

Pelatihan Kewirausahaan : Membuat Proposal Bisnis Dan Pick Deck Untuk Menarik Minat Investor

Syafril^{*1}, Sofia², Mohdari³, Muhammad Fahmi⁴, Neti Rosiana Fadilah⁵

¹STMI Banjarmasin, ²STIE Muara Teweh, ³STIE Nasional Banjarmasin, ⁴⁻⁵ASMI Citra Nusantara Banjarmasin

Email: *¹syafril.5t1m1@gmail.com, ²Sofiatajeri@gmail.com,
³Mohdaribjm@gmail.com, ⁴Fahmialdjalil@gmail.com,
⁵neti88english@gmail.com

Abstrak

Pelatihan Kewirausahaan Membuat Proposal Bisnis Dan Pick Deck Untuk Menarik Minat Investor merupakan kegiatan dalam menjalankan fungsi Tri Dharma Perguruan Tinggi yang diwajibkan kepada para dosen. Pelatihan ini merupakan suatu transfer pengetahuan sesuai bidang ilmu dan tugas sebagai dosen. Dalam pelatihan proposal bisnis dan pitch deck ini diharapkan peserta dapat memulai suatu bisnis secara benar agar bisnisnya dapat terus berkembang dan mendapatkan investor dalam pengembangan usahanya. Pelatihan ini merupakan kerjasama UPKK UIN Antasari Banjarmasin dengan para praktisi dan profesional dibidangnya dalam memberikan materi yang bermanfaat dan mudah dipraktekkan peserta pelatihan. Hasil dari kegiatan pelatihan ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan sharing pengalaman kepada para peserta pelatihan.

Kata Kunci: Proposal Bisnis, Pitc Deck, Kewirausahaan, Bisnis Model, Investor

Abstract

Entrepreneurship training, including creating business proposals and pitch decks to attract investors, is an activity required of lecturers to fulfill the Tri Dharma of Higher Education. This training serves as a transfer of knowledge relevant to their field of study and duties as lecturers. This business proposal and pitch deck training is expected to equip participants with the skills to properly start a business, thereby ensuring its continued growth and attracting investors. This training is a collaboration between the UPKK UIN Antasari Banjarmasin and practitioners and professionals in their respective fields, providing useful and easily applicable materials to participants. The results of this training are expected to provide knowledge and share experiences with participants.

Keywords: Business Proposal, Pitc Deck, Entrepreneurship, Business Model, Investors

PENDAHULUAN

Menjadi seorang pebisnis merupakan cita-cita banyak orang namun sangat sedikit orang yang dapat mewujudkannya karena menjadi seorang pebisnis harus punya mental kuat dan harus memiliki pengetahuan tentang bisnis yang akan dijalankan. Penelitian (Syafri, et, 2023) menyatakan memulai suatu usaha bukan perkara mudah bagi semua orang. Hanya orang-orang tertentu saja yang

memiliki kemampuan dan kemauan untuk memilih jalan sebagai pengusaha atau wiraswasta. Hal ini terbukti dari kecilnya jumlah entrepreneur/wirusaha di Indonesia. Penelitian tersebut dikuatkan kembali oleh penelitian yang dilakukan oleh (Syafri, 2023) dimana usaha menumbuhkan jiwa entrepreneurship tentunya harus dimulai saat seseorang masih berusia muda bahkan sejak kecil. Namun apabila dilihat dari prakteknya yang terjadi di Indonesia saat ini adalah fokus yang diutamakan lebih pada mempersiapkan seorang anak untuk memasuki jenjang pendidikan selanjutnya. Hal ini dapat dilihat dari pembelajaran lebih ditekankan pada kemampuan baca, tulis, dan hitung, padahal pembentukan karakter tidak kalah penting dengan penguasaan kemampuan tersebut dan peran orang tua sangat besar dalam pembentukan karakter seorang anak, salah satunya dalam usaha menumbuhkan jiwa entrepreneurship sejak awal, karena karakter dapat berkembang jika ditanamkan sejak usia tersebut. Entrepreneurship. Kewirausahaan adalah suatu proses menciptakan suatu peluang bisnis dengan harapan dapat memperoleh keuntungan dengan perhitungan dan pertimbangan atas segala resiko yang akan terjadi dalam dunia usaha (Rachma & Rahman, 2023),

Menurut (McClelland, 2010) apabila sebuah negara maju kondisi ekonominya maka salah satu caranya adalah dengan memiliki wirusaha minimal 2 persen dari jumlah penduduknya. Melihat penduduk kita saat ini berdasarkan (bps.go.id. (2023) yang berjumlah 270,20 juta jiwa maka agar ekonomi kita maju maka Indonesia harus memiliki 5,404 juta jiwa wirusaha (Gunawan, et al, 2021). Dari penelitian (Syafri, et, 2023), jumlah tersebut harusnya menggambarkan potensi kita yang mampu menghasilkan peluang besar, baik dalam peningkatan perekonomian negara maupun penguatan minat bisnis bagi wirusaha. Dari berbagai laporan dan data yang diperoleh pertanggal 22 Mei 2022 bahwa jumlah entrepreneur di Indonesia masih berada pada angka 3,47% dari jumlah penduduk Indonesia (Kemenperin, 2018). Hal ini masih jauh dari angka negara maju yang berkisar 12% sampai dengan 15% dari populasi penduduk mereka. Untuk mencapai angka sama dengan di negara-negara maju kita masih membutuhkan waktu yang panjang untuk menumbuhkan bakat dan minat berwirausaha rakyat Indonesia. Itupun di dominasi oleh etnis tertentu saja seperti etnis Cina di Indonesia. Penelitian (Sandiar & Narsih, 2019) menyatakan fenomena rendahnya minat dan motivasi pemuda Indonesia untuk berwirausaha dewasa ini menjadi pemikiran serius berbagai pihak, baik pemerintah, dunia pendidikan, dunia industri, maupun masyarakat.

Salah satu yang harus dipersiapkan oleh seorang pebisnis adalah membuat suatu perencanaan bisnis yang matang agar bisnisnya berjalan lancar, bertahan lama, dan mendapatkan keuntungan dari hasil bisnis tersebut. Membuat suatu perencanaan bisnis yang matang membantu pebisnis lebih mudah dalam menjalankan bisnisnya. Perencanaan bisnis ini dapat dilakukan untuk usaha yang baru dimulai ataupun ekspansi usaha yang akan dikembangkan untuk memperbesar skala bisnis yang diharapkan untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Untuk melakukan hal tersebut maka seorang

pebisnis akan menuangkannya dalam sebuah proposal bisnis yang digunakan sebagai alat perencanaan bisnis dan juga untuk mendapatkan calon investor atau kolega untuk bisnis tersebut. Menurut penelitian (Supriyanto, 2012) Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan cemerlang yang kreatif dan inovatif dan mempunyai nilai ekonomi/komersial tinggi ke dalam sebuah Business Plan atau perencanaan bisnis yang matang dan realistis

Membuat suatu proposal bisnis dapat juga digunakan dalam rangka mendapatkan pendanaan dari Bank dan Lembaga Keuangan yang tentunya memerlukan informasi terinci atas bisnis yang akan didanainya. 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. Penelitian (Nur Naningsih, et al., 2022) menegaskan bahwa perencanaan bisnis yang matang juga diperlukan strategi, kreatif dan inovatif sebagai peta jalan bagi wirausaha menuju pembangunan bisnis yang handal mampu bersaing. Pendapat serupa oleh (Hidayat et al., 2024) proposal rencana bisnis yang baik adalah proposal yang komprehensif, ditulis, serta diatur dengan baik sehingga dokumen tersebut bisa menjadi pegangan bagi pengusaha dan dapat menjadi instrumen dalam mendapatkan modal dan pendanaan.

Selain itu seorang pebisnis juga harus mempunyai keahlian dalam mempresentasikan proposal bisnisnya dihadapkan calon investor dengan lugas dan lancar dengan waktu yang singkat namun investor dapat mengambil keputusan secara cepat dan benar atas proposal bisnis tersebut. Teknik untuk melakukan presentasi secara singkat disebut pitch deck dimana sebuah presentasi singkat yang menjelaskan gambaran umum mengenai rencana bisnis. Pitch deck adalah presentasi singkat yang dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang bisnis atau proyek kepada calon investor atau mitra (Sugiyono, 2019). Pitch deck yang baik harus mencakup elemen-elemen seperti deskripsi masalah, solusi yang ditawarkan, model bisnis, analisis pasar, dan proyeksi keuangan (Faisal Akbar, Khikmah Susanti, 2025).

Berdasarkan paparan diatas maka Pelatihan Kewirausahaan Membuat Proposal Bisnis Dan Pitch Deck Untuk Menarik Minat Investor diharapkan mampu membekali para pebisnis pemula dalam memulai usahanya agar berjalan lancar dan mendatangkan keuntungan yang optimal. UIN Antasari Banjarmasin sebagai salah satu kampus terbesar di Kalimantan Selatan tak lupa membekali para mahasiswanya dengan ilmu kewirausahaan dengan mengadakan workshop dengan materi Proposal Bisnis dan Pitch Deck dan dilanjutkan pada hari kedua dengan lomba pembuatan Business Model Canvas (BMC) dengan pematiri dari berbagai organisasi kewirausahaan dan praktisi bisnis. Peserta yang hadir mencapai seratus peserta yang sangat antusias dengan materi yang disampaikan dan lomba Business Model Canvas (BMC) dengan ide-ide bisnis

yang cemerlang. Sebelum pelaksanaan kegiatan maka dilakukan sesi foto bersama oleh seluruh peserta dan pejabat yang terkait, potonya seperti dibawah ini.



Poto 1. Pembukaan Kegiatan

Kegiatan ini ditujukan kepada 60 orang lebih peserta pendaftaran melalui form pendaftaran dari berbagai jurusan di kampus UIN Antasari Baanjarmaasin. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka memberikan pengetahuan kepada peserta pelatihan bagaimana membuat proposal bisnis dan presentasi pitch deck agar bisnis dapat berjalan dengan baik.

Dokumen ini adalah template untuk versi Word (doc). Bila anda dapat menggunakan versi dokumen ini sebagai referensi untuk menulis manuscript anda. Pendahuluan menguraikan latar belakang permasalahan yang diselesaikan, isu-isu yang terkait dengan masalah yg diselesaikan, ulasan pengabdian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti/pengabdi lain yg relevan dengan pengabdian yang dilakukan.

METODE

2.1 Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Persiapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan antara lain dengan cara:

- 1) Melakukan komunikasi intensif dengan penyelenggara pelatihan dalam mempersiapkan materi dan metode pelatihan .
- 2) Studi kepustakaan guna mempersiapkan materi atau masukan yang akan disampaikan beserta kesiapan sebagai narasumber untuk mengisi kegiatan tersebut.

- 3) Mempersiapkan bahan – bahan yang akan dipakai dalam penyampaian materi.

2.2 Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan pada kegiatan ini dilakukan dengan metode antara lain:

- 1) Presentasi
- 2) Diskusi
- 3) Tanya Jawab

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Materi Pelatihan

A. Proposal Bisnis

Salah satu yang dilakukan oleh para pebisnis profesional dalam memulai dan mengembangkan usahanya adalah dengan membuat proposal bisnis agar bisnisnya lebih terkontrol dan mudah menjalankannya. Proposal bisnis adalah dokumen tertulis yang berisi rencana dan strategi suatu usaha, yang ditujukan untuk meyakinkan pihak lain, seperti investor atau mitra, agar mendukung rencana bisnis tersebut. Proposal ini menjelaskan secara rinci aspek-aspek penting dari usaha, termasuk produk atau layanan, target pasar, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan tujuan bisnis. Dengan kata lain, proposal bisnis adalah alat yang sangat penting bagi setiap pengusaha untuk mewujudkan ide bisnisnya dan mendapatkan dukungan yang dibutuhkan untuk meraih kesuksesan. Pendapat yang sama dikemukakan oleh (Alma B, 2011) Business Plan adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Isinya sering merupakan perencanaan terpadu, menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia. Kendala paling umum adalah ketidak tahuan bagaimana cara membuat proposal yang baik dan benar, kendala ini bukan hanya terjadi kepada mereka yang kurang beruntung dalam mendapatkan pendidikan tinggi tapi mereka yang notebene telah mendapatkan pengalaman di bangku sekolah mengaku sulit untuk membuat proposal usaha (Suprpto, 2023).

Menurut (Supriyanto, 2012), Perencanaan usaha adalah keseluruhan proses tentang hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang, dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sangat penting, karena perencanaan usaha merupakan pedoman kerja bagi seorang wirausaha. Pada umumnya, perencanaan usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan penyediaan atau pengadaan peralatan.

Fungsi proposal usaha atau bisnis, yaitu sebagai gambaran mengenai bagaimana usaha dan bisnis akan dijalankan. Dengan adanya proposal, diharapkan setiap pihak yang terlibat sudah mempunyai gambaran mengenai seluk beluk usaha yang hendak dijalankan, baik dari segi kebutuhan maupun

analisis keuntungan finansialnya. Sedangkan tujuan utama proposal adalah untuk mendapatkan persetujuan atau dukungan dari pihak lain terhadap suatu rencana atau ide yang diajukan. Proposal berfungsi sebagai alat komunikasi untuk menjelaskan secara rinci tujuan, lingkup, anggaran, dan manfaat dari rencana tersebut, sehingga pihak yang dituju dapat memahami dan memberikan dukungan yang diperlukan.

B. Pict Deck

Pitch deck adalah presentasi ringkas yang membantu investor dan klien memahami lebih lanjut tentang bisnis Anda, termasuk produk, layanan, tujuan, dan strategi (Bateman, 2024). Dengan bantuan tersebut, bisa menjelaskan seperti apa produkmu kepada calon investor dan membuat mereka tertarik memberikan pendanaan untuk bisnis. Pitching dalam bisnis perusahaan adalah sebuah teknik presentasi atau penyampaian singkat dalam mendeskripsikan sebuah ide dan dapat menarik perhatian stakeholder yang berkaitan.. Banyak investor bisnis yang siap untuk membiayai dan investasi ke bisnis. Salah satu cara mereka tertarik dengan bisnis adalah melalui pitch. Dengan menggunakan teknik pitching yang bagus, ada kemungkinan akan menarik banyak investor. Dalam hal ini, pitch adalah salah satu faktor yang sangat menentukan kesuksesan bisnis. Cara Membuat Pitch Deck dengan Efektif: 1. Buatlah Pitch Deck dengan 10 – 12 Slide Presentasi, 2. Cantumkan Nama Founder dan Tim, 3. Berikan Gambaran Contoh Produk, 4. Beri Informasi Potensi Pasar, 5. Jelaskan Tentang Pesaing Bisnismu, 6. Sampaikan Kondisi Keuangan Perusahaan, 7. Jelaskan Risiko yang Mungkin Terjadi, 8. Tetapkan Jumlah Pendanaan yang Ingin Diraih, 9. Susun Penyampaian Presentasi dengan Metode Storyline/Storytelling

Pitch deck, sebagaimana dijelaskan oleh (Spinuzzi C., Nelson S., et al 2015), adalah presentasi slide yang biasanya menyertai pitch bisnis. Pitch deck yang dianalisis, meskipun beragam, memiliki kesamaan dalam strukturnya. Pertama, presentasi slide berfokus pada penggunaan tujuh topik utama yang sama. Panjang topik-topik ini pun, meskipun bervariasi di antara pitch deck, menunjukkan bagaimana topik tertentu cenderung lebih panjang daripada yang lain, dengan topik seperti produk dan masalah menjadi yang terpanjang; sementara itu, topik lain yang sama umum, seperti tim, disajikan hanya menggunakan satu slide. Terakhir, pengorganisasian topik juga memiliki kesamaan. Misalnya, sebagian besar pitch deck dimulai dengan memperkenalkan perusahaan dan kemudian dilanjutkan dengan menunjukkan masalah yang ingin dipecahkan oleh perusahaan tersebut (Bateman 2024). Khususnya di dunia bisnis, pitch sering kali berarti peluang unik di mana wirausahawan mendeskripsikan ide inovatif mereka dan mencoba mendapatkan pendanaan dari calon kolaborator, investor, atau klien (Sabaj et al. 2020). Presentasi bisnis sangat penting dalam membantu mengembangkan usaha (Julita, et al, 2020). Karena melalui presentasi bisnis kita dapat menjaring para investor (Setiawati, et al., 2018)

Terkait dengan presentasi ide bisnis, beberapa penelitian membuktikan bahwa pitch deck dan pitching yang baik dan efektif akan membuka peluang untuk membangun jaringan dan peluang bisnis yang lebih luas (Raimi, 2021): Sabaj, et all,. 2020): Spinuzzi C.,et all. 2015) menyatakan presentasi yang efektif sebaiknya terdiri dari satu slide untuk satu ide yang akan disampaikan dan memperhatikan font dan jumlah kata yang digunakan di dalam slide agar audiens tetap fokus menyimak presentasi yang disampaikan. (Laji, 2021) menemukan bahwa dalam presentasi bisnis diperlukan hanya 10 slide presentasi untuk mendapatkan perhatian audiens. Hal ini sejalan dengan salah satu teknik yang terkenal dalam dunia start-up dan digital marketing, yaitu (Dushin, M.,et all, 2020) (Kawasaki, 2004).

3.2. Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan yang dilakukan selama 2 hari tersebut antara lain:

- 1) Para peserta memiliki tambahan pengetahuan mengenai berbagai ilmu tentang kewirausahaan dan memulai bisnis dengan membuat proposal bisnis dan dapat mempresentasikannya dengan cara pitc dekc kepada calon investor.
- 2) Para peserta belajar tentang memulai bisnis secara benar dengan membuat proposal bisnis dan melaukan pitc deck untuk mendapatkan investor serta pengetahuan tentang kewirausahaan secara luas dari pemateri.
- 3) Terakhir, dengan diskusi dan Tanya jawab yang telah diadakan akan mampu memberikan pemahaman akan Teknik dan metode memulai bisnis dengan membuat proposal bisnis dan mencari investor dengan presentasi pitc deck yang telah diajarkan saat pelatihan selama 2 hari.

Poto-Poto Kegiatan Pelatihan Kewirausahaan Membuat Proposal Bisnis Dan Pick Deck Untuk Menarik Minat Investor



Poto 2. Presentasi Lomba



Poto 3. Presentasi Pemateri

KESIMPULAN

Kegiatan ini dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Para peserta secara antusias belajar dan berusaha memulai bisnis digital dengan bimbingan para mentor. Pelatihan Kewirausahaan Dengan Membuat Proposal Bisnis Dan Pick Deck Untuk Menarik Mnat Investor sangat bermanfaat bagi para peserta karena menambah wawasan dan pengetahuan tentang kewirausahaan dan dapat dipraktekkan pada saat memulai suatu bisnis atau mengembangkan bisnis agar lebih besar dan mendatangkan profit yang optimal.

SARAN

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan adapun saran yang dapat diajukan yaitu adanya kegiatan lanjutan yang bisa berupa kegiatan sejenis yang selalu diselenggarakan secara periodik. Kegiatan pelatihan sangat dibutuhkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan bidang bisnis yang terus berkembang pesat dan sangat cepat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini terselenggara berkat Kerjasama UPKK UIN Antasari Banjarmasin dengan para pemateri dari berbagai organisasi kewirausahaan di antaranya HIPMIKINDO Banjarmasin sehingga kegiatan terselenggara dengan baik dan lancar

DAFTAR PUSTAKA

- Alma B. (2011). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Alfabeta.
- Bateman, P. C. and J. (2024). Slide Structure of Pitch Decks From an Accelerator Program. *Business and Professional Communication Quarterly*, 18. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177/23294906241257448>

- bps.go.id. (2022, N. 7). A. 2022. (2023). Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) sebesar 5,86 persen dan Rata-rata upah buruh sebesar 3,07 juta rupiah per bulan. Diakses pada 19 desember 2023. *BPS*.
<https://www.bps.go.id/Id/Pressrelease/2022/11/07/1916/Agustus-2022-Tingkat-%0APengangguran-Terbuka--Tpt--Sebesar-5-86-Persen-Dan-Rata-Rata-Upah-Buruh-Sebesar-3-07-Juta-Rupiah-per-Bulan.Html>.
- Dushin, M., Dodson Cornell, S., Richards, D., & Foundation, K. (2020). *Developing Your Social Enterprise Pitch Deck*.
- Faisal Akbar, Khikmah Susanti, Y. R. (2025). REDESIGN PITCH DECK SEBAGAI MEDIA PRESENTASI PERUSAHAAN. *DARMA CENDEKIA*, 4(1), 54–68. <https://doi.org/DOI>: <https://doi.org/10.60012/dc.v4i1.142>
- Gunawan, R., Abdullah, H., & Siregar, D. (2021). Pelatihan Wirausaha Dasar Dalam Meningkatkan Pengetahuan Dan Sikap Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Negeri Medan. *Jurnal Altifani Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 233–239.
- Hidayat, T., Saputera, D., Muhsoni, R., & Ramdani, C. (2024). PENDAMPINGAN PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS “MAK ENJOEH.” *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdi Untuk Negeri*, 6(2), 456–461.
- Julita, Nita Wahyuni, Nasrizal, M. L. iznillah. (2020). PELATIHAN PENYUSUNAN PITCHING DECK BISNIS DAN KEUANGANUNTUK WIRAUSAHA MAHASISWA UNIVERSITAS RIAU. *Jurnal ABDI KAMI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 201–211.
- Kawasaki, G. (2004). *The Art of the Start*. Penguin Books Ltd.
- Kemenperin. (2018). Indonesia Butuh 4 Juta Wirausaha Baru untuk Menjadi Negara Maju. *Kemenperin.Go.Id*.
<https://www.kemenperin.go.id/artikel/19926/Indonesia-butuh-4-juta-wirausaha-baru-untuk-menjadi-negaramaju>
- Laji, J. (2021). *Fundraising for a Research Project-Creating a Successful Pitch Deck and Pitch Presentation from a Business Point of View*.
- McClelland, D. C. (2010). *Entrepreneur Behavior and Characteristics of Entrepreneurs. The Achieving Society* (Cambridge University Press. (ed.)). Cambridge University Press.
- Nur Naninsih, Dewi Pratiwi Indriasari, Nur Fatma, dan A. (2022). PELATIHAN MENYUSUN PROPOSAL BUSINESS PLAN PADA UMKM DESA BONTO LEMPANGAN KECAMATAN SINJAI BARAT KABUPATEN SINJAI. *Nobel Community Srvice*, 5(11), 4003–4013.
- Rachma, N., & Rahman, K. G. (2023). *perkembangan kognitif operasional formal (Diniaty , 2015)*. 7(3), 1–6.
- Raimi, L. (2021). Pitch and Elements of Successful Pitch for Funding. *Date*, May.

- Sabaj, O., Cabezas, P., Varas, G., González-Vergara, C., & Pina-Stranger, Á. (2020). Empirical Literature on the Business Pitch: Classes. *Critiques and Future Trends. Journal of Technology Management & Innovation*, 15(1), 55–63. <https://doi.org/Critiques and Future Trends. Journal of Technology Management & Innovation>,
- Sandiar, L., & Narsih, D. (2019). Pembuatan Proposal Bisnis Guna Menanamkan Minat Berwirausaha Pada Siswa Mts Nurul Hikmah Kabupaten Bekasi. *Journal of Empowerment Community (JEC)*, 1(2), 59–66. <https://doi.org/10.36423/jec.v1i2.311>
- Setiawati, S. D., Purba, V., Retnasari, M., Fitriawati, D., & Ngare, F. (2018). Membangun Kemampuan Presentasi Bisnis Sebagai Upaya Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Spinuzzi C., Nelson S., Thomson K. S., Lorenzini F., French R. A., Pogue G., Burbach S. D., M. J. (2015). Remaking the pitch: Reuse strategies in entrepreneurs' pitch decks. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 58(1), 45–68.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Alfabeta (ed.); 27th ed.). Alfabeta.
- Suprpto, H. A. (2023). Business Plan Proposal Preparation Training for Tsanawiyah Madrasah Students. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(3), 207–216. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i3.2394>
- Supriyanto, -. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 6(1), 73–83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>
- Syafril, . et, A. \. (2023). Edukasi Kewirausahaan Usaha Mikro , Kecil dan Menengah Bangkit dan Maju. *Jurnal PADMA*, 03(02), 42–49. <https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma/article/view/1074>
- Syafril, T. H. (2023). PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BIDANG PEMASARAN DIGITAL. *JURNAL ABDIMAS SOSEK*, 3(2), 19–24. <http://journal.pdmi-pusat.org/index.php/jas/article/view/80>