
Pelatihan Penyusunan *Bussines Plan* di SMK Negeri I Amurang Barat Kabupaten Minahasa Selatan

Aural B. P Sampelan

Universitas Negeri Manado

✉

Email Korespodensi: auralsampelan@unima.ac.id

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima Tgl-Bln-Thn

Disetujui Tgl-Bln-Thn

Diterbitkan Tgl-Bln-Thn

Katakunci:

Penyusunan;

Bisnis Plan;

SMKN I Amurang Barat

ABSTRAK

Target dalam kegiatan PKM ini adalah siswa-siswa yang ada di SMK Negeri I Amurang Barat sehingga dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha sehingga dapat menjadi pelaku bisnis dan dapat mempromosikan serta memasarkan produk dari wirausaha tersebut. Dengan optimalnya pemasaran yang dilakukan, maka usaha akan berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan yang ditargetkan, sehingga hal ini bisa memperkuat jiwa kewirausahaan siswa untuk terus melakukan inovasi dan kreasi dalam berusaha atau berbisnis. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Hasil pengabdian Pelatihan Penyusunan Bisnis Plan Pada Siswa SMK Negeri 1 Amurang Barat telah terlaksana dengan baik. Kegiatan pengabdian Pelatihan Penyusunan Bisnis Plan kepada Siswa SMK Negeri 1 Amurang Barat mendapatkan respon yang antusias dari para peserta terbukti pertanyaan-pertanyaan pada saat berlangsung sesi diskusi dan tanya jawab yang berlangsung. Para peserta mengharapkan ada kegiatan Pelatihan kembali terkait dengan keberlanjutan pemahaman Tentang Penerapan Bisnis Plan secara detail. Kegiatan pengabdian seperti ini dapat dilakukan secara rutin baik di lokasi Sekolah yang lama maupun di lokasi Sekolah yang berbeda dengan sasaran Siswa sehingga dapat membantu siswa untuk memahami pelatihan lebih baik lagi.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Aural B. P Sampelan. (2025). Pelatihan Penyusunan *Bussines Plan* di SMK Negeri I Amurang Barat Kabupaten Minahasa Selatan. *Aksi Kita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(6), 1875-1885. <https://doi.org/10.63822/fkcvfz19>

PENDAHULUAN

Perkembangn Bisnis mengalami kemajuan yang sangat pesat di provinsi Sulawesi utara ini terlihat dengan tingginya tingkat investasi yang masuk ke bumi nyiur melambai, pada tahun 2023 realisasi investasi di Sulawesi Utara mencapai 10,71 Triliun Rupiah. Angka investasi ini menunjukan bahwa roda perekonomian di Sulut mengalami lompatan yang besar, ini juga dilihat dengan semakin banyaknya pembangunan pusat-pusat perbelanjaan dan pertokoan yang semakin menjamur di berbagai kabupaten dan kota yang ada di provinsi Sulawesi Utara. Imbas dari investasi ini juga terdampak pada UMKM yang tumbuh dengan pesat dengan beragam jenis usaha kreatif yang didalamnya dibutuhkan perencanaan dan pengelolaan yang baik.

Dalam upaya Menjalankan bisnis dituntut untuk mulai perencanaan yang matang dalam rangka pengembangan usaha untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan mendapatkan lebih banyak konsumen. Setiap perencanaan bisnis tidak hanya dituntut untuk bisa menciptakan produk-produk unik, pengelolaan sumber daya yang baik, penyusunan laporan keuangan yang kredibel namun juga harus memiliki kemampuan dalam hal memasarkan produk. Aspek-aspek dalam manajemen harus diperhatikan sehingga bisnis bisa berkembang dengan baik,karena kalau perencanaan sampai pada pengelolaannya tidak baik bisa mengalami kebangkrutan.

Perencanaan bisnis merupakan langkah awal yang menunjukkan bahwa seseorang serius untuk berwirausaha dan untuk menghindari faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan, serta mengantisipasi setiap tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha. Rencana usaha harus dibuat karena perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan. Disamping itu pembuatan rencana usaha menunjukkan sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha dan komitmen yang kuat untuk menjalankan usahanya sehingga tidak mudah menyerah dan putus asa ketika menghadapi setiap kendala dan resiko usaha.

Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan. Businees plan merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang. Business plan perlu disusun karena merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Orang perlu mengetahui segala sesuatu tentang perusahaan anda sehingga tertarik untuk bekerja sama.

Membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya. Rencana harus ada betapapun sederhananya secara tertulis. Namun, wirausaha baru di negara kita banyak yang tidak mau ataupun mungkin tidak mampu atau segan menulis rencana tertulis tersebut karena berbagai alasan. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pertanyaan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, dimana lokasinya, siapa konsumennya, dari mana sumber modalnya, dan sebagainya.

Oleh karena itu diperlukan suatu gerakan untuk memberikan sosialisasi tentang cara untuk mampu memulai dan menyiapkan usaha baru.

Generasi muda merupakan salah satu sumber potensi SDM yang berkompeten untuk mendirikan dan mengelola suatu usaha baru. Jiwa bisnis harus ditumbuhkan sedini mungkin agar setiap pemuda mampu menciptakan peluang usaha dan bisnis baru sehingga mampu menyerap tenaga kerja, sehingga tingkat produktivitas masyarakat meningkat dan dapat mengurangi pengangguran. Berwirausaha juga dapat menurunkan tingkat konsumtif masyarakat, karena pelaku dan pengelola usaha selalu berfikir kreatif untuk

menghasilkan produk sesuai kebutuhan masyarakat, sehingga masyarakat lebih selektif dalam menentukan pilihan produk yang akan dibeli. Sebagai pelaku baru dalam bisnis, pemuda perlu mempunyai tingkat kepercayaan diri yang tinggi sehingga bisa bertahan dalam menjalankan usahanya. Pola pikir (mindset) dan jiwa kewirausahaan perlu dikembangkan bagi pemuda, sehingga akan terbentuk pengelola usaha yang produktif dan mampu bertahan dalam persaingan pasar.

Pemuda sebagai masyarakat yang produktif harus mampu membaca dan memberikan solusi dalam penyelesaian permasalahan seperti ini. Pemuda juga dituntut untuk berperan dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan produktivitas masyarakat. Implementasi dari pengetahuan berwirausaha ini diawali dari bangku sekolah, khususnya sekolah kejuruan atau vokasional

Kegiatan Bisnis itu perlu pengetahuan dan perencanaan yang diikuti dengan strategi- strategi yang tepat dalam menjalankan aktivitas bisnis, untuk menjawab kebutuhan ini diperlukan pelatihan dan sosialisasi terhadap calon calon wirausaha-wirausaha yang baru salah satunya dengan pelatihan tentang penyusunan Business Plan dan penerapannya dalam bisnis.

Berdasarkan uraian permasalahan yang dihadapi, maka target dalam kegiatan PKM ini adalah siswa-siswi yang ada di SMK Negeri I Amurang Barat sehingga dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha sehingga dapat menjadi pelaku bisnis dan dapat mempromosikan serta memasarkan produk dari wirausaha tersebut. Dengan optimalnya pemasaran yang dilakukan, maka usaha akan berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan yang ditargetkan, sehingga hal ini bisa memperkuat jiwa kewirausahaan siswa untuk terus melakukan inovasi dan kreasi dalam berusaha atau berbisnis.

Beberapa masalah yang teridentifikasi tersebut dapat di kaji beberapa solusi:

1. Perlu adanya komunikasi antara perguruan tinggi atau pelaku PKM dengan Siswa. Target luaran yang ingin dicapai ialah pelatihan tentang maksud dan tujuan kegiatan.
2. Solusi untuk program pembinaan secara berkesinambungan yaitu pengetahuan dan ketrampilan siswa SMK Negeri I Amurang Barat dalam Menyusun Business Plan sehingga mereka mampu menjalankan suatu bisnis dengan baik dan benar. Target luaran yang ingin dicapai yaitu siswa menjadi pelaku kewirausahaan memiliki pengetahuan dalam menjalankan bisnis.

Solusi untuk program pengembangan ke depan ialah membuat buku panduan Business Plan yang dapat digunakan siswa secara berkesinambungan. Target luaran yang ingin dicapai yaitu dihasilkan buku panduan Business Plan untuk pelaku Bisnis

METODE PELAKSANAAN

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran yang dipilih adalah Siswa kelas 11 dan 12 SMK Negeri I Amurang Barat. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk melatih Pengetahuan tentang penyusunan Bussines Plan dan ketrampilan dalam berwirausaha.

Untuk melaksanakan kegiatan dimaksud, maka langkah-langkah yang akan dilakukan untuk solusi pertama yaitu:

1. Menyusun rancangan pelaksanaan kegiatan PKM.

2. Berkomunikasi dengan pihak Sekolah SMK Negeri I Amurang Barat untuk sosialisasi kegiatan PKM.

3. Menentukan waktu pelaksanaan.

Untuk melaksanakan solusi yang kedua, dapat dilakukan dengan cara:

1. Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menjadi wirausahawan muda selama 2 jam.
2. Peserta diberikan materi Penyusunan Business Plan dan pengetahuan tentang Strategi-strategi berwirausaha selama 6 jam.
3. Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan Business Plan selama 4 jam.

Melaksanakan solusi ketiga, maka langkah-langkah yang akan ditempuh yaitu melakukan pendampingan terhadap peserta, dalam menyusun buku panduan sesuai kebutuhan dan mudah digunakan masyarakat.

Metode Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- a. Langkah 1 (Metode Ceramah):

Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk mempelajari tentang bisnis. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang penyusunan Business Plan. Langkah pertama diselenggarakan selama 1 jam.

- b. Langkah 2 (Metode Tutorial):

Peserta pelatihan diberikan materi Penyusunan Business Plan. Langkah kedua diselenggarakan selama 5 jam.

- c. Langkah 3 (Metode Diskusi):

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan perencanaan bisnis dan implementasinya. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1 jam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PKM dengan judul “PKM Pelatihan Penyusunan Business Plan Pada Siswa Smk Negeri I Amurang Barat ini akan diselenggarakan bagi para siswa kelas 11 dan 12 .

Setiap anggota yang melaksanakan kegiatan pelatihan ini memiliki tugas dan peran masing-masing sebagai pemateri. Setiap anggota juga diharuskan untuk memiliki ketrampilan atau latar belakang manajemen kewirausahaan sebagai bentuk tanggung jawab atas materi yang diberikan.

Kegiatan PKM ini akan dilakukan oleh satu orang dosen yang berasal dari Universitas Negeri Manado dan 2 orang Mahasiswa Fakultas ekonomi universitas Negeri Manado atas nama Yeremias Momongan dan Lisawati Fazriani. Masing-masing anggota memiliki latar belakang yang berbeda. AURAL B.P. SAMPELAN, SE, M.Si yang memiliki spesialisasi dalam bidang Manajemen Pemasaran dan yang memiliki spesialisasi dalam bidang Manajemen SDM. Dengan adanya keragaman spesialisasi yang dimiliki

oleh tim pelaksana, diharapkan dapat memberikan pelatihan yang maksimal dan dapat bermanfaat secara nyata bagi peserta pelatihan.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan

Pembahasan

1. Konsep Perencanaan Bisnis

Menurut Siagian (1994), Perencanaan adalah keseluruhan proses pemikiran dan penetuan secara matang dari pada hal-hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka pencapaian yang telah ditentukan. Sedangkan menurut Terry (1975), Perencanaan adalah pemilihan dan menghubungkan fakta-fakta, membuat serta menggunakan asumsi-umsi yang berkaitan dengan masa datang dengan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan tertentu yang diyakini diperlukan untuk mencapai suatu hasil tertentu. Menurut Mahmud Machfoedz Bisnis adalah usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Perencanaan bisnis (business plan) merupakan pedoman untuk mempertajam rencana rencana yang diharapkan. Karena di dalam perencanaan bisnis ini dapat diketahui posisi perusahaan saat ini, arah dan tujuan perusahaan dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai perusahaan. Perencanaan bisnis (business plan) merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis sangat erat hubungannya dengan wirausaha, sebab perencanaan bisnis ini dibuat agar hasil penciptaan usaha yang dibuat mendekati dengan kenyataannya. Agar perusahaan dapat berjalan dengan benar dan sesuai dengan harapan, maka seorang wirausaha harus menyusun perencanaan bisnis dengan baik. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik maka perencanaan dengan kenyataannya memiliki perbedaan yang cukup kecil. Karena itu perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan usaha.

Menurut Hendro dan Chandra (2006), di dalam merencanakan sebuah bisnis, setiap pengusaha sebaiknya menulis rencana bisnis (business plan). Rencana bisnis merupakan outline tujuan dan sasaran, rencana tindakan, bagaimana unit bisnis mencapai rencana tersebut. Business plan yang baik harus mengandung informasi-informasi yang diperlukan pihak-pihak terkait sehubungan dengan kepentingan bisnisnya dalam rangka mengambil sebuah keputusan yang strategis.

Selanjutnya Hendro dan Chandra (2006) mengemukakan empat frame work yang harus dipaparkan dalam business plan, yaitu:

1. Konsep bisnis: Konsep bisnis yang diuraikan dalam business plan memuat antara lain nama unit bisnis, bentuk bisnis dan struktur organisasi unit bisnis serta personil penting dalam unit bisnis (pemilik, mitra usaha, investor, konsultan profesional dan sebagainya). Selain itu dalam konsep bisnis yang pada umumnya diletakkan pada bagian awal dokumen business plan juga dijelaskan alamat kantor dan wilayah operasional unit bisnis, alamat surat, nomer telepon dan faks, ijin usaha dan identitas penting lainnya seperti NPWP, SIUP, dan sebagainya. Brand name, logo dan businesscard seringkali juga disertakan sebagai pelengkap business plan.

Setelah uraian mengenai konsep bisnis business plan sebaiknya memberikan gambaran ilustratif tentang profil industri di mana unit bisnis beroperasi. Termasuk dalam ilustrasi beberapa informasi sebagai berikut:

- a. trend teknologi produk, estimasi total penjualan dan jenis bisnis (pertanian, konstruksi, manufaktur, retail, jasa transportasi, dan sebagainya)
- b. latar belakang ekonomi, sosial, budaya dan politik
- c. perilaku konsumen produk
- d. change driver
- e. faktor determinan kesuksesan dan kegagalan unit bisnis dalam industri penghalang masuk dan keluar dalam industri (entry and exit barriers)
- f. bagaimana unit bisnis baru dapat berkompetisi dalam industri

Konsep bisnis dan posisi unit bisnis di dalam industri, merupakan rasionalisasi penetapan tujuan bisnis yang tertuang dalam visi, misi dan tujuan unit bisnis. Visi bisnis menjawab pertanyaan what business are you in? Where your business will go and why? Sedangkan misi menyatakan bagaimana unit bisnis dapat mencapai visinya. Pada tahapan selanjutnya, misi unit bisnis diterjemahkan menjadi tujuan unit bisnis secara spesifik, terukur, achievable, reasonable dan memiliki time frame yang jelas.

2. Konsep pemasaran: Kebanyakan bisnis gagal dan bangkrut karena tidak adanya kemampuan menjual. Ada tiga aspek strategi pemasaran yang penting yaitu:

- a. Market share: segmen pasar mana yang dibidik oleh unit bisnis? Bagaimana posisi produk dan unit bisnis untuk memenangkan pasar?
- b. Heart share: apa strategi relationship unit bisnis Anda? Bagaimana unit bisnis yang Anda kelola dapat membuat orang lain senang dan terus ingin berhubungan dengan Anda?

- c. Mind share: bagaimana strategi brand Anda? Dan bagaimana brand ini diterjemahkan dalam layanan unit bisnis? Strategi pemasaran dapat dibangun dari konsep marketing mix (product, price, place, promotion).
- 3. Konsep operasional: Beberapa konsep operasional yang perlu dijelaskan secara ringkas dalam business plan adalah:
 - a. Manajemen lokasi (layout, capacity, parking, dan sebagainya)
 - b. Fasilitasi dan integrasi
 - c. Peralatan dan metode produksi
 - d. Dukungan ketersediaan bahan baku (material: supplies, services, procedure, system, criteria)
 - e. Personalia: sumber, rekrutmen, training system, kriteria, job description, organization structure, job analysis.
 - f. Policy and program Action plan
 - g. SOP (Standard Operational Procedure)
- 4. Konsep keuangan, mencakup deskripsi tentang:
 - a. Sales forecast
 - b. Structure and composition
 - c. Allocation and flow
 - d. Cost of production or services
 - e. Capital equipment
 - f. Cash flow
 - g. Income statement and balance sheet
 - h. BEP
 - i. Ratio and analysis

Semua bentuk bisnis membutuhkan prakiraan pembiayaan. Prakiraan ini akan menunjukkan tidak hanya berapa dana yang dibutuhkan namun juga potensi nilai investasi atau kemampuan membayar kredit dimasa depan. Penyusunan prakiraan finansial yang baik adalah modal pertama yang penting dalam bisnis anda. Hal ini bagi investor atau kreditor juga akan merupakan tingkat kelayakan bisnis anda. Aktivitas pembiayaan merupakan kegiatan pemilik dan manajemen perusahaan untuk mencari sumber modal yang meliputi: sumber eksternal dan internal untuk membiayai kegiatan bisnis.

Sumber eksternal:

1. Modal Pemilik atau modal sendiri (owner capital atau owner equity).
2. Modal saham (capital stock) yang terdiri dari: saham istimewa (preferred stock) dan saham biasa (common stock).
3. Utang (debt), utang jangka pendek (short-term debt) dan utang jangka panjang (long-term debt).
4. Lain-lain, misalnya hibah.

Sumber Internal :

1. Laba ditahan (retained earning)
2. Penyusutan, amortisasi, dan deplesi (depreciation, amortization, dan depletion)
3. Lain-lain, misalnya penjualan harta tetap yang tidak produktif.

2. Model Perencanaan Bisnis

a) Membuat Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis bertujuan untuk menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang akan dijalankan, beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Dalam deskripsi bisnis ini, diharapkan semua orang yang nantinya terlibat dalam bisnis, akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut.

b) Melakukan Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan salah satu komponen bisnis yang penting. Strategi pemasaran yang akan dijalankan haruslah merupakan hasil analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar adalah kekuatan yang harus digunakan untuk menciptakan target pembeli. Dalam menuliskan strategi ini, Anda membutuhkan suatu analisa yang tepat sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang ada. Jenis analisa yang dapat digunakan misalnya adalah analisa SWOT.

c) Membuat Analisa Pesaing

Analisa pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk pesaing, kemudian perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing.

d) Desain Pengembangan

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Selain berguna untuk mengetahui rencana usaha ke depan, desain pengembangan juga akan memengaruhi perencanaan pembiayaan usaha.

e) Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional akan berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan, serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

f) Menghitung Pembiayaan

Beberapa dokumen keuangan yang dibutuhkan untuk menyusun faktor pembiayaan, antara lain laporan keuangan perencanaan, laporan arus kas perencanaan, laporan Neraca perencanaan, dan analisis pengembalian modal. Untuk memenuhi semua dokumen keuangan yang dibutuhkan dalam membuat perencanaan bisnis, perusahaan dapat bekerjasama dengan jasa penyedia layanan akuntansi untuk membuat sebuah analisis keuangan usaha. Jurnal *software* akuntansi *online* dapat membantu usaha Anda untuk memiliki analisis keuangan yang baik dan sesuai dengan perencanaan bisnis

3. Pengembangan bisnis

a) Tingkat Produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru. Tingkat perkembangan usaha dibagi menjadi satu kategori yaitu, perkembangan incremental adalah perkembangan yang meningkatkan fungsi yang ada platform atau teknologi, sementara pengembangan mengganggu atau terputus-putus benar-benar hal baru yang dikembangkan dari awal.

b) Tingkat Komersial .

Dalam contoh bentuk pengembangan usaha di tingkat komersial berarti prospeksi murni. Ini berarti berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru. Dengan demikian pekerjaan ini memerlukan individu secara psikologis yang kuat dan yang sangat didorong mampu menangani banyak masalah.

Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau setup organisasi penjualan. Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra , agen seperti, distributor, pemegang lisensi,franchisee, atau cabang anda sendiri nasional atau internasional. Dan terakhir tingkat pengembangan usaha komersial adalah tingkat rantai nilai. Pada pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang mengembangkan penawaran produk secara keseluruhan.

c) Manfaatkan Media Sosial

Tidak hanya dari Facebook, tapi Anda bisa menggunakan segala platform media sosial untuk memaksimalkan strategi marketing usaha Anda. Banyak sekali platform media sosial yang bisa Anda gunakan sebagai sarana promosi, seperti Instagram, Twitter, bahkan YouTube.

KESIMPULAN

1. Kegiatan pengabdian Pelatihan Penyusunan Bisnis Plan Pada Siswa SMK Negeri 1 Amurang Barat telah terlaksana dengan baik.
2. Kegiatan pengabdian Pelatihan Penyusunan Bisnis Plan kepada Siswa SMK Negeri 1 Amurang Barat mendapatkan respon yang antusias dari para peserta terbukti pertanyaan- pertanyaan pada saat berlangsung sesi diskusi dan tanya jawab yang berlangsung
3. Para peserta mengharapkan ada kegiatan Pelatihan kembali terkait dengan keberlanjutan pemahaman Tentang Penerapan Bisnis Plan secara detail.

SARAN

Kegiatan pengabdian seperti ini dapat dilakukan secara rutin baik di lokasi Sekolah yang lama maupun di lokasi Sekolah yang berbeda dengan sasaran Siswa sehingga dapat membantu siswa untuk memahami pelatihan lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Bucbari, *Kewirausahaan*, Bandung: Penerbit Alfabet,2011

Finch,B. 2004 How To Write a Bussinss Plan. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.

Rangkuti, Freddy 2001, *Bussiness Plan*: Teknik membuat perencanaan bisnis dan analisis kasus.PT.Gramedia Pustaka Utama.Jakarta

Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2014

Umar, Husein 2001. Studi Kelayakan Bisnis; Teknik Menganalisa Kelayakan Rencana Bisnis secara komprehensif. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo, 2002

Lovelock, C. And J. Writs (2007), *Service Marketing : People, Technology, Strategy*, 6th ed Upper Saddle River, N.J, Pearson Education International

Lupiyoadi, R. (2001). Manajemen Pemasaran Jasa "Teori dan Praktek". Salemba Empat Jakarta.

Tjiptono, F. (2000). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset