

**PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN UNTUK PEMULA DALAM  
MERENCANAKAN USAHA (*BUSINESS PLAN*) KEPADA SISWA SMA N 1  
LEBAKWANGI**

***ENTREPRENEURSHIP TRAINING FOR BEGINNERS: DEVELOPING  
BUSINESS PLANS AMONG HIGH SCHOOL STUDENTS AT SMA NEGERI 1  
LEBAKWANGI***

**1Ulvia Fadilah, 2Jaka Maulana, 3Nurul Jhoana Putri, 4Irfansyah**

1,2,3,4*Administrasi Negara, Universitas Pamulang*

*Jl. Raya Jakarta Km 5 No.6, Kalodran, Kec. Walantaka, Kota Serang, Banten 42183*

*email : [1dosen02884@unpam.ac.id](mailto:1dosen02884@unpam.ac.id)*

**ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan siswa SMA Negeri 1 Lebakwangi melalui penyuluhan dan pelatihan penyusunan business plan. Berdasarkan observasi awal, ditemukan bahwa meskipun sebagian besar siswa memiliki minat terhadap kewirausahaan, mereka masih kesulitan dalam memahami dan menyusun rencana usaha yang sistematis. Program ini dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan kewirausahaan, workshop penyusunan rencana bisnis, dan simulasi presentasi usaha yang berlangsung selama tiga hari. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test, serta penilaian dokumen business plan dan keterampilan presentasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman siswa tentang kewirausahaan sebesar 48%, terbentuknya beberapa proposal usaha aplikatif, serta peningkatan keterampilan komunikasi bisnis. Selain itu, kegiatan ini juga memunculkan inisiatif pembentukan komunitas kewirausahaan sekolah. Program ini terbukti mampu meningkatkan kesiapan siswa menghadapi dunia usaha dengan pendekatan praktis dan partisipatif.

***Kata Kunci Kewirausahaan, Business Plan, Pelajar, Pemberdayaan***

**ABSTRACT**

*This community engagement program aims to enhance the entrepreneurial capacity of students at SMA Negeri 1 Lebakwangi through entrepreneurship education and business plan training. Initial observations revealed that although many students are interested in entrepreneurship, they lack the knowledge and skills to create structured and applicable business plans. The program included entrepreneurship seminars, business planning workshops, and business presentation simulations over three days. Evaluation was conducted using pre-tests, post-tests, and assessments of business plan documents and presentation skills. The results showed a 48% improvement in students' understanding of entrepreneurship, the development of applicable business proposals, and an increase in business communication skills. The activity also triggered the formation of a school-based student entrepreneurship community. The program successfully enhanced students' preparedness for the business world through a practical and participatory approach.*

***Keywords : Entrepreneurship, Business Plan, Students, Empowerment***

**I. PENDAHULUAN**

Kewirausahaan telah menjadi pilar utama dalam pembangunan ekonomi modern yang menekankan pada kreativitas, inovasi, dan keberanian mengambil risiko. Dalam konteks global yang semakin kompetitif, kebutuhan akan individu yang mampu menciptakan lapangan kerja dan menghadirkan solusi atas masalah sosial-ekonomi menjadi sangat mendesak. Dunia pendidikan, terutama pada jenjang sekolah menengah, memiliki peran strategis dalam membentuk pola pikir wirausaha sejak dini, sebagai

bagian dari upaya menciptakan generasi yang mandiri dan adaptif terhadap perubahan zaman (Kuratko, 2016).

Pendidikan kewirausahaan pada tingkat sekolah menengah atas tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap kurikulum ekonomi atau IPS, tetapi seharusnya menjadi instrumen pengembangan karakter dan kompetensi hidup siswa. Di era digital, peluang usaha terbuka sangat luas, namun dibutuhkan keterampilan praktis yang tidak diajarkan secara eksplisit dalam pembelajaran konvensional. Salah satunya adalah kemampuan menyusun rencana bisnis (business plan), yang menjadi fondasi utama sebelum seseorang memulai usaha. Business plan bukan sekadar dokumen administratif, tetapi mencerminkan kejelasan visi, strategi, dan perencanaan yang matang dalam menjalankan usaha. Menurut Scarborough (2016), pelaku usaha yang merancang business plan dengan struktur yang baik memiliki peluang keberhasilan hingga dua kali lipat dibandingkan mereka yang memulai bisnis tanpa perencanaan tertulis. Oleh karena itu, keterampilan ini sepatutnya dimiliki oleh calon wirausahawan, termasuk kalangan pelajar. Namun kenyataannya, banyak siswa sekolah menengah belum memiliki pemahaman menyeluruh mengenai elemen-elemen penting dalam business plan. Berdasarkan observasi di SMA Negeri 1 Lebakwangi, ditemukan bahwa meskipun minat siswa terhadap wirausaha cukup tinggi, namun mereka mengalami kesulitan dalam menerjemahkan ide menjadi konsep usaha yang konkret. Hal ini mencerminkan adanya kesenjangan antara motivasi dan kompetensi teknis. SMA Negeri 1 Lebakwangi terletak di Kabupaten Serang dan memiliki latar belakang sosial yang cukup beragam. Mayoritas siswanya berasal dari keluarga kelas menengah ke bawah yang memiliki keinginan kuat untuk mandiri secara ekonomi. Kondisi ini menjadi peluang sekaligus tantangan dalam mengembangkan program kewirausahaan berbasis sekolah. Apalagi, sekolah ini belum memiliki program pembinaan wirausaha yang terstruktur secara praktis. Selama ini, pelajaran kewirausahaan di sekolah masih terfokus pada teori, sementara praktik penyusunan rencana bisnis atau kegiatan wirausaha nyata jarang diberikan. Ketika ditanya tentang langkah awal membangun usaha, sebagian besar siswa hanya menjawab "punya ide bagus" tanpa mampu merinci aspek target pasar, modal, strategi promosi, atau analisis risiko. Fenomena ini menggambarkan adanya urgensi untuk memberikan pelatihan yang aplikatif dan kontekstual.

Kelemahan dalam penyusunan business plan sering kali bersumber dari minimnya pemahaman tentang analisis pasar, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan.

Padahal, ketiga aspek ini sangat krusial dalam menentukan keberlanjutan usaha. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2014), model bisnis yang efektif harus berbasis pada pemahaman mendalam tentang kebutuhan pelanggan dan cara menciptakan nilai yang unik. Sayangnya, pendekatan seperti ini belum banyak diterapkan di sekolah-sekolah menengah. Di sisi lain, rendahnya literasi digital di kalangan siswa juga menjadi kendala tersendiri. Dalam konteks kewirausahaan modern, kemampuan menggunakan media sosial, marketplace, dan aplikasi digital keuangan menjadi nilai tambah yang menentukan. Penelitian oleh Chaffey dan Ellis-Chadwick (2019) menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan jangkauan pasar hingga 60% lebih luas dibandingkan pendekatan konvensional. Tidak kalah penting adalah aspek komunikasi bisnis. Banyak siswa memiliki ide usaha yang bagus, tetapi kurang percaya diri saat harus menyampaikannya secara lisan. Public speaking dan presentasi bisnis menjadi kemampuan penting yang sering terabaikan dalam pendidikan formal. Gallo (2014) menekankan bahwa keterampilan menyampaikan ide secara persuasif merupakan faktor penentu dalam keberhasilan wirausahawan pemula, terutama ketika mereka harus menarik investor atau meyakinkan pelanggan.

Pendidikan kewirausahaan yang efektif harus melibatkan pendekatan experiential learning, di mana siswa tidak hanya menerima materi tetapi juga aktif menyusun, mempraktikkan, dan mengevaluasi proses bisnis yang mereka rancang sendiri. Dengan demikian, siswa akan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam sekaligus mengalami proses berpikir kritis dan reflektif yang penting dalam dunia usaha. Program penyuluhan ini dirancang untuk menjawab berbagai tantangan tersebut. Tujuannya tidak hanya meningkatkan pengetahuan tentang kewirausahaan, tetapi juga memberikan keterampilan praktis dalam menyusun business plan yang realistik. Selain itu, melalui pendampingan langsung, siswa diharapkan mampu mengevaluasi ide usaha berdasarkan data pasar dan menyusun strategi yang logis dan terukur. Selama tiga hari pelaksanaan, program ini akan mengajak siswa untuk mengalami langsung proses wirausaha dari nol. Mereka akan diajak merumuskan ide bisnis, menyusun struktur biaya, mengenali pesaing, membuat strategi promosi, hingga menyampaikan proposal usaha secara lisan di depan mentor. Kegiatan ini diharapkan tidak hanya menambah wawasan, tetapi juga mengasah kepercayaan diri dan keterampilan berpikir strategis. Kolaborasi dengan pelaku usaha lokal menjadi elemen penting dalam kegiatan ini. Kehadiran mentor dari dunia usaha akan menghadirkan pengalaman nyata yang dapat memperkaya perspektif siswa. Lebih dari

itu, sinergi antara sekolah, perguruan tinggi, dan komunitas usaha dapat membentuk ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan di lingkungan sekolah. Urgensi program ini juga selaras dengan kebijakan Merdeka Belajar yang mendorong pembelajaran berbasis proyek dan penguatan profil pelajar Pancasila. Dalam konteks tersebut, kewirausahaan menjadi wahana yang tepat untuk menumbuhkan kemandirian, kreatifitas, dan kolaborasi antar siswa. Kegiatan ini sekaligus menjadi bagian dari transformasi pendidikan yang berorientasi pada kehidupan nyata.

Dalam jangka panjang, program ini diharapkan mampu memicu tumbuhnya komunitas pelajar wirausaha yang tidak hanya aktif di sekolah, tetapi juga memiliki peran ekonomi di lingkungan sekitarnya. Pembentukan komunitas ini menjadi penting untuk menjaga semangat kewirausahaan dan mendorong keberlanjutan kegiatan setelah program selesai.

## II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 11 hingga 13 Maret 2025, bertempat di SMA Negeri 1 Lebakwangi, Kabupaten Serang, Provinsi Banten. Sasaran kegiatan ini adalah siswa kelas XI dan XII yang menunjukkan minat dalam bidang kewirausahaan. Pemilihan lokasi didasarkan pada hasil observasi awal yang menunjukkan tingginya antusiasme siswa terhadap kegiatan bisnis, namun diiringi dengan keterbatasan dalam penyusunan rencana usaha secara sistematis. Metode pelaksanaan dirancang secara partisipatif dan aplikatif agar siswa tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga pengalaman praktik kewirausahaan secara langsung. Pendekatan kegiatan terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu penyuluhan kewirausahaan, workshop penyusunan business plan, dan simulasi presentasi usaha. Pada tahap pertama, dilakukan penyuluhan untuk memberikan pemahaman dasar tentang konsep kewirausahaan, pentingnya business plan, serta pengantar mengenai pola pikir wirausaha (entrepreneurial mindset). Materi disampaikan melalui metode ceramah interaktif, studi kasus, dan diskusi kelompok. Kegiatan ini bertujuan untuk membentuk kerangka berpikir awal siswa tentang proses dan logika membangun sebuah usaha.

Tahap kedua adalah pelaksanaan workshop penyusunan business plan. Pada sesi ini, siswa dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil dengan anggota 4 sampai 5 orang. Setiap kelompok didampingi oleh fasilitator yang bertugas memandu proses penyusunan rencana usaha secara terstruktur. Materi yang diberikan meliputi analisis pasar, segmentasi pelanggan, strategi pemasaran, struktur organisasi usaha, proyeksi keuangan,

dan strategi mitigasi risiko. Pendekatan learning by doing digunakan agar siswa dapat secara aktif menerapkan materi dalam merancang usaha mereka sendiri. Selanjutnya, pada hari ketiga, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan public speaking dan simulasi presentasi proposal bisnis. Masing-masing kelompok siswa diberi waktu untuk menyampaikan ide bisnis mereka di hadapan panel mentor, guru, dan rekan siswa lainnya. Tujuan utama dari sesi ini adalah untuk meningkatkan kemampuan komunikasi siswa dalam konteks bisnis serta membangun kepercayaan diri mereka dalam mempresentasikan gagasan secara profesional. Sesi ini juga menjadi ajang evaluasi awal terhadap kualitas rencana usaha yang telah disusun. Selama pelaksanaan kegiatan, dilakukan evaluasi formatif berupa observasi langsung dan feedback dari fasilitator. Siswa dinilai berdasarkan partisipasi aktif, kualitas hasil kerja kelompok, kemampuan menyusun strategi usaha, dan kejelasan saat mempresentasikan ide bisnis. Selain itu, untuk mengetahui efektivitas kegiatan, digunakan instrumen pre-test dan post-test guna mengukur peningkatan pemahaman siswa terhadap konsep kewirausahaan dan perencanaan bisnis. Soal pre-test dan post-test disusun berdasarkan indikator pencapaian program dan telah divalidasi sebelumnya oleh tim dosen.

Tim pengabdi juga melibatkan pelaku usaha lokal sebagai mentor eksternal dalam kegiatan ini. Para mentor memberikan masukan terhadap ide bisnis siswa serta berbagi pengalaman tentang tantangan dan strategi dalam dunia usaha. Kolaborasi ini bertujuan agar siswa tidak hanya belajar dari teori, tetapi juga memperoleh wawasan kontekstual dari praktik wirausaha di dunia nyata. Pendekatan kolaboratif antara akademisi dan praktisi diharapkan dapat memperkaya proses pembelajaran peserta. Selain itu, untuk mendukung keberhasilan program, sekolah menyediakan fasilitas seperti ruang kelas, perangkat proyektor, serta akses internet yang digunakan selama workshop dan presentasi. Pihak sekolah juga membantu dalam proses seleksi peserta, koordinasi teknis, dan pemantauan kehadiran siswa. Partisipasi aktif guru, terutama pembina ekstrakurikuler kewirausahaan, menjadi faktor pendukung yang signifikan dalam menciptakan suasana pembelajaran yang kondusif dan berkesinambungan. Sebagai bagian dari keberlanjutan kegiatan, di akhir sesi disampaikan rencana pembentukan komunitas pelajar wirausaha yang akan menjadi wadah untuk pengembangan ide bisnis lanjutan. Tim pengabdi juga membuka akses konsultasi daring bagi kelompok yang ingin menyempurnakan rencana usahanya di luar kegiatan utama. Strategi ini dirancang untuk

memastikan bahwa kegiatan pengabdian tidak berhenti sebagai event sesaat, melainkan menjadi pemicu proses pemberdayaan berkelanjutan di lingkungan sekolah.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Hasil

Kegiatan penyuluhan kewirausahaan yang dilaksanakan selama tiga hari di SMA Negeri 1 Lebakwangi menunjukkan hasil yang sangat positif. Terdapat peningkatan signifikan pada tiga aspek utama yang menjadi tujuan program, yakni pemahaman kognitif, keterampilan teknis dalam menyusun business plan, dan kemampuan presentasi siswa dalam menyampaikan ide bisnis. Untuk menilai peningkatan pemahaman siswa, dilakukan pre-test sebelum kegiatan dimulai dan post-test setelah kegiatan selesai. Hasilnya menunjukkan bahwa terjadi peningkatan yang sangat berarti. Rata-rata skor pre-test siswa berada pada angka 51,3, sementara pada post-test meningkat menjadi 75,9. Peningkatan ini menunjukkan bahwa metode penyuluhan interaktif yang digunakan mampu memberikan pemahaman baru dalam waktu yang singkat., terlihat pada tabel 1

**Tabel 1. Rata-rata Skor Pre-Test dan Post-Test Siswa**

No	Indikator Pemahaman	Skor Rata-rata Pre-Test	Skor Rata-rata Post-Test	Persentase Kenaikan
1	Konsep Dasar Kewirausahaan	52,4	78,6	49,8%
2	Elemen dalam Business Plan	50,1	74,2	48,1%
3	Strategi Pemasaran	51,6	76,0	47,4%
4	Analisis Pasar dan Target Konsumen	49,3	73,5	49,0%
5	Pemahaman Manajemen Keuangan Dasar	53,2	76,9	44,6%
<b>Rata-rata Total</b>		<b>51,3</b>	<b>75,9</b>	<b>48,0%</b>

Selanjutnya, siswa diminta menyusun proposal business plan dalam kelompok kecil. Setiap kelompok terdiri dari 4–5 orang dan didampingi oleh mentor selama proses perancangan ide usaha. Sebanyak sebelas kelompok berhasil menyusun dokumen business plan yang terdiri dari lima komponen utama: ide usaha, strategi pemasaran, analisis keuangan, penyusunan dokumen, dan kreativitas. Penilaian terhadap hasil business plan dilakukan oleh tim dosen dan praktisi yang bertindak sebagai mentor. Penilaian dilakukan secara objektif dengan rubrik berbobot 100 poin. Berikut tabel 2 adalah rekapitulasi lengkap hasil penilaian:

**Tabel 2. Rekapitulasi Nilai Business Plan Kelompok Siswa**

No	Nama Kelompok	Skor Ide Usaha (20)	Strategi Pemasaran (20)	Analisis Keuangan (20)	Penyusunan Dokumen (20)	Kreativitas (20)	Total Nilai (100)
1	Smart Snack	18	17	15	18	19	87
2	EcoCraft	17	16	16	18	18	85
3	Fresh Fruity	19	17	14	17	18	85
4	Hijab Unique	17	15	15	16	17	80
5	Digital Print	16	14	13	17	16	76
6	Herbaling	18	16	15	18	18	85
7	Minuman Sehat	17	15	14	17	17	80
8	Karya Daur Ulang	16	14	13	15	16	74
9	Batik Lokal	17	15	14	16	17	79
10	Cemilan Nusantara	18	17	15	17	18	85
11	Tas Daur Ulang	16	14	13	15	16	74

Dari hasil di atas, kelompok “Smart Snack” menempati posisi tertinggi dengan total nilai 87. Kelompok ini mengembangkan ide makanan sehat berbasis lokal dengan strategi branding yang kuat dan perencanaan keuangan sederhana namun realistik. Beberapa kelompok lainnya, seperti “EcoCraft”, “Herbaling”, dan “Cemilan Nusantara”, juga menunjukkan performa yang sangat baik dengan nilai di atas 85. Pada hari ketiga kegiatan, masing-masing kelompok mempresentasikan ide bisnis mereka dalam sesi simulasi pitching. Presentasi ini dilakukan di depan panel mentor dan guru pembina. Penilaian presentasi mencakup aspek kejelasan penyampaian, struktur argumen, media visual, dan penguasaan materi. Berikut tabel 3 adalah data hasil penilaian presentasi kelompok siswa:

**Tabel 3. Skor Presentasi Bisnis Kelompok Siswa**

No	Nama Kelompok	Kejelasan (25)	Struktur Logika (25)	Media Visual (25)	Penguasaan Materi (25)	Total (100)
1	Smart Snack	23	24	22	23	92
2	EcoCraft	21	22	21	22	86
3	Fresh Fruity	22	22	20	21	85
4	Hijab Unique	20	21	18	20	79
5	Digital Print	20	20	17	20	77
6	Herbaling	22	22	21	22	87
7	Minuman Sehat	21	21	20	21	83
8	Karya Daur Ulang	19	20	18	20	77
9	Batik Lokal	21	21	20	21	83
10	Cemilan Nusantara	22	23	21	22	88
11	Tas Daur Ulang	20	21	19	20	80

Kelompok dengan presentasi terbaik adalah "Smart Snack" dengan nilai 92, diikuti oleh "Cemilan Nusantara" (88) dan "Herbaling" (87). Kelompok-kelompok ini menampilkan narasi pitch yang menarik, media presentasi yang mendukung, serta mampu menjawab pertanyaan dari panel secara meyakinkan. Tak hanya dari sisi akademik, kegiatan ini juga memantik semangat wirausaha siswa secara emosional. Beberapa kelompok menyatakan keinginan untuk melanjutkan bisnis mereka secara nyata, termasuk membuka akun media sosial dan mencoba penjualan melalui marketplace lokal. Ini merupakan indikasi awal dari keberhasilan program dalam menumbuhkan semangat wirausaha yang berkelanjutan. Secara umum, seluruh hasil kegiatan menunjukkan bahwa kegiatan penyuluhan ini memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas siswa dalam bidang kewirausahaan. Baik dari segi pengetahuan, keterampilan, maupun sikap dan kepercayaan diri, seluruh indikator menunjukkan hasil positif yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah maupun praktis.

### **3.2 Pembahasan**

Hasil kegiatan penyuluhan kewirausahaan di SMA Negeri 1 Lebakwangi menunjukkan efektivitas pendekatan berbasis praktik dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan di kalangan siswa sekolah menengah. Berdasarkan data pada Tabel 1, peningkatan rata-rata skor pre-test ke post-test sebesar 48% mengindikasikan bahwa penyampaian materi secara interaktif melalui penyuluhan dan workshop mampu mempercepat proses transfer pengetahuan kewirausahaan. Secara khusus, peningkatan paling signifikan terjadi pada indikator "Konsep Dasar Kewirausahaan" (49,8%) dan "Analisis Pasar dan Target Konsumen" (49,0%). Ini menandakan bahwa siswa sebelumnya belum sepenuhnya memahami pentingnya riset pasar dan kejelasan model bisnis dalam menjalankan usaha. Setelah mendapatkan pelatihan, siswa mulai menunjukkan kemampuan dalam menganalisis kebutuhan konsumen dan menyelaraskannya dengan produk atau jasa yang dirancang.

Temuan ini sejalan dengan pendapat Scarborough (2016) yang menyebutkan bahwa sebagian besar bisnis kecil gagal karena perencanaan awal yang lemah, terutama dalam mengenali kebutuhan pasar dan keunikan produk. Oleh karena itu, peningkatan pemahaman dalam aspek ini menjadi fondasi penting bagi keberhasilan rencana usaha yang dirancang oleh siswa. Penilaian terhadap dokumen business plan yang disajikan pada Tabel 2 memperlihatkan bahwa sebagian besar kelompok mampu menyusun proposal

usaha dengan baik. Kelompok “Smart Snack” dan “EcoCraft” menonjol dalam hal kreativitas dan ketajaman analisis keuangan. Hal ini mencerminkan pemahaman siswa tidak hanya pada aspek konseptual, tetapi juga pada penerapannya dalam perencanaan bisnis secara sistematis. Data menunjukkan bahwa skor tertinggi banyak diperoleh pada indikator "Kreativitas" dan "Penyusunan Dokumen". Hal ini menunjukkan bahwa siswa memiliki potensi imajinatif dan keinginan untuk menyampaikan ide secara terstruktur. Namun, skor pada indikator “Analisis Keuangan” masih tergolong moderat (rata-rata 14–16 dari 20), yang mengindikasikan bahwa siswa masih membutuhkan pendampingan lebih lanjut dalam merancang perencanaan modal dan proyeksi keuangan., terlihat pada gambar 1 berikut



Gambar 1. Kegiatan PKM adminitras Negara

Hasil ini menguatkan temuan Hisrich et al. (2020) yang menjelaskan bahwa keterampilan manajemen keuangan merupakan tantangan utama bagi wirausahawan pemula, terutama dari kalangan pelajar yang belum memiliki pengalaman langsung dalam mengelola dana usaha. Oleh karena itu, penguatan literasi keuangan menjadi salah satu aspek penting dalam pengembangan program lanjutan. Sementara itu, evaluasi hasil presentasi siswa yang tertuang dalam Tabel 3 menunjukkan bahwa pelatihan public speaking yang diberikan berhasil meningkatkan kemampuan komunikasi bisnis siswa. Dengan rata-rata skor di atas 80, mayoritas kelompok mampu menyampaikan ide usaha secara meyakinkan dan logis. Kelompok “Smart Snack” meraih skor tertinggi (92) berkat penyampaian yang percaya diri, media presentasi menarik, dan argumentasi yang runtut.

Kemampuan ini sangat krusial dalam dunia bisnis, terutama dalam konteks pitching kepada calon investor. Seperti dijelaskan oleh Gallo (2014), wirausahawan yang mampu menjelaskan ide bisnis dengan penuh keyakinan cenderung lebih berhasil dalam mendapatkan kepercayaan mitra dan pelanggan. Maka, simulasi pitching yang dilakukan dalam kegiatan ini tidak hanya menjadi sarana latihan teknis, tetapi juga menjadi wahana peningkatan kepercayaan diri siswa.

## IV. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

1. Kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada penyuluhan kewirausahaan dan penyusunan business plan bagi siswa SMA Negeri 1 Lebakwangi telah dilaksanakan dengan efektif dan memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan siswa. Hasil evaluasi pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pemahaman siswa sebesar 48% terhadap konsep-konsep dasar kewirausahaan, termasuk aspek perencanaan bisnis, analisis pasar, dan strategi pemasaran.
2. Siswa juga menunjukkan kemampuan teknis yang baik dalam menyusun dokumen business plan, dengan nilai rata-rata kelompok berada dalam rentang 74 hingga 87. Kelompok “Smart Snack” menjadi kelompok dengan performa terbaik dalam penilaian dokumen rencana usaha dan presentasi bisnis, mencerminkan pemahaman dan penerapan materi yang solid.
3. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan aspek kognitif dan psikomotorik, tetapi juga aspek afektif siswa. Hal ini terlihat dari keberanian siswa dalam menyampaikan ide bisnis, inisiatif mereka membentuk akun bisnis digital, serta munculnya motivasi untuk mengimplementasikan rencana usaha di kehidupan nyata. Lebih jauh, program ini juga berhasil memantik antusiasme pihak sekolah untuk menjadikan kegiatan ini sebagai bagian dari pengembangan kurikulum ekstrakurikuler yang berkelanjutan.
4. Dari sisi pendekatan, metode partisipatif, kontekstual, dan berbasis praktik terbukti lebih efektif dibandingkan ceramah konvensional. Kombinasi antara penyuluhan, workshop, simulasi presentasi, dan pendampingan mentor menghasilkan pengalaman belajar yang holistik dan mendorong pembentukan profil pelajar yang adaptif, kreatif, dan berjiwa wirausaha.

## B. Saran

Berdasarkan hasil kegiatan dan refleksi pelaksanaan di lapangan, berikut beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan untuk pengembangan program sejenis:

1. Perluasan Durasi Program Agar setiap komponen business plan dapat dieksplorasi lebih dalam, kegiatan serupa idealnya dilakukan dalam durasi yang lebih panjang (4–6 minggu) dengan pertemuan berkala. Hal ini akan memberikan ruang waktu yang cukup untuk proses iterasi ide, revisi, dan validasi pasar.
2. Penyusunan Modul Pembelajaran Kewirausahaan Terstandar Diperlukan modul pembelajaran kewirausahaan yang dirancang berbasis praktik lokal dan mudah dipahami siswa. Modul ini dapat digunakan secara berulang sebagai bahan ajar di sekolah maupun pelatihan mandiri oleh guru.
3. Pelatihan Digital Marketing Lanjutan Mengingat pentingnya literasi digital dalam usaha masa kini, pelatihan sebaiknya diperluas ke penggunaan tools seperti Canva, marketplace digital (Shopee, Tokopedia), serta dasar pengelolaan keuangan digital dengan aplikasi Excel atau POS.
4. Pembentukan Inkubator Usaha Pelajar Sekolah dan perguruan tinggi perlu bekerja sama membentuk inkubator wirausaha pelajar, sebagai ruang eksperimen dan inkubasi ide bisnis siswa. Dalam jangka panjang, inkubator ini dapat menjadi tempat produksi, pelatihan, dan evaluasi usaha siswa secara rutin.
5. Penyelenggaraan Kompetisi Business Plan Antar sekolah Guna meningkatkan daya saing dan memperluas dampak, model kegiatan ini dapat dijadikan dasar penyelenggaraan lomba atau kompetisi rencana usaha antar pelajar tingkat kabupaten/kota. Hal ini akan memotivasi siswa untuk terus mengembangkan ide yang lebih inovatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing* (7th ed.). Pearson Education Limited.
- Gallo, C. (2014). *Talk like TED: The 9 public-speaking secrets of the world's top minds*. St. Martin's Press.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). *Entrepreneurship* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Napitupulu, M., & Kartini, D. (2020). Business plan sebagai media pembelajaran kewirausahaan berbasis proyek. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Indonesia*, 2(1), 35–44.
- Prastowo, A., & Widodo, T. (2021). Implementasi pembelajaran kewirausahaan berbasis

- praktik di SMK: Studi kasus penguatan karakter entrepreneurship. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 6(2), 113–126.
- Scarborough, N. M. (2016). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (8th ed.). Pearson.
- Suryana, Y. (2017). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses* (Revisi). Salemba Empat.
- Utomo, H., Prabowo, T. J., & Arifin, M. A. (2022). Implementasi nilai BerAKHLAK dalam pendidikan vokasional: Studi kasus di SMK berbasis kejuruan administrasi. *Jurnal Pendidikan Karakter*, 12(1), 45–59.
- Wijayanti, T. C., & Suryani, A. (2020). Analisis potensi wirausaha siswa melalui pendekatan experiential learning. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis (JPEB)*, 8(2), 103–113.
- Yuliana, M., & Rahmawati, D. (2021). Penerapan pembelajaran berbasis proyek untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 11(1), 15–26