengelolaan keuangan sederhana yang memisahkan antara keuangan pribadi dan usaha, karena seringkali UMKM menghadapi hambatan akibat tidak adanya pemisahan keuangan tersebut.
4. Membangun kerjasama antar UMKM melalui kegiatan bersama seperti bazaar UMKM dan mengembangkan jejaring di antara mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Boone & Kurtz. Buku 1. Edisi 11. 2006. Pengantar Bisnis Kontemporer. Salemba Empat. Jakarta.
- Basu Swastha, DH, SE, MBA, 2007, Pengantar Bisnis Modern, Liberty, Yogyakarta.
- Buchari Alma, DR. Prof. 2010, Pengantar Bisnis, Alfabeta, Bandung.
- Indriyo Gito Sudarmo M, Com, Drs, 2001, Pengantar Bisnis, BPFE, Yogyakarta
- Kusnadi HMAD, Drs, Msi, Dadang Suherman, SE, MSi, Nur Rahman, Drs, MM, 1988, Pengantar Bisnis
- M. Fuad, Chrisine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus YEF, 2001, Pengantar Bisnis, Gramedia, Jakarta.
- Niaga (dengan pendekatan kewiraswastaan), STAIN, Malang.
- Panji Aroga, SE, MM., 2011, Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi, Rineka Cipta.

Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)





Lampiran 2. Bukti Luaran


REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan	: EC00202471177, 25 Juli 2024
Pencipta	
Nama	: Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.F., Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si dkk
Alamat	: Harvest Bintaro Residence Blok B 11 Jl. Merpati Raya RT 004 RW 001 Sawah, Ciputat 15413, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten, 15413
Kewarganegaraan	: Indonesia
Pemegang Hak Cipta	
Nama	: Universitas Trisakti
Alamat	: Sentra HKI Universitas Trisakti, Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Gedung M Lantai 11, Jl. Kyai Tapa No. 1 Grogol, Jakarta Barat 11440, Grogol, Jakarta Barat, Dki Jakarta 11440
Kewarganegaraan	: Indonesia
Jenis Ciptaan	: Poster
Judul Ciptaan	: PELATIHAN MODEL BISNIS BAGI PEMULA DAN CALON WIRAUSAHA
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	: 12 Februari 2024, di Dki Jakarta
Jangka waktu perlindungan	: Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.
Nomor pencatatan	: 000646528

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


IGNATIUS M.T. SILALAHI
NIP. 196812301996031001

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 : 42 / JAK/4.03/SPT-FEB/XII/2023

- Pertimbangan : 1. Sesuai dengan program kerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Tahun Akademik 2023/2024 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 Tetap 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 Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang namanya tersebut dibawah ini :

No.	Nama	NIDN/NIDK/NIM	Keterangan
1.	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	0324027101	Dosen
2.	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	0326047105	Dosen
3.	Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	0308107001	Dosen
4.	Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M.	0324046703	Dosen
5.	Alisa Noviani Putri	121012111005	Mahasiswa
6.	Kamaluddin	3276011512000005	Alumni
7.	Dewi Anggraeni, A.Md	C018	Tendik

- Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram Hibah Internal Usakti dalam bentuk Pelatihan, dengan Judul : **"Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova"** yang dilaksanakan pada periode Semester Gasal Tahun Akademik 2023/2024, bertempat di Jalan Japos Raya No.09, Pondok Jati Jurang Mangu Barat, Pondok Aren Kota Tangerang Selatan, Banten. Dengan Metode Luring (Offline).
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 : 9 Desember 2023

Dekan,

Dr. Yolanda Masnita Siagian, MM, CIRR, CMA, CPM

Para/NEK

WD 1/1954	LET/2516

Disampaikan kepada Yth :
- Para Dosen dan Mhs yang ditugasi

Terselasa,

1. Wakil Dekan I FEB Usakti
2. Para Kaprodi FEB Usakti
3. Kabag. TU FEB Usakti
4. Kasubbag. Adm. Lahan dan Lahan FEB Usakti

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

**BERITA ACARA
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
(PkM)**

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

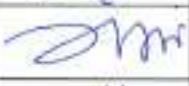
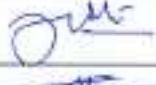
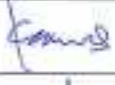
Pada hari Sabtu, tanggal 9 Desember 2023 telah dilaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat :

Kelompok kegiatan : UMKM
Tahun kinerja : 2023/2024
Jenis kegiatan : Pelatihan dan Penyuluhan
Tingkat penyelenggaraan : Lokal
Judul : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

Oleh Tim Pelaksana PkM Program Studi Magister Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti ; *)

Tempat : Jalan Japos Raya No.09, Pondok Jati Jurang Mangu Barat,
Pondok Aren Kota Tangerang Selatan, Banten.
Waktu : 10.00 – 12.00 WIB
Jumlah Peserta :Orang

Dengan Tim Pelaksana sebagai berikut :

No.	N a m a	NIDN / NIM	Tanda Tangan
1	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	0324027101	
2	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	0326047105	
3	Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	0306107001	
4	Aqamal Haq, S.E. Ak., M.M.	0324046703	
5	Alisa Noviani Putri	121012111005	
6	Kamaluddin	3276011512000005	
7	Dewi Anggraeni, A.Md	CD18	

Jakarta, 9 Desember 2023

Mengetahui,
Direktur
Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

Ketua Pelaksana PkM

(H. Bowo Prayitno, CA, CPA)
*) Untuk diserahkan

(Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.)

Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra



SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN SEBAGAI MITRA

Yang Bertandatangan di bawah ini :

1. Nama : H. Bowo Priyatno, CA, CPA
2. Jabatan : Direktur
3. Nama Usaha : Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova
4. Bidang Usaha : Lembaga Pendidikan
5. Alamat usaha : Jl. Japos Raya No.09 Pondok Jati, Jurang Mangu Barat, Pondok Aren, Jurang Mangu Barat, Kec. Pd. Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten 15223
6. No. Telpn dan Email : 021-73455854

Menyatakan bersedia bekerjasama dan mendukung sepenuhnya dalam pelaksanaan kegiatan Abdimas FEB Universitas Trisakti dengan data sebagai berikut:

- Nama Ketua Tim Pengusul : Dr. Mona Adrian, MSi
Nama Anggota : 1. Dr. Muhamad YudhiLutfi, SE, MM
2. Dr. DidaNurhaida, SE, MSi
3. Aqamal HaqSE, Ak, MM
4. Alisa Noviani Putri
5. Ezra Fikri Ramadhan
6. Dewi Anggraini
- Prodi/Fakultas Pengusul : Magister Ekonomi
Judul Abdimas : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

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

Bentuk kemitraan adalah Pelatihan

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

Jakarta, 12 November 2023

Yang membuat pernyataan



(H. Bowo Priyatno, CA, CPA)

Lampiran 6. Absensi



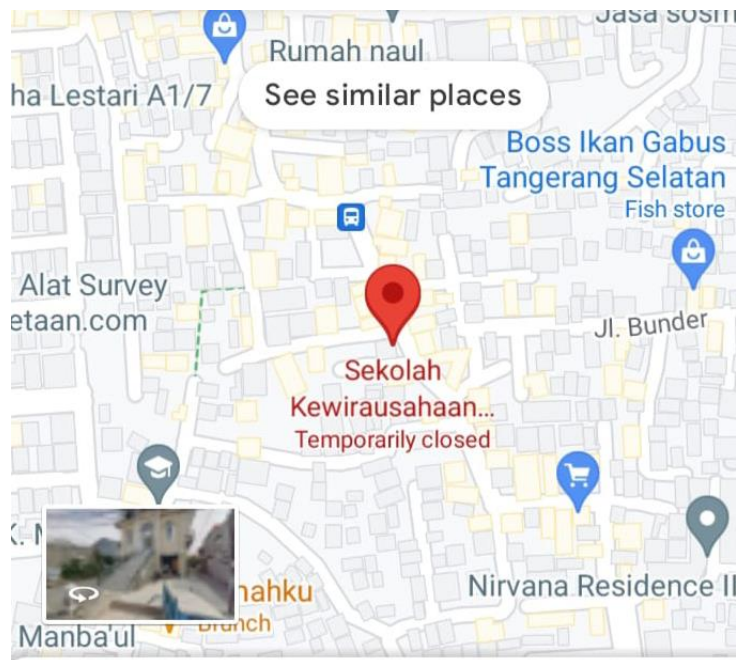
DAFTAR HADIR PkM FEB USAKTI DI CORDOVA

HARI/TANGGAL	: Sabtu, 9 Desember 2023
TEMPAT	: Jalan Japos Raya No.09. Pondok Jati Jurang Mangu Barat. Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten
JUDUL PKM	:

PESERTA PKM

NO.	NAMA	NO. TELP	TANDA TANGAN
1.	Mardiyono	0812 8207 5999	
2.	Andai P	089677370077	
3.	Helmy AfriZah	0812 94110278	
4.	M. Dipo Ryant	0877. 820. 1697	
5.	Syam Hamid Ramadhan	0895608952424	
6.	sudaryanti	0857 7811 4473	
7.	Murjannah	0877 4128 3613	
8.	Mahbawiah	0896 69457171	
9.	Henny Heryantini	08118196190	
10.	Dita Andar Yonira	089632401346	

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



Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah
Cordova

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

Table of contents		
01 Overview <u>Memulai usaha</u>	02 Market analysis <u>Target pasar yang ingin dituju</u>	03 Operational Plan <u>Bagaimana Produksi dan Validasi</u>
04 Business Plan <u>Membuat Rencana Bisnis</u>	05 Marketing Plan <u>Rencana Pemasaran</u>	06 Financial Plan <u>Rencana Keuangan</u>

01 <u>Memulai</u> Usaha	
---	---

Menjadi Wirausaha

Geoffrey G. Meredith (1995) mengungkapkan bahwa wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan, serta mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan.



Karakteristik Wirausaha

- **Memiliki keberanian dan mempunyai daya kreasi.**

Seorang wirausaha tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan serta membuat ide untuk mengembangkan usahanya.

- **Berani mengambil risiko.**

Dalam pengambilan keputusan, seorang wirausaha berani menerima risiko yang akan terjadi. Tentunya, pengambilan keputusan dan risiko harus sejalan dengan perencanaan dan pengamatan yang telah dilakukan.

- **Memiliki semangat dan kemauan keras.**

Wirausaha memiliki semangat dan kemauan untuk mengembangkan usahanya.

- **Memiliki analisis yang tepat.**

Suatu usaha dapat berjalan lancar jika wirausaha dapat memiliki analisis yang tepat, sehingga produk atau jasa yang ditawarkan dapat menjangkau masyarakat secara optimal.

- **Tidak konsumtif.**

Wirausaha tidak boleh konsumtif agar kondisi keuangan tetap stabil.

- **Memiliki jiwa pemimpin.**

Wirausaha berperan sebagai pemimpin yang mengarahkan berbagai kegiatan agar usaha mampu berkembang. Berorientasi pada masa depan.

Wirausaha mampu merencanakan dalam jangka panjang dan berorientasi pada masa depan dengan menghadirkan inovasi dan kreasi.

Berani

Semangat

Jiwa Pemimpin

Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni

PROVINSI SULAWESI TENGGARA
KABUPATEN KONAWE

NIK : 7402252905960001

Nama : KAMALUDDIN
Tempat/Tgl Lahir : BINONGKO, 29-05-1996
Jenis Kelamin : LAKI-LAKI Gol. Darah : -
Alamat : DESA SAMBASULE
RT/RW : 009/003
Kel/Desa : SAMBASULE
Kecamatan : MELUHU
Agama : ISLAM
Status Perkawinan: BELUM KAWIN
Pekerjaan : PELAJAR/MAHASISWA
Kewarganegaraan: WNI
Berlaku Hingga : SEUMUR HIDUP



KONAWE
06-11-2017



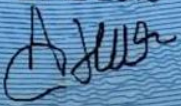
PROVINSI DKI JAKARTA
JAKARTA BARAT

NIK : 3173015611970012

Nama : ALISA NOVIANI PUTRI
Tempat/Tgl Lahir : JAKARTA, 16-11-1997
Jenis Kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah : AB
Alamat : KP. KALIMATI
RT/RW : 014/003
Kel/Desa : KEDAUNG KALI ANGKE
Kecamatan : CENGKARENG
Agama : ISLAM
Status Perkawinan: BELUM KAWIN
Pekerjaan : PELAJAR/MAHASISWA
Kewarganegaraan: WNI
Berlaku Hingga : 16-11-2018



JAKARTA BARAT
21-12-2013



Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM

**UNIVERSITAS TRISAKTI**
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A & B, Jl. Raya Pk. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 6655222 Fax. (021) 6644373
Website: www.trisakti.ac.id

KONTRAK KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (ABDIMAS)
TAHUN ANGGARAN 2023/2024

DENGAN
ANTARA
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
KETUA KEGIATAN ABDIMAS
Nomor: 302/AK/4.03/FEB/XI/2023

Pada hari ini Jum'at tanggal 24 bulan November tahun 2023, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. Dr. Yolanda Masnita, M.M., CIRR., : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Universitas Trisakti, yang berkedudukan Jalan Kyai Tapa No.1, Grogol, Jakarta Barat, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
2. Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., : 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 1 DASAR HUKUM

Kontrak Abdimas ini berdasarkan kepada:

- (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
- (2) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi No. 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
- (3) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor 20 Tahun 2017 tentang Tunjangan Profesi Dosen dan Tunjangan Kehormatan Profesor
- (4) Pedoman Operasional tentang Penilaian Angka Kredit Kemilikan 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

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Pelatihan Model Bisnis bagi UMKM dan calon wirausaha di sekolah kewirausahaan Bina Amanah Cordova
2	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	Pelatihan Model Bisnis Bagi UMKM dan Calon Wirausaha di sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

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

PASAL 5 PENILAIAN LUARAN

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

PASAL 6 KEKAYAAN INTELEKTUAL

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

PASAL 7 KEADAAN KAHAR

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

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 : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemuda dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova
- (b) Mata Kuliah terkait : • Ekonomi • Lingkungan Bisnis&Kewirausahaan
- (c) Penelitian terkait :

No	Kategori Rujukan	Jenis Rujukan	Deskripsi
1	Publikasi di Jurnal	Nasional Tidak Terakreditasi	PKM Pelatihan Kewirausahaan Remaja

- (d) Program Studi (1) : MAGISTER EKONOMI
- (e) Program Studi (2) : PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI
- (f) Program Studi (3) : KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH
- (g) Program Studi (4) : AKUNTANSI
- (h) Tim Pelaksana Abdimas :

No	Jabatan	Nama	NIK/NIDN
1	Ketua	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.	0324027101
2	Pelaksana	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	0326047105
3	Pelaksana	Dr. Muhammad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	0306107001
4	Pelaksana	Aqamul Haq, S.E. Ak., M.M.	0324046703

- (i) Email ketua pelaksanaan : mona.as@trisakti.ac.id

PASAL 3 JANGKA WAKTU

Jangka waktu pelaksanaan kegiatan Abdimas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 sampai selesai selama 6 Bulan 23 Hari, terhitung sejak tanggal 10 November 2023 dan berakhir pada 31 Mei 2024 (*dari persiapan sampai luaran sebanyak lebih dari 6 bulan*)

PASAL 4 BIAYA ABDIMAS DAN TARGET LUARAN

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

2

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, M.M., CIRR, CMA, CPM
0323066801/USAKTI

PIHAK KEDUA

Dr. Mona Adriana Patrivasa, S.E., M.F.
0324027101/USAKTI

Mengetahui
Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Ir. Astri Rinanti, M.T., IPM
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, M.M., CIRR, CMA, CPM
0323066801/USAKTI

PIHAK KEDUA



Dr. Mona Adriana Patrivasa, S.E., M.F.
0324027101/USAKTI

Mengetahui
Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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

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

		• Step 3 : Estimating Costs • Step 4 - Analyzing Competitors' Costs, Prices, and Offers • Step 5 : Selecting a Pricing Method • Step 6 : Selecting the Final Price				opportunities? - When should a company initiate a price change? - How should a company respond to a competitor's price challenge?	
13	Mahasiswa mampu memahami bagaimana menghantarkan nilai kepada pelanggan dan mengkaitkannya dengan merancang dan mengelola perantara pemasaran terpadu, serta mengelola pengecer, pedagang besar, dan logistik	1. Marketing Channels and Value Networks • The Importance of Channels • Multichannel Marketing • Integrating Multichannel Systems • Value Network • The Digital Channels Revolution 2. The Role of Marketing Channels • Channel Functions and Flows • Channel Levels • Service Sector Channels 3. Retailing • Types of Retailer • The Modern Retail Marketing Environment • Marketing Decisions 4. Private Labels • Role of Private	Pembelajaran aktif, contoh kasus riil, diskusi	TM: 3x(50") BT: 3x(60") BM: 3x(60")	• Membaca kembali tentang <i>designing and managing integrated marketing channels</i>, dan <i>managing retailing, wholesaling, and logistics</i> • Memahami: (a) Marketing Excellence: <i>Amazon.com</i>, dan (b) Marketing Memo: <i>Innovative retail organizations</i>	• Kriteria: Rubrik penilaian tugas	Kemampuan dan ketepatan menjelaskan tentang: - What is a marketing channel system and value network? - What work do marketing channels perform? - How should channels be designed? - What is the future for e-commerce? - What major types of marketing intermediaries occupy this sector? - What marketing decisions do these marketing intermediaries make? - What are the major trends with marketing intermediaries?

Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan

PKM			
ORIGINALITY REPORT			
18%	12%	8%	9%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	www.kompasiana.com	3%	
	Internet Source		
2	Nico Lukito, Dorina Widowati, Masfar Gazali. "Cara Menggali Ide-Ide Bisnis Yang Bisa Diterapkan Pada Masa Pandemi Covid-19", Jurnal Pengabdian Masyarakat (abdira), 2022	2%	
	Publication		
3	Submitted to Bellevue Public School	2%	
	Student Paper		
4	ijsmr.in	2%	
	Internet Source		
5	repository.trisakti.ac.id	2%	
	Internet Source		
6	Submitted to Fakultas Teknologi Kebumihan dan Energi Universitas Trisakti	1%	
	Student Paper		
7	Submitted to Universitas Jambi	1%	
	Student Paper		
8	trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id	1%	
	Internet Source		

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 10 bulan Februari tahun 2024 telah dilaksanakan monev kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul PkM : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

Pelaksana : Dr. Mona Adriana Patriyasa, NIDN : MAGISTER EKONOMI
S.E., M.E. 0324027101
Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si. NIDN : KEUANGAN DAN
0326047105 PERBANKAN SYARIAH
Dr. Muhamad YudhiLutfi, NIDN : PROGRAM DOKTOR
S.E., M.M. 0306107001 ILMU EKONOMI
AqamalHaq, S.E. Ak., M.M. NIDN : AKUNTANSI
0324046703

Catatan monev:

NO	DESKRIPSI KEGIATAN	RENCANA	REALISASI	EVALUASI	TINDAK LANJUT
1.	Pembuatan proposal PKM	10 Novenber 2023	11 November 2023	Sudah Dilaksanakan	
2.	Pelaksanaan Kegiatan PKM	5 Desember 2023	8 Desember 2023	Sudah Dilaksanakan	
3.	Pembuatan HKI	13 Febuari 2024		Sedang dibuat	Segera diselesaikan
4.	Laporan			Sedang dibuat	Segera diselesaikan

Catatan umum hasil monev:

Secara umum seluruh rencana kegiatan PkM beserta target luaran telah terealisasi dengan baik.

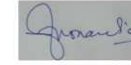
Demikian berita acara monitoring dan evaluasi, untuk dapat digunakan sebagai mana semestinya

Ka. DRPMF

(Netania Emilisa, SE,MM, CHRMP)

Koordinator PkM Fak/reviewer

(Shafrani Dizar, SE,Ak, MM, CSRS, CSRA)

Ketua Pelaksana

(Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E.)

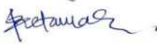
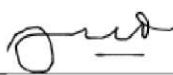


UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

ABSENSI MONEV (MONITORING DAN EVALUASI)

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Judu IPkM : Pelatihan Model Bisnis Bagi pemuladanCalonWirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova

N O	NAMA	FUNGSI	TANDA TANGAN
1	Netania Emilisa, SE,MM, CHRMP	Ka. DRPMF	
2	Shafrani Dizar, SE,Ak, MM, CSRS, CSRA	Koordinator PkM Fak/reviewer	
3	Dr. Mona Adriana Patriyasa, S.E., M.E	Ketua	
4	Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.	Anggota	
5	Dr. Muhamad Yudhi Lutfi, S.E., M.M.	Anggota	
6	AqamalHaq, S.E. Ak., M.M.	Anggota	

Ka. DRPMF



(Netania Emilisa SE, MM,
CHRMP.)

Jakarta, 10 Februari 2024
Koordinator PkM Fakultas



(Shafrani Dizar, SE., Ak, MM,
CSRS, CSRA)

Lampiran 14. Lain-Lain

Mulai isi Lampiran 13 di sini...



UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

Dr. Dida Nurhaida, S.E., M.Si.

Atas partisipasinya sebagai:

Penatar

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2023/2024
tanggal 10 November 2023 – 31 Mei 2024, dengan judul:

**Pelatihan Model Bisnis Bagi pemula dan Calon Wirausaha di Sekolah
Kewirausahaan Bina Amanah Cordova**

Jakarta, 12 Agustus 2024

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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

Crafting a Business Model for Students at Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) in Tangerang, Banten

Dida Nurhaida^{1*}, Mona Adriana Patriyasa², Muhamad Yudhi Lutfi³, Aqamal Haq⁴

¹Diploma Program in Islamic Finance and Banking, Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

²Magister's Program in Economics, Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

³Doctoral Program in Economics, Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

⁴Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

Submitted: January 30th 2024; Revised: January 27th 2025; Accepted: February 04th 2025

Keywords:

Bina Amanah Cordova
Educational programs
Entrepreneurship
Participatory Action Research
Sekolah kewirausahaan
Youth entrepreneurship
Decent work
Economic growth

Abstract Recognizing entrepreneurship as a key skill for the 21st century, educational programs are actively cultivating these abilities globally. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) in Tangerang, Banten was established to address the challenges faced by graduates in the Pondok Jati community. SKBAC aims to cultivate entrepreneurial skills among young individuals and small business owners. A community service initiative by Universitas Trisakti, utilizing Participatory Action Research, is employed to enhance both hard and soft skills, with the goal of bridging the gap between theoretical understanding and practical skills essential for entrepreneurial success. The training covers comprehensive business aspects such as initiating a business venture, market analysis, operational planning, business planning, marketing planning, and financial planning. The initiative has significantly increased participants' knowledge. Participants' feedback reveals a high success rate, with 95-100% agreement on the program's effectiveness, showcasing its impact in delivering valuable insights and fostering confidence among participants, ultimately contributing to the development of a skilled and adaptable workforce, particularly in supporting economic growth.

1. INTRODUCTION

Entrepreneurship has gained significant attention in higher education, drawing interest from various fields (Rahman et al., 2022). Aside from its role in creating employment and innovation, entrepreneurship is recognized for demonstrating personal agency and risk-taking, which promotes societal development. This recognition is supported by global consensus, which identifies entrepreneurship as a critical ability for the twenty-first century, encouraging societies to actively construct educational programs to foster entrepreneurial abilities (Obschonka, 2016). Ahmed (2019) emphasizes the role of entrepreneurship in economic development, claiming that vigorous entrepreneurial endeavours are

required to maintain economic vitality.

To address the global issue of high young unemployment rates, Čoćkalo et al. (2020) underline the need to improve the entrepreneurial environment, particularly to unlock the potential for youth entrepreneurship. Entrepreneurship, particularly among young people, is portrayed as a driving force in promoting innovation, economic growth, and community development. Venzon (2023) also emphasizes that supporting young entrepreneurs has far-reaching consequences for local economies. The ability to innovate is regarded as critical since young entrepreneurs new models, explore untapped markets, and bring fresh products or services.

ISSN 2460-9447 (print), ISSN 2541-5883 (online)

*Corresponding author: Dida Nurhaida

Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, Jl. Kyai Tapa No. 1 Grogol, Jakarta 11440, Indonesia

Email: dida.nurhaida@trisakti.ac.id

Copyright ©2025 Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement).
This work is distributed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

Entrepreneurs are expected to play a significant role in future economic prosperity (Abrar, 2017). Recognizing entrepreneurship's critical role in molding the future, it is vital to improve students' competencies and learning experiences (Nurhaida et al., 2023). As described by Rahmawati et al. (2022) and Maharani et al. (2018), this preparation is critical for success in the dynamic sphere of entrepreneurship and global competition. Roza & Suminten (2020) underline the importance of training in fostering and developing an entrepreneurial attitude. Therefore, in today's dynamic entrepreneurship scene, the development of business acumen among students appears to be a critical aspect of developing future leaders and innovators.

Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (Bina Amanah Cordova School of Entrepreneurship, SKBAC)" in Tangerang, Banten, offers a one-year diploma in entrepreneurship education with no tuition fees. SKBAC was founded to solve the issues the school graduates experience in the Pondok Jati neighborhoods. Its mission is to foster entrepreneurial skills among young people and small company owners. In addition to entrepreneurship, the curriculum includes Islamic Studies, Management Fundamentals, Self-Potential Management, English, Digital Marketing, Sharia Economics, and Introduction to Finance. Students are then guided in the development of business ideas and proposals. In addition, the Faculty of Economics and Business at Universitas Trisakti in Jakarta provides them with guidance and encouragement on a regular basis through community service programs.

The Universitas Trisakti community service team has been actively involved in a wide range of activities, focusing on developing hard and soft skills for entrepreneurship. To enhance soft skills, the team has held training on encouraging entrepreneurial spirit and innovation (Aseanty et al., 2023), emotional management training (Anggiani et al., 2021), improving Human Resources performance (Aseanty et al., 2022), and effective organizational development (Soeharjoto et al., 2016). For hard skill development, the team has provided training in financial management (Hartanti et al., 2022; Murwaningsari, Darmawati, & Rachmawati, 2022; Murwaningsari, Darmawati, Sofie, & Rachmawati, 2022; Soekardjo et al., 2023; Sofilda et al., 2022; Wahyuni et al., 2022) marketing (Astarini et al., 2015; Ekasari et al., 2023), and business skills (Astarini et al., 2021; Hariyanti et al., 2022; Patriyasa et al., 2023). These prior activities have generally had a favorable influence on improving students' abilities and self-reliance. This is demonstrated by the evaluation results of the activities, which show a gain in knowledge between before and after training. Nonetheless, activities must be carried out regularly, given that some students have graduated and other students have joined the program.

Against this backdrop, our undertaking is driven by a commitment to provide SKBAC students with a tailored business model that transcends traditional classroom boundaries. This community service initiative is motivated by the challenges encountered by young

individuals at the early stages of their entrepreneurial journeys and underscores the significance of providing them with the necessary tools and resources. Our Crafting a Business Model curriculum aims to improve human resource performance in entrepreneurship by teaching students' critical skills such as strategic planning, market analysis, financial management, and inventive thinking. This initiative focuses on practical application, fostering both theoretical understanding and practical skills required for entrepreneurial success.

Furthermore, the program offered by our team is intricately aligned with the SKBAC curriculum, reinforcing and expanding upon its foundational objectives. The program complements the existing curriculum by integrating hands-on learning opportunities and bridging theoretical concepts with real-world scenarios while enhancing students' readiness to face entrepreneurial challenges. Our goal was to contribute to developing a professional and adaptable workforce, notwithstanding the influx of new students and the departure of graduates.

2. METHOD

This project employed Participatory Action research (PAR) to identify research questions based on the subjects' needs. (Marut, 2004). Soedarwo et al. (2022) have noted that the PAR Model serves not only as a research tool, but also as a means of fostering community empowerment and development. The primary goal of PAR is to enhance participants' understanding of themselves and their surroundings while encouraging them to engage in beneficial initiatives and take action based on study recommendations (Kamelia et al., 2020). This particular approach is commonly employed in action research endeavors that directly address specific concerns within the target subject (Cornish et al., 2023). In this context, the researcher acted as a facilitator, animator, originator, and enabler for the supported community rather than as the dominant party. This strategy has proven beneficial in increasing self-awareness, improving individual and community economic capabilities, and helping others (Kamelia et al., 2020; Santoso et al., 2018).

A detailed summary of each phase for a community empowerment activity using the PAR technique is provided in Figure 1.

1. Diagnose the situation

a Community engagement

- Facilitating meetings and discussions with community members, students, and stakeholders
- Conducting surveys and interviews to understand the needs, goals, and challenges of students in their own community

b SWOT analysis

- Conducting a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to

- assess present resources and potential challenges
2. Act to improve it
 - a Collaborative action
 - Conducting a training session with students to share expertise and brainstorm ideas for a sustainable company model
 - Encouraging creativity and exploring varied ideas
 - b Prototype development
 - Collaborating with students to create a prototype or pilot program for their selected business concept
 - Seeking input and validation from the community to refine and improve the model
 3. Measure or evaluate their effectiveness
 - a Define key metrics
 - Establishing measurable indicators aligned with the objectives of the training goals
 - Determining metrics to gauge effectiveness
 - b Data collection
 - Collecting data on performance, impact on students, and community feedback
 - Analyzing and interpreting the collected data
 4. Reflect on the learning and plan next steps
 - a Reflective workshops
 - Conducting reflective workshops with students and community members to discuss the outcomes of the implemented business model
 - Encouraging participants to share their experiences and insights
 - b Plan next steps
 - Identifying opportunities for capacity building among students and community members
 - Planning for ongoing skill development and support systems
- The detailed breakdown of each step for a community empowerment activity using the PAR method provided a structured and participatory approach to foster positive change and development within the community. Through engagement, reflection, and ongoing adaptation, this method served as a valuable tool for inclusive and sustainable community empowerment.
- The key points outlined in the training module are summarized in Table 1, which provides a comprehensive overview of the topics covered. This table highlights the main themes, subtopics, and specific areas of focus addressed during the training sessions, ensuring a clear understanding of the content and its scope.

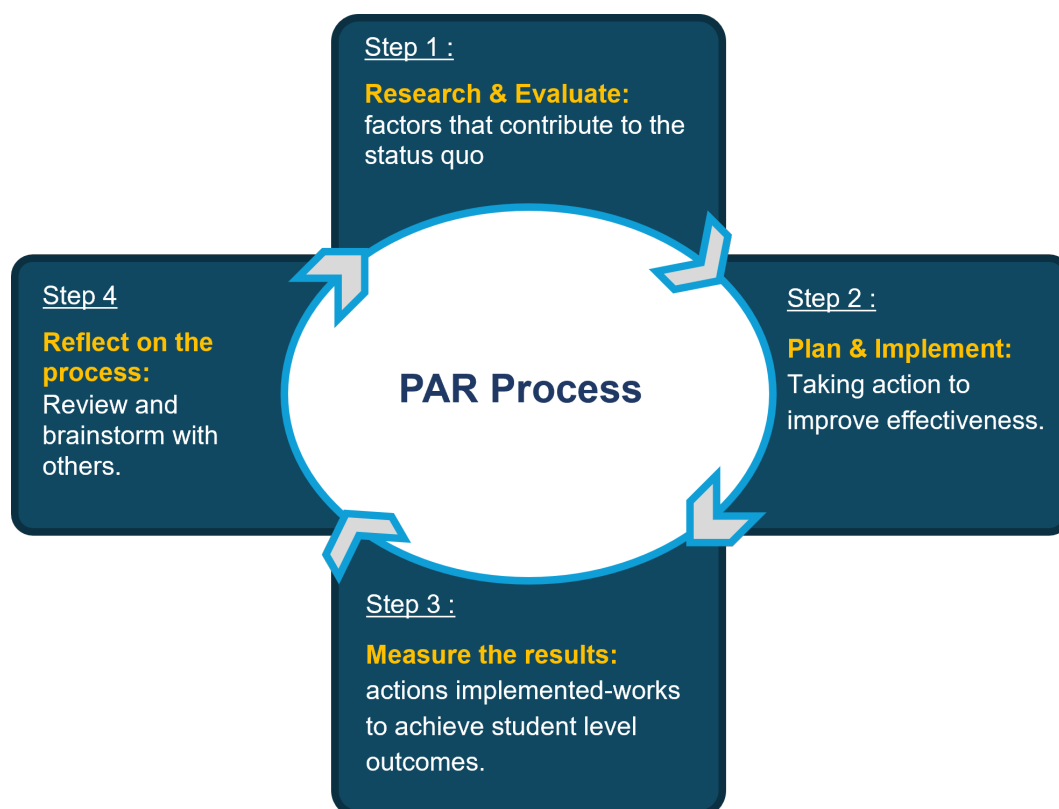


Figure 1 . PAR cycles

Table 1 . Topics coverage

Topics	Goals	Learning Outcomes
Overview- Initiating a business venture	Introduce key considerations for starting a business.	Understand fundamental tips and insights crucial for initiating a successful business venture.
Market Analysis	Analyze and identify the specific target market for the business.	Acquire skills to assess and define the target audience, enabling effective market positioning.
Operational Plan	Develop a plan for production processes and business operation validation.	Gain knowledge in designing operational plans, ensuring efficient production and validating business processes.
Business Plan	Create a comprehensive business plan outlining goals and strategies.	Develop the ability to articulate business goals, strategies, and vision through a well-structured business plan.
Marketing Plan	Formulate a strategic marketing plan for effective promotion.	Learn to develop a strategic marketing plan to promote and position the business successfully in the market.
Financial Plan	Develop a financial plan, including budgeting and revenue projections.	Acquire skills in financial planning, including budget creation and forecasting, to ensure sustainable business operations.

3. RESULT AND DISCUSSION

3.1 Training session

The training session was held on December 8, 2023, at *Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC)* in Tangerang, Banten. The training was attended by 20 individuals, including students and members of the local community, both those who already own businesses and those who are just starting their entrepreneurial journey. The participant limit ensured a focused and interactive learning environment, allowing personalized guidance and effective mentoring. Priority was given to individuals with a strong interest in entrepreneurship to maximize the program's impact. [Table 2](#) provides an overview of the participants' profiles, summarized as follows:

This program comprises six modules, each meticulously crafted to guide students through the crucial stages of business development ([Aseanty et al., 2023](#)). From laying the groundwork with the 'Overview' module to mastering financial intricacies in the 'Financial Plan' module, the curriculum is a roadmap for turning entrepreneurial aspirations into thriving ventures.

Overview – Getting Started with Business. The "Overview" section offers a foundational introduction to the field of entrepreneurship, providing participants with fundamental knowledge about starting a business. It focuses on important considerations and the cultivation of an entrepreneurial mindset ([Ahmed, 2019](#)). These lessons delve into diverse strategies for identifying feasible business opportunities alongside practical guidance for managing the initial phases of establishing a venture.

Market Analysis - Targeting the Desired Market. In the "Market Analysis" section, students acquire knowledge regarding the significance of comprehending and focusing on specific markets ([Astarini et al., 2021](#)). This domain highlights the imperative need to carry out thorough market research, encompassing methodologies for identifying and comprehending target markets. Students acquire proficiency in conducting effective market research and

competitive analysis, thereby cultivating a comprehension of client demands and preferences. Furthermore, the module delves into strategies for positioning products or services within the market.

Table 2 . Participant profiles

No.	Description	Percentage (%)
1.	Age Group (years old)	
	18 - 20	60
	21 - 25	40
2.	Gender	
	Male	70
	Female	30
3.	Education level	
	Graduated from high school	100
4.	Do you currently own a business?	
	Yes	40
	No	60
5.	Do you possess knowledge about entrepreneurship?	
	Yes	50
	No	50
6.	Have you received training in entrepreneurship?	
	Yes	50
	No	50
7.	Has the training program provided you with clear comprehension and practical skills applicable to your business?	
	Yes	30
	No	70
8.	If yes, have you implemented these skills in your business?	
	Yes	40
	No	60

Operational Plan – Production and Validation. The

"Operational Plan" part covers the practical aspects of running a firm. Participants acquire knowledge on the development of a proficient operational plan and gain understanding of the intricate nature of the production process (Venzon, 2023; Čočkalo et al., 2020). The module encompasses procedures for quality control and validation, placing emphasis on the significance of resource management and optimization in guaranteeing the effectiveness of day-to-day operations.

Business Plan – Creating a Comprehensive Business Strategy. The "Business Plan" section aids students in crafting a thorough and all-encompassing business strategy. It meticulously examines the various components of a company's strategy, with specific attention given to elements such as the purpose and vision statements. This module provides support to individuals in formulating precise business objectives and goals, delineating organizational structures, and implementing risk assessment and mitigation measures in order to establish a strong and resilient business plan.

Marketing Plan - Strategic Marketing Approaches. The "Marketing Plan" module places significant emphasis on the crucial role that strategic marketing plays in achieving business success (Patriyasa et al., 2023). Participants gain a deep understanding of the value that a well-developed marketing strategy holds, which includes the creation of a captivating brand identity. The subject matter explores the intricacies involved in establishing a comprehensive marketing amalgamation, encompassing crucial aspects such as product, price, placement, and promotional techniques (Rahman et al., 2022). Furthermore, an analysis of digital marketing methodologies and the establishment of successful sales and distribution networks is undertaken.



Figure 2. Documentation of training session

Financial Plan – Planning the Finances of Your Business. The "Financial Plan" module provides participants with substantial knowledge on the financial aspects of running a business (Santoso et al., 2018). It emphasizes the crucial importance of financial forecasting

and budgeting. Attendees gain an understanding of different sources of financing and capital, as well as methods for managing cash flow. The curriculum also explores financial analysis and key performance indicators to improve financial planning and administration.

The participants' enthusiasm was evident through spirited discussions and engaging Q&A sessions focused on the business concept. This activity is expected to improve participants' ability to create business models using a basic and practical method (Murwaningsari, Darmawati, & Rachmawati, 2022). Figure 2 captures key moments from the training session, including group discussions, hands-on activities, and participant engagement, showcasing the interactive and collaborative learning environment.

3.2 Monitoring and evaluation

To gauge the participants' comprehension, we administer both pretests and posttests. The pretest is administered prior to the training, while the posttest follows the training sessions. Attachment 1 outlines the pretest and posttest questions designed to assess participants' knowledge and skills before and after the training, focusing on key concepts and practical applications. The assessment comprises the following questions which are available in Attachment 1.

Participants showed a strong understanding of the training material as described in Figure 3. Pretests and posttests results. The pre and posttest indicated a significant increase in average scores from 61.0 before the training to 89.5 after training. The average score rose by 28.5, and the test confirmed a substantial change. This improved understanding is expected to help participants effectively apply the learned material and succeed in their businesses.

The evaluation results of the event's implementation, based on participant feedback, are presented in Table 3. The participant feedback indicates an overwhelmingly positive response to the entrepreneurship training program. A substantial 95% of participants affirmed their acquisition of knowledge in entrepreneurship, finding the concepts explained with clarity and precision. The unanimous agreement (100%) on the program's insightful nature, coupled with the unanimous 100% agreement on the ease of applying learned concepts in their businesses, underscores the program's effectiveness. Additionally, the training significantly boosted participants' confidence to embark on entrepreneurial ventures, with 95% expressing increased assurance. Notably, the program excelled in providing focused and effective content, as indicated by 95% of participants. Overall, the training not only increased participants' knowledge but also motivated them to pursue entrepreneurship, resulting in a universally high satisfaction rate of 100%. These responses collectively highlight the program's success in delivering valuable insights and fostering a positive learning experience.

The implications of these findings for future training are significant. Positive feedback validates the program's emphasis on clear explanations and practical application, which should be retained. Future sessions could

include tailored modules addressing participants' specific challenges and expanded mentoring opportunities to sustain entrepreneurial momentum. These insights underscore the

need to refine the program based on feedback to ensure its ongoing relevance and effectiveness.

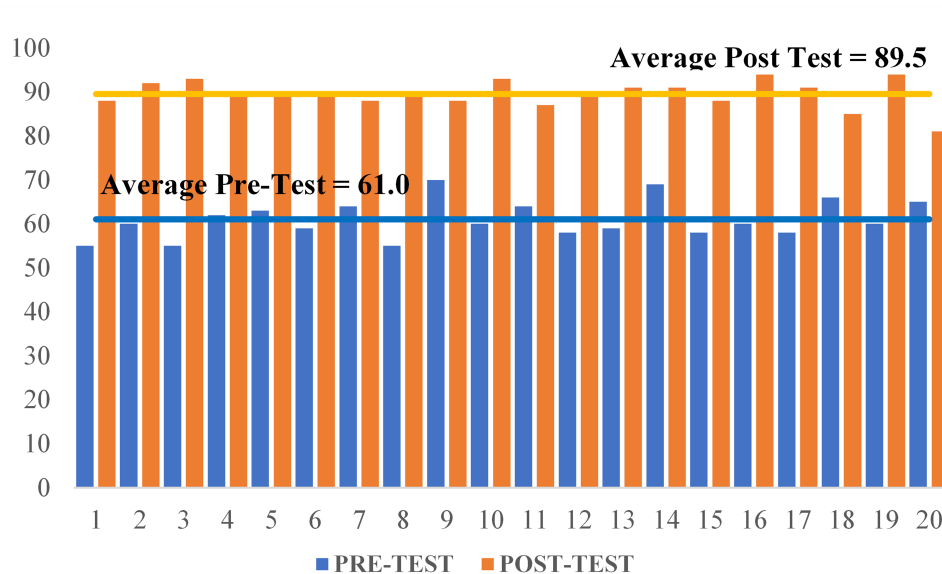


Figure 3 . Pretest and posttest results

Table 3 . Participant feedbacks

No.	Statement	Strongly Agree	Agree	Disagree	Strongly Disagree
1.	I have acquired knowledge in the field of entrepreneurship.	95%	5%	-	-
2.	The training explained things clearly.	95%	5%	-	-
3.	The training gave me helpful insights.	100%	-	-	-
4.	I easily understood and can apply what I learned in my business.	100%	-	-	-
5.	The training boosted my confidence to be an entrepreneur.	95%	5%	-	-
6.	The training was focused and effective.	95%	5%	-	-
7.	I know more about entrepreneurship now.	95%	5%	-	-
8.	I got clear information about the training procedures.	95%	5%	-	-
9.	I feel motivated to pursue entrepreneurship.	100%	-	-	-
10.	The training steps are easy to follow.	100%	-	-	-
11.	Overall, I very satisfied with the training program.	100%	-	-	-

Note: These percentages represent the participants' agreement levels with each statement.

4. CONCLUSION

In conclusion, based on the implementation of the activities, it can be concluded that the overwhelmingly positive participant feedback stands as compelling evidence of the entrepreneurship training program's success, demonstrating its efficacy in knowledge dissemination, fostering clarity, and instilling confidence among participants. The unanimous agreement on the program's insightful nature and motivational impact reinforces its positive outcomes. As reflected in the high satisfaction rate, the training's capacity to cater to diverse needs underscores its

adaptability and relevance. Future iterations may benefit from integrating real-world case studies and interactive elements to amplify the program's impact, ensuring sustained engagement and practical application of concepts. The feedback unequivocally validates the program's significant contribution to equipping participants with invaluable entrepreneurial skills. The recommendations provided aim to refine and enhance its continuous effectiveness in meeting the evolving needs of aspiring entrepreneurs. The recommendations affirm the program's commendable contribution to equipping participants with valuable entrepreneurial skills and aim to enhance its

ongoing effectiveness in meeting the evolving needs of aspiring entrepreneurs.

ACKNOWLEDGMENT

We would like to extend our sincere gratitude to all those who contributed to the completion of this community service activity. Special thanks to LPPM Universitas Trisakti, DRPMF Faculty of Economics and Business, Universitas Trisakti, and the Board of Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) for their invaluable support, guidance, and insights throughout the process. Their contributions have played a crucial role in the successful completion of this endeavor.

CONFLICT OF INTERESTS

The authors declare there are no conflicts of interest.

REFERENCES

- Abrar, A. N. (2017). *Jurnalisme bisnis: Upaya membangkitkan nalar dan naluri bisnis*. Gadjah Mada University Press.
- Ahmed, U. (2019). Influencing youth involvement in entrepreneurship: Implications for policy makers in the Kingdom of Bahrain. *Annals of Contemporary Developments in Management & HR*, 1(3), 39–52. <https://doi.org/10.33166/acdmhr.2019.03.005>
- Anggiani, S., Magetsari, O., Gunawan, A. W., Rauda, A., & Sepyutari, B. (2021). Pelatihan pengelolaan emosi dan adaptasi bagi kegiatan bisnis konvensional menjadi online di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova/SKBAC. *Indonesian Journal of Economic Community Development*, 2(1), 61–67. <https://doi.org/10.25105/ijecd.v2i1.7678>
- Aseanty, D., Khomsiyah, Warsindah, L., & Dizar, S. (2023). Creative and innovative entrepreneurial spirit for students of the Bina Amanah Cordova Entrepreneurship School. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(2), 197–206. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i2.3236>
- Aseanty, D., Puspa, T., & Matusin, I. O. (2022). Pelatihan meningkatkan kinerja SDM pasca COVID-19 bagi siswa Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, di Tangerang. *Jurnal Pengabdian Dharma Bakti*, 4(1), 47–50.
- Astarini, R. D., Karnasi, R., Sari, W. R., Ekaputri, M., & Hartono, P. (2021). Workshop pembuatan business plan ditinjau dari aspek keuangan bagi calon wirausaha muda. *Intervensi Komunitas*, 3(1), 6–11. <https://doi.org/10.32546/ik.v3i1.1120>
- Astarini, R. D., Pakpahan, A. K., Nuryatno, M., Amalia, A. Z., Abnuri, A., & Lestari, D. S. (2015). Penerapan marketing mix berbasis digital bagi wirausaha muda. *Dirkantera Indonesia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 29–44. <https://doi.org/10.55837/di.v2i1.71>
- Ćočkalo, D., Đorđević, D., Bogetić, S., & Bakator, M. (2020). Youth entrepreneurship development: A review of literature and ten-year research results. *Journal of Engineering Management and Competitiveness*, 10(2), 151–161. <https://doi.org/10.5937/jemc2002151q>
- Cornish, F., Breton, N., Moreno-Tabarez, U., Delgado, J., Rua, M., de-Graft Aikins, A., & Hodgetts, D. (2023). Participatory action research. *Nature Reviews Methods Primers*, 3(1), 2–14. <https://doi.org/10.1038/s43586-023-00214-1>
- Ekasari, A., Wahyu, A., Putra, G., & Handra, T. (2023). Sosialisasi pemanfaatan media sosial bagi pemasaran produk UMKM di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *JPM: Jurnal Pengabdian Mandiri*, 2(5), 1097–1106. <https://bajangjournal.com/index.php/JPM/article/view/5592/4252>
- Hariyanti, D., Santosa, B., Susworo, Y., Mahdawi, & Putri, A. N. (2022). Pendidikan dan pelatihan bagi calon wirausaha di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 1(3), 91–95. <https://doi.org/10.54099/jpma.v1i3.298>
- Hartanti, R., Darasih, R., & Sirait, K. H. (2022). Pelatihan pencatatan keuangan bagi UMKM di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, Tangerang. *Puan Indonesia*, 3(2), 243–254. <https://doi.org/10.37296/jpi.v3i2.65>
- Kamelia, M., Saputri, D. A., & Widiani, N. (2020). Pendampingan komunitas tunarungu dalam fortifikasi kalsium cangkang telur pada berbagai panganan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 6(1), 9–15. <https://doi.org/10.22146/jpkm.42740>
- Maharani, S., Nurhayati, Y., Putri, T. A., Husada, V. L., Damayanti, A., & Irfan, N. F. (2018). Pelatihan bisol bagi penyandang tunarungu dan tunawicara di SLB PSM Takeran sebagai bekal berwirausaha. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 3(2), 203–211. <https://doi.org/10.22146/jpkm.26207>
- Marut, D. K. (2004). *Riset aksi partisipatoris: Riset pemberdayaan dan pembebasan*. Insist Press.
- Murwaningsari, E., Darmawati, D., & Rachmawati, S. (2022). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi bagi usaha olahan ikan lele di Kecamatan Sepatan, Tangerang dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha. *Journal of Community Service and Engagement (JOCOSAE)*, 2(4), 42–48.
- Murwaningsari, E., Darmawati, D., Sofie, S., & Rachmawati, S. (2022). Akuntansi sederhana bagi perusahaan kecil olahan lele alumni Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *Jurnal*

- Abdikaryasakti*, 2(2), 151–164. <https://doi.org/10.25105/ja.v2i2.8915>
- Nurhaida, D., Arsiyanti, F., & Munawar, M. A. (2023). Anatomi bisnis plan. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 4(2), 200–211. <https://doi.org/10.25105/juara.v4i2.16744>
- Obschonka, M. (2016). Adolescent pathways to entrepreneurship. *Child Development Perspectives*, 10(3), 196–201. <https://doi.org/10.1111/cdep.12185>
- Patriyasa, M. A., Arsjah, R. J., Tambunan, T. T., & Busnetty, I. (2023). Pemberdayaan masyarakat melalui usaha mikro dan kecil di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *JPM: Jurnal Pengabdian Mandiri*, 2(7), 1577–1582. <https://bajangjournal.com/index.php/JPM/article/view/6188>
- Rahman, H., Hasibuan, A. F., Syah, D. H., Sagala, G. H., & Prayogo, R. R. (2022). Intrapreneurship: As the outcome of entrepreneurship education among business students. *Cogent Education*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/2331186X.2022.2149004>
- Rahmawati, Y., Pradipto, E., Mustaffa, Z., Saputra, A., Mohammed, B. S., & Utomo, C. (2022). Enhancing students' competency and learning experience in structural engineering through collaborative building design practices. *Buildings*, 12(4). <https://doi.org/10.3390/buildings12040501>
- Roza, L., & Suminten, N. (2020). Teknologi pengolahan dan pengemasan produk olahan buah naga guna peningkatan jiwa kewirausahaan anggota pemberdayaan kesejahteraan keluarga Kecamatan Ciracas. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 6(3), 180–185. <https://doi.org/10.22146/jpkm.51960>
- Santoso, H., Anita, A., Muliadi, M., & Mayanti, D. A. (2018). Community economic empowerment through cultivation of enceng gondok program using community engagement program approach in West Aceh Regency post conflict and natural disaster earthquake and tsunami 2004. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 3(2), 161–168. <https://doi.org/10.22146/jpkm.28974>
- Soedarwo, V. S. D., Ramadhani Fuadiputra, I., Reevany Bustami, M., & Jha, G. K. (2022). Participatory Action Research (PAR) model for developing a tourism village in Indonesia. *Journal of Local Government Issues*, 5(2), 193–206.
- Soeharjoto, Rustam, R., Zul, F. I., Tribudh, D. A., Hariyanti, D., & Tajib, E. (2016). Pengembangan organisasi yang efektif bagi usaha mikro, kecil dan menengah binaan Bina Amanah. *JPM: Jurnal Pengabdian Mandiri*, 1(2), 1–23. <https://bajangjournal.com/index.php/JPM/article/view/1559>
- Soekardjo, S., Emilisa, N., Sugondo, L., Tribudhi, D., & Salma, N. (2023). Mengoptimalkan sumber dana dan pengelolaan keuangan usaha mikro dan kecil di sekolah kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *Lebah*, 17(1), 01–07. <https://plus62.isha.or.id/index.php/abdimas/article/view/158>
- Sofilda, E., Hamzah, M. Z., Wahyuni, L., Dizar, S., & Ramadhani, K. (2022b). Pengelolaan keuangan yang efektif pada Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *Dirkantara Indonesia*, 1(1), 13–18. <https://journal.fourzero.id/index.php/di/article/view/18>
- Venzon, W. C. (2023). Entrepreneurial orientation among student entrepreneurs. *International Journal for Research in Applied Science and Engineering Technology*, 11(1), 1205–1210. <https://doi.org/10.22214/ijraset.2023.48689>
- Wahyuni, L., Sofilda, E., Dizar, S., & Hamzah, M. Z., (2022). Peluang sumber pendanaan bisnis pada Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. *Dirkantara Indonesia*, 1(1), 7–12. <https://doi.org/10.55837/di.v1i1.17>

ATTACHMENT

Attachment 1. Pretest and posttest questions

Pretest	Posttest
1. What is the primary purpose of a business model? ☐ To outline financial projections ☒ To provide a snapshot of the business ☐ To identify competitors	1. What information should be included in a business overview? ☐ Only financial projections ☒ Key business details and purpose ☐ Operational plans
2. What is the key goal of market analysis? ☐ Assessing competitors ☒ Understanding the target market ☐ Determining production costs	2. How does market analysis contribute to business success? ☐ By solely assessing competitors ☒ By understanding and targeting the right market ☐ By focusing on production costs
3. What does an operational plan primarily focus on? ☐ Financial projections ☐ Marketing strategies ☒ Production and processes	3. Why is an operational plan essential for a business? ☐ To create financial projections ☐ To outline marketing strategies ☒ To manage production processes effectively
4. What does a comprehensive business strategy encompass? ☐ Only financial projections ☒ Long-term vision and goals ☐ Short-term marketing plans	4. What does a comprehensive business strategy help achieve? ☐ Only short-term marketing goals ☒ Long-term vision and goals for the business ☐ Operational efficiency only
5. What does a financial plan primarily address? ☐ Marketing strategies ☐ Production processes ☒ Budgeting and financial projections	5. In a financial plan, what is the key purpose of budgeting? ☐ Identifying competitors ☒ Allocating resources and controlling spending ☐ Setting short-term financial goals
6. A mission statement in a business overview primarily focuses on financial projections. ☐ True ☒ False	6. A mission statement in a business overview communicates the company's purpose and values ☒ True ☐ False
7. The operational plan primarily focuses on identifying target market segments. ☐ True ☒ False	7. Validation is crucial in the operational plan to solely assess competitors' strategies. ☐ True ☒ False
8. The primary goal of a marketing plan is to develop financial projections. ☐ True ☒ False	8. Understanding the target market contributes to business success by minimizing operational costs ☐ True ☒ False
9. Financial forecasting in a financial plan is essential for predicting future financial performance. ☐ True ☒ False	9. Financial forecasting in a financial plan helps to solely determine target market segments. ☐ True ☒ False
10. SWOT analysis is used in market analysis to evaluate internal strengths and weaknesses ☐ True ☒ False	10. Unique Selling Proposition (USP) is primarily focused on setting short-term financial goals. ☐ True ☒ False