

PELATIHAN PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS DALAM RANGKA MENUMBUHKAN MINAT WIRAUSAHA PADA SISWA-SISWI SMK NEGERI 1 PALEMBANG

Pantani Dahlan¹, Yuli Anital², M Usman Maliki³, Henson E Manurung⁴
Dosen Universitas Palembang¹²³⁴
pantanidahlan8@gmail.com

Absrak: Pengabdian kepada masyarakat oleh Fakultas Ekonomi Universitas Palembang berupa pelatihan pembuatan proposal Bisnis pada siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang adalah bertujuan untuk menumbuhkan minat wirausaha. Wirausaha secara umum dapat diartikan sebagai seseorang atau pelaku yang melakukan kegiatan usaha atau niaga secara mandiri. Pemerintah juga mulai membuka jalan bagi pengusaha untuk memulai dengan mudah. Dapat dikatakan bahwa kewirausahaan merupakan salah satu penggerak perekonomian negara. Pelatihan ini dilaksanakan dalam 1 hari dengan metode pelaksanaan observasi, survey dan focus group discussion. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diikuti oleh 50 orang siswa yang terdiri dari kelas X dan kelas XI. Diharapkan pelatihan inipembuatan proposal bisnis ini dapat menumbuhkan minat siswa-siswi SMK Negeri 1 untuk berwira usaha.

Kata kunci: Pelatihan, Proposal Bisnis, Minat Wirausaha

PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuruan, adalah sebuah jenjang pendidikan menengah formal yang mempersiapkan peserta didik untuk bekerja di bidang tertentu setelah lulus. Berbeda dengan SMA, SMK lebih fokus pada keterampilan praktis dan kejuruan melalui kurikulum yang dirancang sesuai kebutuhan industri dan dunia kerja. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) secara substansi merupakan salah satu lembaga pendidikan kejuruan yang diselenggarakan untuk mempersiapkan calon tenaga kerja kelas menengah dalam memasuki dunia kerja dan mengembangkan sikap profesional. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah pendidikan formal yang diberi amanah oleh undang-undang untuk menyiapkan sumber daya manusia yang siap memasuki dunia kerja dan menjadi tenaga kerja yang produktif. Pemerintah berencana membangun lebih banyak sekolah menengah kejuruan (SMK), hal ini diharapkan akan makin banyak generasi muda yang siap bersaing di dunia kerja.

Keunggulan daripada pendidikan kejuruan adalah kemampuannya memberikan peluang bagi peserta didik untuk mendapatkan proses pembelajaran dengan terjun secara langsung ke dunia atau industri, sehingga siswa memperoleh pengalaman yang nyata dan relevan dengan bidang kejuruan yang dipelajarinya, sekaligus memberi bekal keterampilan yang dibutuhkan. Lulusan SMK diharapkan menjadi sumber daya manusia yang siap pakai, dalam arti ketika mereka telah menyelesaikan sekolahnya dapat menerapkan ilmu yang telah mereka dapat sewaktu di sekolah. Selain itu salah satu tujuan sekolah menengah kejuruan adalah menyiapkan Peserta Didik agar menjadi manusia produktif dan mampu bekerja mandiri, bekerja di dunia usaha dan industri sebagai tenaga kerja tingkat menengah sesuai

dengan kompetensi yang dimiliki. Mampu bekerja mandiri salah satunya adalah mampu membuka usaha sendiri.

Wirausaha sendiri secara umum dapat diartikan sebagai seseorang atau pelaku yang melakukan kegiatan usaha atau niaga secara mandiri. (Nadinda at all, 2024). Kewirausahaan muncul dari proses yang disiplin dan sistematis, yang melibatkan penerapan kreativitas dan inovasi sesuai dengan kebutuhan dan peluang di pasar (Fithriyana, dalam Ompusunggu at all : 2024). Fithriyana (Ompusunggu:2024) menggaris bawahi bahwa mata kuliah kewirausahaan bertujuan untuk membantu siswa dalam merancang dan memulai usaha, termasuk penyusunan rencana bisnis dan prototipenya. Seorang pengusaha adalah seseorang yang mengoperasikan dan terus mengembangkan bisnisnya dengan tujuan meraih keuntungan. Kewirausahaan telah menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi suatu negara, termasuk Indonesia. Dalam upaya mencapai visi Indonesia Emas 2045, Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021-2024. Perpres ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem kewirausahaan yang inklusif dan berkelanjutan, serta mendorong partisipasi aktif generasi muda dalam membangun perekonomian nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Kewirausahaan sosial, sebagai bagian dari ekosistem ini, menawarkan pendekatan inovatif dalam menyelesaikan masalah sosial sekaligus menciptakan nilai ekonomi (Putri EA at all : 2025).

Minat berwirausaha sangat tergantung pada berbagai faktor yang mempengaruhinya, baik yang berasal dari dalam dirinya sendiri maupun yang berasal dari luar dirinya. Mengingat pentingnya minat dalam aktualisasi tindakan kewirausahaan, maka perlu adanya motivasi dan dorongan dari luar serta transfer ilmu pengetahuan dan teknologi yang memadai bagi mahasiswa sesuai dengan kemajuan teknologi yang semakin berkembang pesat seperti saat ini. (Ihsan Z at all 2025). Pendidikan kewirausahaan yang dimaksudkan adalah proses pembelajaran untuk mengubah sikap dan pola pikir terhadap pilihan karier berwirausaha. Dengan demikian siswa yang telah menempuh pendidikan SMK akan memiliki nilai-nilai hakiki dan karakteristik kewirausahaan sehingga akan meningkatkan minat serta kecintaan mereka terhadap dunia kewirausahaan (Sandiar L & Narsih D 2019). Menurut Putri (Arifin H at all 2023) Pendidikan kewirausahaan memberikan pemahaman kepada peserta didik dalam pembentukan sikap, perilaku pola pikir (mindset) dan dapat menumbuhkan keinginan berwirausaha.

Penerapan jiwa wirausaha di kalangan siswa masih dirasa sulit di era perkembangan global saat ini. Hal ini diindikasikan pada proses Pendidikan yang ditempuh, menunjukkan bahwa secara mental mereka belum siap untuk masuk ke dalam dunia wirausaha (Veronica, dalam Rithmaya CL at all 2024). Untuk itulah Tim pengabdian kepada masyarakat dari Fakultas Ekonomi Universitas Palembang merasa terpanggil untuk memberikan pelatihan pembuatan proposal Bisnis pada siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang

Tujuan dari pelatihan proposal Bisnis

1. Menawarkan kesempatan bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan pengambilan keputusan bisnis
2. Meningkatkan hasil pembelajaran yang efektif dalam berwirausaha
3. Mendorong perkembangan keterampilan melalui pengalaman praktis yang diperoleh dari narasumber pelaku bisnis. Hal ini mencakup pelatihan dan penjelasan bisnis sebagai bagian dari program pembelajaran.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Fakultas ekonomi Universitas Palembang pada siswa-siswi SMK 1 Palembang adalah sbagai berikut

1.Observasi (pengamatan)

Kegiatan pengamatan yang dilakukan secara langsung dan sistematis terhadap suatu objek atau fenomena untuk mengumpulkan data dan informasi yang akurat. Proses ini melibatkan pengamatan yang cermat menggunakan panca indra, pencatatan, dan kadang-kadang perekaman atau pemotretan, untuk mendapatkan pemahaman mendalam atau membuktikan kebenaran suatu objek. Dimana tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi Universitas Palembang meninjau langsung lokasi untuk pelaksanaan PKM tersebut, yaitu di sekolah SMK Negeri 1 Palembang.

2.Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan pembuatan proposal bisnis dilakukan dalam satu hari yaitu pada tanggal 5 April 2025 yang lalu adapun jadwal kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

No	Jam Pelaksanaan	Kegiatan	Pelaksana
1	08.00- 08.20	Pembukaan dan perkenalan	Tim PKM, Kepala Sekolah, Guru, Siswa & Siswi
2	08.20 – 09.30	Penyampaian materi wirausahaan dan pemutaran Vidio tentang Kewirausahaan	Tim PKM Fak. Ekonomi Univ. Palembang
3	09-30- 11.00	Pelatihan pembuatan proposal	Tim PKM Fak. Ekonomi Univ. Palembang
4	11.00-50.00	Evaluasi	Tim PKM Fak. Ekonomi Univ. Palembang
5	12.00-00	Penutupan	Tim PKM, Kepala Sekolah, Guru, Siswa & Siswi

3.Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyebaran informasi atau bukti-bukti untuk dijadikan keterangan atau referensi. Kegiatan ini mencakup pencatatan dalam berbagai bentuk seperti tulisan, foto, atau video, dan hasilnya dapat berupa kumpulan dokumen yang berfungsi sebagai catatan penting untuk berbagai keperluan

4.Evaluasi

Evaluasi adalah proses sistematis untuk menilai, mengukur, dan meninjau suatu kegiatan, program, atau hasil untuk menentukan nilai, kualitas, efektivitas, atau dampaknya Tujuan utama evaluasi adalah :

- Mengukur keberhasilan: Menilai sejauh mana suatu program atau kegiatan mencapai tujuannya.
- Pengambilan keputusan: Memberikan informasi berbasis bukti untuk memutuskan langkah selanjutnya, seperti melanjutkan, menyesuaikan, atau menghentikan suatu program.

- Perbaikan: Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk melakukan perbaikan di masa depan.
- Akuntabilitas: Mempertanggungjawabkan penggunaan sumber daya kepada pihak yang berkepentingan.
- Pembelajaran: Memperkaya pemahaman tentang cara kerja suatu program dan memberikan wawasan baru.

PEMBAHASAN DAN PELAKSANAAN

Proposal bisnis adalah dokumen formal yang menjelaskan ide bisnis, termasuk tujuan, strategi, rencana operasional, dan proyeksi keuangan, untuk meyakinkan pihak lain seperti investor atau mitra agar memberikan dukungan finansial atau kerjasama. Dokumen ini mencakup rincian lengkap tentang produk atau layanan, target pasar, analisis pesaing, strategi pemasaran, dan rencana keuangan. Mengembangkan sebuah bisnis tentunya harus direncanakan dengan matang agar bisa berkembang hingga jangka panjang. Itulah mengapa membutuhkan berbagai persiapan yang terencana, termasuk membuat proposal bisnis. Pembuatan proposal bisnis yang baik dan benar bisa memudahkan untuk menggaet investor atau sekadar sebagai tolak ukur kelayakan sebuah bisnis.

Menurut Widodo (Vitratin at all 2020), pelatihan merupakan aktivitas individu dalam meningkatkan keahlian dan pengetahuan secara sistematis sehingga mampu memiliki kinerja yang profesional di bidangnya. Untuk melatih pola pikir generasi milenial dalam berwirausaha, tersedia alat bantu berupa proposal bisnis. Proposal bisnis atau usaha ini merupakan media umum untuk menjelaskan profil usaha yang akan dikembangkan oleh seorang pengusaha. Proposal ini berupa dokumen tertulis yang menggambarkan semua unsur, baik internal maupun eksternal mengenai suatu usaha baru (Indrayani at all, 2021). Proposal bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana (Bygrave dalam Suprpto at all 2018). Proposal bisnis merupakan sebuah dokumen atau data-data tertulis yang berisi tentang gambaran lengkap mengenai seluruh aspek terkait pengembangan sebuah bisnis. Biasanya proposal bisnis dibuat oleh pemilik bisnis untuk mengetahui hal-hal penting yang mencakup dokumen internal maupun eksternal yang berdasarkan fakta (Syafriil at all 2025). Di dalam proposal bisnis, sebaiknya dituangkan beragam rencana dan hal-hal penting yang berkaitan dengan kelangsungan bisnis, mulai dari nama bisnis hingga anggaran.

Jenis- jenis Proposal Bisnis

- **Proposal bisnis formal**

Jenis proposal yang satu ini biasanya digunakan untuk membalas permintaan proposal dari pihak lain yang ingin bekerja sama dengan perusahaan Anda. Pada dasarnya, isi proposal formal tak jauh berbeda dengan jenis proposal bisnis lain, namun yang membedakan adalah penyesuaian dengan permintaan dari klien.

- **Proposal bisnis informal**

Jenis proposal informal biasanya dibuat ketika tidak ada permintaan khusus secara formal. Biasanya jenis proposal ini dibuat oleh calon konsumen yang tertarik pada produk atau jasa Anda dan kemudian calon konsumen tersebut meminta proposal informal yang mudah dimengerti sehingga ia bisa mempertimbangkan produknya.

- ***Unsolicited proposal***

Jenis proposal yang dibuat tanpa ada permintaan khusus secara resmi dan juga tidak diminta secara rinci. *Unsolicited proposal* umumnya berbentuk brosur atau *email broadcast*. Jenis proposal ini biasanya berisi tentang data-data yang umum sehingga isinya jauh lebih singkat, padat, dan jelas.

Tujuan Proposal Bisnis

Umumnya proposal bisnis dibuat untuk menggaet investor atau pemodal, namun tujuan pembuatan dokumen ini nyatanya tak sebatas itu saja. Ada beberapa tujuan lain yang biasanya dicapai oleh para pelaku bisnis, di antaranya:

- **Sebagai tolak ukur kelayakan bisnis**

Proposal bisnis yang rinci dan jelas bisa dijadikan sebagai tolak ukur kelayakan sebuah bisnis. Dokumen tertulis ini merupakan sebuah pengaman agar semua strategi yang telah dirancang sesuai rencana, meskipun mungkin saat praktiknya akan terjadi beberapa perubahan. Selain itu, pembuatan proposal bisnis juga bisa memudahkan pelaku bisnis untuk lebih mengerti iklim bisnis sebenarnya sehingga mampu melihat apakah layanan atau produk yang ditawarkan memang sudah layak bersaing di pasaran atau justru belum layak bersaing.

- **Perencanaan bisnis jadi lebih efektif**

Tujuan kehadiran proposal bisnis juga bisa memudahkan untuk merancang efektivitas perusahaan dalam berbagai aspek, mulai dari aspek produksi, penjualan, hingga anggaran. Hal ini sangat penting karena dalam dunia bisnis sangat dinamis sehingga dibutuhkan kemampuan manajerial yang efektif agar bisa mengikuti perkembangan zaman tanpa harus mengeluarkan modal yang terlalu banyak.

- **Mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan**

Pembuatan proposal bisnis bisa mendorong dan mengidentifikasi apa kelebihan dan kekurangan bisnis yang dijalani dengan lebih objektif. Dalam hal ini harus melakukan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). juga diharapkan bisa mempertimbangkan isu-isu yang berada di luar kendali. Hal tersebut bisa membuat kita mempersiapkan perusahaan agar lebih siap menghadapi risiko dan mencari solusi yang tepat.

- **Sebagai sumber informasi yang lengkap**

Proposal bisnis juga dapat membantu memahami strategi, nilai-nilai perusahaan, dan tujuan yang ingin dicapai bersama. Tak hanya itu, kehadiran proposal bisnis juga memudahkan pihak lain yang ingin bekerja sama dengan dan untuk mengetahui informasi detail mengenai bisnis tersebut, khususnya mengenai visi dan misi, pendanaan, hingga tujuan yang ingin dicapai.

Tips Membuat Proposal Bisnis

Setelah mengetahui jenis dan tujuan proposal bisnis, kini saatnya membuat proposal dengan rinci dan jelas sesuai dengan tips berikut ini:

1. **Berikan informasi yang detail**

Di dalam setiap proposal bisnis, wajib memasukkan informasi yang detail atau rinci. Informasi ini bisa mencakup nama bisnis, latar belakang, visi misi, tujuan, dan lain sebagainya.

2. **Tunjukkan kelebihan bisnis**

Agar bisnis yang dijalani terus berkembang hingga jangka panjang, dan bisnis tersebut lebih unggul daripada kompetitor. Itulah sebabnya, perlu menjabarkan kelebihan bisnis dari segi produksi, produk atau layanan, efisiensi, dan lain

sebagainya. Jika perlu juga bisa mencantumkan pengalaman, prestasi, dan testimoni pelanggan.

3. **Buat proposal dengan struktur yang jelas**

Pembuatan proposal bisnis yang layak sebaiknya mencakup struktur yang jelas, mulai dari Bab pendahuluan, profil lengkap perusahaan, analisa produk, analisa pasar, laporan keuangan, penutup, dan lampiran. Semakin matang proposal yang Anda buat, maka semakin menunjukkan bahwa bisnis yang kembangkan memang sangat berpotensi dan layak.

Struktur proposal bisnis yang biasa digunakan:

1. Executive Summary

Executive summary adalah ringkasan dari keseluruhan proposal bisnis. Bagian ini harus menarik perhatian pembaca dan memberikan gambaran umum tentang bisnis Anda.

- **Deskripsi Singkat Usaha:** Gambaran umum tentang bisnis Anda.
- **Produk atau Layanan:** Produk atau layanan utama yang ditawarkan.
- **Pasar Target:** Segmen pasar yang dituju.
- **Keunggulan Kompetitif:** Faktor-faktor yang membuat bisnis Anda unik.
- **Kebutuhan Pendanaan:** Jumlah investasi yang dibutuhkan dan tujuan penggunaannya.

2. Mission Statement

Mission statement adalah pernyataan yang menggambarkan tujuan dan nilai-nilai inti dari bisnis Anda.

- **Visi:** Gambaran jangka panjang tentang apa yang ingin dicapai oleh bisnis.
- **Misi:** Pernyataan tentang tujuan utama dan cara mencapainya.
- **Nilai-nilai Inti:** Prinsip-prinsip yang menjadi panduan dalam menjalankan bisnis.

3. Profil Usaha

Profil usaha mencakup informasi tentang sejarah, jenis usaha, produk atau layanan yang ditawarkan, dan struktur organisasi bisnis Anda.

- **Sejarah Usaha:** Latar belakang dan perkembangan usaha.
- **Jenis Usaha:** Bidang atau sektor usaha yang digeluti.
- **Produk atau Layanan:** Deskripsi produk atau layanan yang ditawarkan.
- **Struktur Organisasi:** Diagram organisasi dan peran masing-masing anggota tim.

4. Potensi Usaha

Potensi usaha menggambarkan peluang pasar, analisis kompetitor, dan keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh bisnis Anda.

- **Peluang Pasar:** Ukuran dan pertumbuhan pasar yang ditargetkan.
- **Analisis Kompetitor:** Identifikasi pesaing utama dan keunggulan kompetitif mereka.
- **Keunggulan Kompetitif:** Faktor-faktor yang membuat bisnis Anda lebih unggul dibandingkan pesaing.
- **Analisis SWOT:** Analisis Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman) dari bisnis Anda

5. Rencana Produksi

Rencana produksi menjelaskan proses produksi, kapasitas produksi, sumber daya yang dibutuhkan, dan jadwal produksi.

- **Proses Produksi:** Tahapan produksi dari awal hingga akhir.
- **Kapasitas Produksi:** Jumlah produk yang dapat dihasilkan dalam periode tertentu.
- **Sumber Daya:** Bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan yang dibutuhkan.
- **Jadwal Produksi:** Rencana waktu untuk setiap tahap produksi.

6. Rencana Manajemen

Rencana manajemen mencakup struktur organisasi, tim manajemen, dan peran serta tanggung jawab setiap anggota tim.

- **Struktur Organisasi:** Diagram organisasi yang menunjukkan hierarki dan aliran tanggung jawab.
- **Tim Manajemen:** Profil anggota tim manajemen utama.
- **Peran dan Tanggung Jawab:** Deskripsi peran dan tanggung jawab masing-masing anggota tim.

7. Rencana Marketing

Rencana marketing mencakup strategi pemasaran, analisis pasar, target pasar, dan metode promosi yang akan digunakan.

- **Strategi Pemasaran:** Pendekatan yang akan digunakan untuk memasarkan produk atau layanan.
- **Analisis Pasar:** Pemahaman tentang pasar dan kebutuhan pelanggan.
- **Target Pasar:** Segmen pelanggan yang menjadi fokus utama.
- **Metode Promosi:** Taktik yang akan digunakan untuk mempromosikan bisnis, seperti iklan, media sosial, dan kerjasama.

8. Kebutuhan Finansial

Kebutuhan finansial menjelaskan berapa banyak dana yang dibutuhkan, bagaimana dana tersebut akan digunakan, dan proyeksi keuangan bisnis Anda.

- **Jumlah Dana yang Dibutuhkan:** Total investasi yang dibutuhkan.
- **Penggunaan Dana:** Rincian bagaimana dana akan digunakan.
- **Proyeksi Keuangan:** Proyeksi pendapatan, laba rugi, dan arus kas untuk beberapa tahun ke depan

9. Manajemen Risiko

Manajemen risiko mencakup identifikasi risiko potensial, analisis risiko, dan strategi mitigasi untuk mengelola risiko tersebut.

- **Identifikasi Risiko:** Risiko utama yang mungkin dihadapi bisnis.
- **Analisis Risiko:** Penilaian dampak dan kemungkinan terjadinya risiko.
- **Strategi Mitigasi:** Rencana untuk mengurangi atau mengelola risiko.

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat oleh tim dari fakultas ekonomi Universitas Palembang dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 5 April 2025. Acara yang dimulai pada jam 08.00 pagi dibuka oleh Kepala Sekolah SMK Negeri 1 dilanjutkan dengan perkenalan dari tim pengabdian kepada masyarakat dari Fakultas Ekonomi Universitas Palembang. Setelah acara ramah tamah selesai dilanjutkan dengan menonton video tentang kewirausahaan yang diputar oleh tim PKM. Siswa-siswi yang mengikuti pelatihan ini berasal dari kelas X dan kelas XI yang jumlahnya 50 orang.

Acara dilanjutkan dengan pemaparan materi tentang konsep kewirausahaan, perbandingan antara peran seorang karyawan dan seorang wirausaha, manfaat dari berwirausaha. Ceramah, menggunakan slide, dan video pembelajaran yang mencakup contoh-contoh dari para wirausaha muda yang telah sukses dalam bisnis mereka, serta motivasi untuk mendorong para peserta untuk menjalani jalur kewirausahaan. Siswa-siswi SMK Negeri 1 begitu antusias mengikuti acara dalam pemaparan materi yang disampaikan oleh tim PKM.

Sesi berikutnya adalah pelatihan membuat proposal bisnis, pemateri menjelaskan cara membuat proposal bisnis dan peserta atau siswa-siswi SMK Negeri 1 di bimbing untuk membuat proposal bisnis sesuai dengan bisnis yang akan mereka minati. Pada sesi evaluasi dimana tim PKM dari Fakultas Ekonomi Universitas Palembang melontarkan beberapa

pertanyaan pada siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang yang telah mengikuti pelatihan pembuatan proposal bisnis. Dalam sesi evaluasi ini siswa-siswi SMK Negeri 1 sangat bersemangat dalam menjawab pertanyaan dari para pemateri. Sebagian dari mereka telah memahami tentang kewirausahaan dan cara pembuatan proposal bisnis. Terakhir adalah acara penutupan, acara di tutup dengan penyampaian ucapan terimakasih dan salam perpisahan dari tim PKM Fakultas Ekonomi Universitas Palembang.

KESIMPULAN

Ketercapaian dari kegiatan pengabdian ini tentu tidak lepas dari kendala dan tantangan yang di hadapi diantaranya ; keterbatasan waktu bagi dosen pelaksana maupun untuk mahasiswa terkait dengan pembagian waktu pelatihan, keterbatasan dana yang tersedia sehingga belum maksimal dalam mengimplementasikan ide usaha. Acara pengabdian kepada masyarakat oleh Fakultas Ekonomi Universitas Palembang pada siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang telah berjalan lancar dan sukses sesuai dengan jadwal yang di tentukan. Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan tersebut diharapkan dapat menumbuhkan minat berwirausaha siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang. Dari hasil evaluasi terlihat bahwa siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang telah memahami tentang wirausaha dan cara pembuatan proposal bisnis.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan baik dikarenakan kerjasama dari berbagai pihak yang terlibat. Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Universitas Palembang yang telah mendukung penyelenggaraan kegiatan ini. Terima kasih juga kepada Kepala Sekolah dan guru-guru SMK Negeri 1 Palembang serta siswa-siswi SMK Negeri 1 Palembang yang telah banyak berpartisipasi pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariffin, H., Ginanjar, S. E., Fadjariaty, A., & Jauhari, H. A. R. (2023). Menumbuhkan Minat Kewirausahaan Pada Peserta Didik Di Smp N 52 Kota Bandung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1).
- Fahmi, M., & Fadilah, N. R. (2025). Pelatihan Kewirausahaan Membuat Proposal Bisnis Dan Pick Deck Untuk Menarik Minat Investor. *Journal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 221-230.
- Ihsan, Z., Ferdian, R., Handayani, P., & DF, F. K. (2025). Pelatihan dan pendampingan kewirausahaan untuk meningkatkan minat dan keterampilan mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Pontianak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 5(4).
- Indrayani, L., Permadi, W. B., Arini, D. U., & Amin, P. (2021). Menciptakan wirausaha milenial dalam pelatihan strategi perencanaan bisnis. *Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 95-104.

- Kalalinggi, S. Y., & Ompusunggu, D. P. (2024). Pelatihan Perencanaan Bisnis untuk Meningkatkan Minat Wirausaha Siswa SMA 4 Palangka Raya. *Journal of Appropriate Technology for Community Services*, 5(2), 137-145.
- Putri, E. A., Awalia, D., Shifatuzzuhroh, A., Suliawati, A. A., Trihadi, T., & Rosidin, A. (2025). Sosialisasi dan Pelatihan Manajemen Inovasi: Upaya Membangun Kreativitas Anak Muda dalam Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mentari*, 1(9), 359-370.
- Sandiar, L., & Narsih, D. (2019). Pembuatan proposal bisnis guna menanamkan minat berwirausaha pada siswa MTS Nurul Hikmah Kabupaten Bekasi. *Journal of Empowerment Community*, 1(2), 59-66.
- Suprpto, H. A. (2018). Pelatihan pembuatan proposal rencana bisnis (business plan) bagi siswa madrasah Tsanawiyah Nurul Hikmah dan SMP Al-ihsan guna meningkatkan kemampuan berwirausaha. *Abdimas Siliwangi*, 1(2), 81-88.
- Rahayu, N., Warni, Z., & Octarinie, N. (2024). Sosialisasi Tentang Berwirausaha Pada Anak-Anak Sma Pgri 1 Kelurahan Bukit Lama Palembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JUMPA)*, 1(2), 75-83.
- Vitratin, V. (2020). Pelatihan Pembuatan Proposal Bisnis Plan Pada Mahasiswa Semester Iii Jurusan Akuntansi Dan Manajemen Di Stie Prasetya Mandiri Lampung. *Sosioteknologi Kreatif*, 4(1), 475-481.