

**PELATIHAN MANAJEMEN PENGEMBANGAN BISNIS
(BUSINESS MANAGEMENT DEVELOPMENT) SENTRUM
PENGEMBANGAN PERTANIAN TERPADU
(SP2T) BOLU – TORAJA UTARA**

Viktor Amos, Nataniel Papalangi

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Makassar
viktoramos02@gmail.com

Abstract

The focus of this training is to provide a deep understanding of effective management concepts, risk management strategies, and the ability to make appropriate decisions to achieve business goals. In the context of ongoing global changes, business management training is increasingly essential to ensure the sustainability and growth of companies. This training covers key aspects such as strategic planning, human resource management, finance, marketing, and innovation. Participants will be guided to understand the dynamic business environment, develop leadership skills, and design strategies that are responsive to market changes. Additionally, the training emphasizes risk management and business sustainability. Participants will be provided with tools and methods to identify, measure, and manage risks effectively, while understanding their consequences on the company's operations and finances. The ability to integrate sustainability principles into business management is crucial, given the increasing pressure from society and regulations towards responsible business practices. Business management training not only provides conceptual knowledge but also emphasizes practical application. Through case studies, simulations, and interactive discussions, participants have the opportunity to apply the concepts learned in real-world situations. Therefore, this training not only enhances conceptual understanding but also provides practical skills that can be immediately applied in the day-to-day work environment. The expectation of this training is to achieve improved business performance, operational efficiency, and the ability to adapt to changes in the business environment. Thus, business management training is considered a strategic investment for SP2T Bolu that aims to remain relevant and thrive in the competitive market.

Keywords: Business Management, Risk, Decision Management.

Abstrak

Tujuan dari pelatihan ini adalah memberikan pemahaman mendalam tentang konsep-konsep manajemen yang efektif, strategi pengelolaan risiko, serta kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat guna mencapai tujuan bisnis Sentrum Pengembangan Pertanian Terpadu (SP2T) Bolu, Toraja Utara. Pelatihan ini mencakup aspek-aspek utama seperti perencanaan strategis, manajemen sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, dan inovasi. Para peserta diajak untuk memahami lingkungan bisnis yang dinamis, mengembangkan keterampilan kepemimpinan, dan merancang strategi yang responsif terhadap perubahan pasar. Selain itu, pelatihan ini juga menitikberatkan pada pengelolaan risiko dan keberlanjutan bisnis. Peserta diberikan alat dan metode untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko secara efektif, sambil memahami konsekuensinya terhadap operasional dan keuangan perusahaan. Kemampuan untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam pengelolaan bisnis menjadi krusial, mengingat adanya tekanan dari masyarakat dan regulasi yang semakin ketat terhadap praktik bisnis yang bertanggung jawab. Pelatihan manajemen pengelolaan bisnis ini tidak hanya memberikan pengetahuan konseptual, melainkan juga menekankan pada aplikasi praktis. Melalui studi kasus, simulasi, dan diskusi interaktif, peserta diberikan peluang untuk menerapkan konsep-konsep yang dipelajari dalam situasi dunia nyata. Oleh karena itu, pelatihan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman konseptual, tetapi juga menyediakan keterampilan praktis yang dapat segera diaplikasikan di lingkungan kerja sehari-hari. Harapan dari pelatihan ini adalah terwujudnya peningkatan kinerja bisnis, efisiensi operasional, dan

kemampuan adaptasi terhadap perubahan dalam lingkungan bisnis. Dengan demikian, pelatihan manajemen pengelolaan bisnis dianggap sebagai investasi strategis bagi SP2T Bolu yang ingin tetap relevan dan berkembang di pasar yang kompetitif.

Keywords: manajemen pengembangan bisnis, pengelolaan bisnis.

PENDAHULUAN

Sentrum Pengembangan Pertanian Terpadu (SP2T) Bolu telah beroperasi selama beberapa tahun, merasa perlunya melakukan analisis situasi menyeluruh untuk mendukung upaya pengembangan bisnisnya. Sebagai salah satu penyedia produk pertanian dan peternakan di wilayah Toraja Utara dan Tana Toraja, lembaga ini memahami bahwa perubahan dalam dinamika pasar, tuntutan konsumen, dan faktor-faktor eksternal lainnya menuntut penilaian yang cermat untuk menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan.

Ada beberapa potensi unit usaha SP2T Bolu yang mana jika dikelola dan dikembangkan dengan baik seyogianya akan memberikan dampak bisnis yang signifikan. Beberapa potensi tersebut adalah (1) unit budidaya tanaman dan buah meliputi usaha green house, budidaya jagung, sayuran seperti kangkung, bayam, buncis, sawi, cabai, kacang-kacangan, jamur, dll, (2) unit peternakan, meliputi peternakan babi dan ayam buras, sapi atau kambing (3) unit perikanan, dapat dikembangkan pada peternakan lele dan nila, (4) unit tanaman perkebunan, meliputi kopi, jeruk, apel, durian montong, jambu, lengkung, alpukat, kelapa hibrida, sukun, manggis, tamarillo, markisa, sadipe, paken, katambi, kuah, lobe-lobe, dll, (5) unit tanaman pangan, meliputi budidaya padi SRI, (6) unit penataan dan sarana produksi, meliputi rumah kompos

padat dan rumah kompos cair.

Business Development Management (BDM) merupakan suatu strategi bisnis yang diterapkan oleh perusahaan dengan tujuan mencapai pertumbuhan, inovasi, dan kelangsungan hidup dalam lingkungan bisnis yang selalu berubah. Seiring dengan perkembangan waktu, para ahli bisnis dan praktisi telah memberikan perhatian khusus pada pentingnya BDM sebagai unsur kunci dalam merespons perubahan pasar, mengidentifikasi peluang pertumbuhan, dan membangun keunggulan kompetitif. BDM dianggap sangat penting oleh sejumlah ahli, yang mana menurut Kotler (2018) memberikan perspektif modern mengenai pentingnya BDM. BDM bukan hanya sekadar mengenai penjualan produk atau jasa, melainkan melibatkan penciptaan dan penerapan strategi bisnis yang bersifat komprehensif. Pada awal abad ke-21, Kotler menekankan pentingnya fokus perusahaan pada pembentukan strategi yang berorientasi pada pelanggan dan mampu menanggapi dinamika pasar yang terus berubah. Pollak (2011), menjelaskan bahwa BDM mencakup identifikasi peluang pertumbuhan dan pengembangan strategi untuk mencapainya. Pollak menegaskan bahwa BDM harus dianggap sebagai suatu pendekatan holistik yang mencakup berbagai aspek, termasuk strategi pemasaran, pengembangan produk, dan pelaksanaan rencana aksi. Dalam hal ini sangat penting peran

keberlanjutan dan kemampuan adaptasi dalam strategi BDM. Roberge (2013) membawa perspektif dari sisi penjualan dan pemasaran. Roberge menekankan peran sentral BDM dalam peningkatan pendapatan perusahaan. Rumelt (2005) menyoroti hubungan erat antara strategi bisnis dan BDM. Rumelt menekankan bahwa strategi bisnis yang efektif, sebagai bagian integral dari BDM, dapat memberikan keunggulan kompetitif kepada perusahaan. Dengan mengembangkan dan melaksanakan strategi yang tepat, perusahaan dapat membedakan dirinya dari pesaing di pasar. George (1995) mengemukakan bahwa BDM merupakan alat untuk menciptakan nilai bagi perusahaan dan pelanggan. George menggarisbawahi penciptaan nilai dapat melibatkan pengembangan produk atau layanan baru, peningkatan proses bisnis, dan penyediaan solusi yang lebih baik kepada pelanggan. Porter (2015), membawa konsep keunggulan kompetitif ke dalam diskusi BDM. Sejak akhir abad ke-20 hingga awal abad ke-21, Porter menyoroti bahwa BDM membantu perusahaan merancang dan melaksanakan strategi untuk mengoptimalkan posisinya di pasar. Ini melibatkan pemahaman mendalam tentang segmen pasar, diferensiasi produk, dan keunggulan biaya.

Berdasarkan pandangan dari para ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa BDM telah menjadi unsur yang tak terpisahkan dalam bisnis modern, mengemban peran krusial dalam mencapai pertumbuhan, adaptasi terhadap perubahan pasar, dan menjaga daya saing. Pertama-tama, BDM memberikan kerangka strategis yang memungkinkan SP2T Bolu mengidentifikasi peluang pertumbuhan baru. Ini mencakup analisis pasar,

pemahaman tren industri, dan penilaian potensi pasar yang dapat dieksplorasi. Selanjutnya, BDM membantu SP2T Bolu mengembangkan dan menerapkan strategi bisnis yang efektif. Strategi ini melibatkan berbagai aspek, termasuk pengembangan produk, penetapan harga, pemasaran, dan distribusi. Sebagai contoh, dalam era digital saat ini, strategi pemasaran online dan pemanfaatan teknologi informasi dapat menjadi fokus utama BDM untuk mencapai target pasar yang lebih luas.

Kendala utama yang dihadapi oleh SP2T Bolu ini adalah (1) kurangnya penerapan manajemen bisnis yang efektif, terlihat dari cara pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional, (2) cara pemasaran yang digunakan masih simpel dengan menunggu kedatangan konsumen untuk mengambil hasil produksi SP2T Bolu seperti ayam, jamur, babi, dan hasil lainnya, (3) pengelolaan keuangan juga masih sederhana, sehingga diperlukan pencatatan keuangan yang lebih baik dan akurat, (4) terdapat kekurangan pengetahuan terkait regulasi dalam bisnis, termasuk standar, regulasi teknis, dan evaluasi kepatuhan yang memainkan peran kunci dalam meningkatkan daya saing dan nilai tambah pada pelaksanaan strategi tersebut.

Peran BDM juga sangat relevan dalam mendorong inovasi. Dengan mengidentifikasi peluang baru dan menangkap kebutuhan pelanggan yang berkembang, SP2T Bolu dapat menciptakan produk atau layanan inovatif yang membedakan mereka dari pesaing. Ini tidak hanya menciptakan nilai tambah yang signifikan, tetapi juga menjadi sumber keunggulan kompetitif jangka panjang. Tidak hanya tentang pertumbuhan dan inovasi, BDM juga terkait erat dengan daya saing SP2T Bolu. Dalam

lingkungan bisnis yang cepat berubah, kemampuan SP2T Bolu untuk beradaptasi dan merespons perubahan pasar menjadi hal yang kritis. BDM membantu SP2T Bolu untuk tetap relevan dan kompetitif dengan terus menerapkan strategi-strategi yang sesuai dengan dinamika pasar. Kemajuan teknologi, globalisasi, dan perubahan perilaku konsumen mendorong SP2T Bolu untuk lebih memfokuskan pada pengembangan bisnis secara keseluruhan. BDM bukan hanya tentang mencari pelanggan baru, tetapi juga menciptakan ekosistem bisnis yang kokoh, memperluas pangsa pasar, dan mencapai keberlanjutan jangka panjang.

Dalam merancang dan melaksanakan strategi BDM yang efektif, SP2T Bolu perlu melibatkan para pemangku kepentingan dan membentuk kolaborasi antardepartemen. Pengelolaan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi, dan pengukuran kinerja juga menjadi elemen-elemen penting dalam perjalanan BDM.

Secara keseluruhan, BDM menjadi kunci bagi SP2T Bolu yang ingin tetap relevan dan sukses dalam lingkungan bisnis yang berubah secara cepat. Melalui identifikasi peluang pertumbuhan, pengembangan strategi bisnis, inovasi, dan adaptasi terhadap perubahan pasar, BDM membantu SP2T Bolu untuk membangun fondasi yang kuat menuju kesuksesan jangka panjang.

METODE

Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan enam metode yaitu:

Ceramah Interaktif

Melalui metode ini, tim menyampaikan materi secara sistematis, dimulai dari penyampaian hasil analisis

situasi SP2T Bolu. Dalam pendekatan ceramah interaktif ini, pembicara memastikan keterlibatan peserta dengan mengadakan sesi tanya jawab, diskusi kelompok kecil, dan membahas situasi yang terjadi. Alat visual seperti slide presentasi dan video digunakan untuk menyajikan konsep-konsep yang kompleks dengan lebih jelas. Selain untuk memberikan materi, metode ini menjadi sarana untuk melakukan interaksi antara instruktur dan peserta (Sitzmann, 2011).

Studi Kasus

Penggunaan studi kasus nyata memungkinkan peserta untuk menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari dalam konteks bisnis yang nyata, memperdalam pemahaman, dan meningkatkan keterampilan analisis dan pemecahan masalah (Slavin, 1995).

Simulasi Bisnis

Simulasi bisnis memberikan pengalaman langsung dalam mengambil keputusan dan memahami dampaknya dalam lingkungan yang terkontrol, meningkatkan pemahaman konsep dan keterampilan pengambilan keputusan peserta (Sitzmann, 2011).

Diskusi Kelompok

Diskusi kelompok memfasilitasi pertukaran ide, pengalaman, dan solusi antara peserta, memperkaya pembelajaran dan meningkatkan pemahaman melalui kolaborasi (Slavin, 1995).

Workshop Penyelesaian Masalah

Workshop ini bertujuan untuk mengembangkan keterampilan pemecahan masalah peserta dengan mengidentifikasi, menganalisis, dan merumuskan solusi untuk masalah bisnis yang relevan (Sitzmann, 2011).

Sesi Tanya Jawab

Sesi tanya jawab memungkinkan peserta untuk mengajukan pertanyaan dan memperjelas pemahaman mereka terhadap materi yang telah disampaikan, meningkatkan interaksi antara instruktur dan peserta (Slavin, 1995).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyediaan Manajemen Bisnis yang Efektif

Pelatihan ini merupakan pelatihan pertama dari serangkaian kegiatan pengabdian ini. Dibagi menjadi 3 bagian yaitu pengenalan konsep manajemen modern, struktur manajemen yang efektif, dan implementasi dalam konsep SP2T Bolu – Toraja Utara.

Pelatihan ini dimulai dengan menyelami sejarah evolusi manajemen dari era konvensional hingga model yang lebih adaptif dan responsif. Para peserta diberikan pemahaman yang mendalam tentang perubahan paradigma dalam manajemen, dari fokus pada kontrol dan otoritas hierarkis menjadi pendekatan yang lebih terbuka, inklusif, dan berorientasi pada tujuan bersama. Melalui pemahaman ini, peserta diharapkan dapat melihat keuntungan dari menerapkan praktik manajemen modern dalam konteks bisnis mereka. Mengacu pada karya-karya para ahli seperti Peter Drucker, Henri Fayol, dan Max Weber, para peserta diperkenalkan dengan konsep-konsep utama dalam manajemen yang telah berkembang dari era konvensional.

Menurut Drucker (1954), manajemen pada awalnya dipandang sebagai sebuah ilmu yang bersifat praktis, yang membutuhkan keterampilan dan pengetahuan yang spesifik untuk mengelola sumber daya organisasi. Namun, seiring dengan

perubahan sosial dan ekonomi, terutama setelah Revolusi Industri, paradigma manajemen juga mengalami perubahan signifikan. Fayol (1916) menegaskan pentingnya fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sebagai dasar bagi praktik manajemen modern. Selanjutnya, dengan munculnya era globalisasi dan revolusi teknologi informasi, konsep manajemen mulai berubah menuju pendekatan yang lebih terbuka, inklusif, dan berorientasi pada tujuan bersama. Pandangan ini didukung oleh teori-teori manajemen kontemporer seperti manajemen partisipatif, teori X dan Y oleh Douglas McGregor, serta konsep-konsep baru tentang kepemimpinan transformasional dan pengelolaan perubahan.

Merujuk pada penelitian dan pemikiran para ahli manajemen, peserta diberikan pemahaman yang lebih dalam tentang evolusi konsep-konsep manajemen dan pentingnya mengadopsi praktik-praktik manajemen modern dalam menghadapi tantangan bisnis yang kompleks dan dinamis saat ini. Sesi ini mengeksplorasi bagaimana struktur manajemen yang efektif dapat membantu organisasi mencapai tujuan strategis mereka dengan lebih efisien. Para peserta diajak untuk memahami konsep seperti desentralisasi, fleksibilitas, dan responsivitas dalam struktur organisasi. Contoh konkret dari perusahaan-perusahaan terkemuka yang berhasil menerapkan struktur manajemen yang inovatif juga dibahas untuk memberikan inspirasi dan pemahaman yang lebih dalam kepada peserta.

Setelah memahami konsep-konsep manajemen modern, peserta kemudian didorong untuk menerapkan prinsip-prinsip ini dalam konteks SP2T Bolu. Ini melibatkan analisis menyeluruh tentang struktur organisasi

yang sudah ada, proses bisnis yang ada, dan tantangan yang dihadapi oleh organisasi. Peserta diarahkan untuk mengidentifikasi area-area di mana perubahan diperlukan dan merancang rencana aksi konkret untuk mengimplementasikan praktik manajemen yang lebih efektif dalam organisasi mereka.



Gambar 1 Penyusunan Rencana Pengembangan Bisnis SP2T Bolu

Peningkatan Strategi Pemasaran

Pelatihan ini merupakan pelatihan kedua, yang mana dilakukan pemaparan materi dan pelatihan pembuatan media pemasaran online. Pelatihan melibatkan penelitian yang mendalam tentang lingkungan bisnis eksternal dan internal di mana SP2T Bolu beroperasi. Peserta diberikan alat dan teknik untuk melakukan analisis menyeluruh tentang faktor-faktor yang mempengaruhi operasi dan kinerja organisasi. Ini termasuk identifikasi tren pasar, analisis pesaing, dan evaluasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi.

Sesi ini difokuskan pada pengembangan strategi pemasaran yang komprehensif yang sesuai dengan karakteristik unik dan kebutuhan SP2T Bolu. Peserta belajar tentang berbagai elemen bauran pemasaran, termasuk produk, harga, promosi, dan distribusi. Mereka juga diberikan pemahaman

tentang bagaimana menerapkan strategi pemasaran digital dan integrasi media sosial dalam upaya pemasaran mereka.

Langkah terakhir dalam sesi ini adalah merancang rencana aksi yang konkret untuk mengimplementasikan strategi pemasaran yang telah dirancang. Peserta diminta untuk merencanakan langkah-langkah yang spesifik, menetapkan tanggung jawab, dan menetapkan jadwal untuk setiap langkah dalam rencana. Evaluasi risiko dan perencanaan mitigasi juga dibahas untuk memastikan keberhasilan implementasi strategi pemasaran. Dalam rencana aksi ini sekaligus dibuat media atau platform online untuk pemasaran produk SP2T Bolu.



Gambar 2 Pembuatan Platform Pemasaran Online Produk SP2T Bolu

Peningkatan Pengelolaan Keuangan

Pelatihan ini merupakan pelatihan ketiga, yang mana peserta dilatih dalam penyusunan laporan keuangan sederhana menggunakan Accurate, serta pengelolaan kas SP2T Bolu. Peserta diajarkan tentang dasar-dasar pengelolaan keuangan yang efektif, termasuk penyusunan anggaran, manajemen kas, dan analisis laporan keuangan. Mereka diberi pemahaman yang mendalam tentang pentingnya memahami laporan keuangan untuk mengambil keputusan yang tepat dan mengelola risiko keuangan.

Sesi ini melibatkan diskusi tentang teknik-teknik untuk mengelola

arus kas dengan lebih efisien, termasuk manajemen persediaan, manajemen piutang, dan manajemen hutang. Para peserta diajarkan tentang pentingnya memantau arus kas dengan cermat dan mengidentifikasi pola yang tidak biasa yang dapat mengindikasikan masalah potensial dalam mengelola kas.

Langkah terakhir dalam pelatihan ini adalah merancang rencana keuangan jangka panjang yang komprehensif untuk SP2T Bolu. Ini mencakup penetapan tujuan keuangan jangka panjang, perencanaan investasi, dan pengembangan strategi pengelolaan risiko keuangan. Peserta diberikan alat dan teknik untuk membuat proyeksi keuangan yang akurat dan mengidentifikasi peluang investasi yang sesuai.



Gambar 3 Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana dan Pengelolaan Kas

Pemahaman Regulasi dan Kepatuhan Bisnis

Pelatihan ini merupakan pelatihan keempat, peserta dilatih untuk memahami aturan dan regulasi bisnis yang digeluti SP2T Bolu. Sesi ini mengeksplorasi berbagai peraturan dan regulasi yang relevan bagi SP2T Bolu, termasuk peraturan perpajakan, perizinan, dan perlindungan konsumen. Peserta diajarkan tentang pentingnya memahami regulasi ini untuk menghindari masalah hukum dan reputasi yang dapat merugikan organisasi.

Pelatihan melibatkan diskusi mendalam tentang bagaimana membangun budaya kepatuhan yang kuat dalam organisasi. Para peserta diberi pemahaman tentang kebijakan dan prosedur yang diperlukan untuk memastikan kepatuhan dengan berbagai regulasi. Mereka juga diajarkan tentang pentingnya pelaporan yang tepat dan akuntabilitas dalam memastikan kepatuhan yang baik.

Langkah terakhir dalam sesi ini adalah merancang rencana aksi untuk mengimplementasikan kebijakan kepatuhan yang telah dirancang. Peserta diminta untuk merancang program pelatihan, mengembangkan sistem pelaporan, dan menetapkan prosedur pengawasan untuk memastikan kepatuhan yang baik dalam organisasi. Evaluasi terus-menerus dilakukan untuk memastikan keberhasilan implementasi kebijakan kepatuhan.



Gambar 4 Pelatihan Dasar Regulasi Bisnis SP2T Bolu

Pada awal kegiatan hari pertama, dimulai dengan memperkenalkan tim pelaksana kepada peserta dan mitra, disertai dengan penjelasan mengenai metode pelaksanaan. Hal ini meliputi penyampaian tata tertib pelaksanaan serta demonstrasi penggunaan peralatan yang tersedia oleh tim pelaksana kepada peserta dan mitra yang hadir. Pertemuan pertama dilakukan secara terbuka di hadapan mitra dan peserta, di mana selain pengenalan tim dan tata tertib,

juga dilakukan penjelasan terkait alat-alat yang akan digunakan selama kegiatan pengabdian pada masyarakat, termasuk penggunaan dan fungsinya. Selain itu, pada pertemuan ini, contoh-contoh karya yang akan dihasilkan selama kegiatan juga disajikan kepada peserta. Penjelasan tentang tata tertib penggunaan fasilitas bertujuan untuk memastikan bahwa peserta tidak melakukan tindakan yang tidak etis serta meminimalkan risiko kegiatan negatif yang memerlukan penggunaan fasilitas yang disediakan, misalnya, penggunaan alat tajam untuk tujuan lain.

Aktifitas yang dilakukan pada pertemuan kedua dalam pelatihan pertama, pelaksanaan kegiatan berupa pelatihan strategi pengembangan bisnis. Dalam kegiatan ini, peserta dan mitra bersama tim pelaksana pengabdian menyusun rencana pengembangan bisnis SP2T Bolu, yaitu pembuatan target produk baik ayam, babi, jamur, dan produk lainnya. Pelatihan hari kedua ini secara langsung memberikan dampak positif, karena dengan adanya persiapan tersebut peserta dapat mengetahui ciri, syarat, dan kriteria material yang dapat digunakan untuk menyusun rencana pengembangan bisnis.

Pelatihan kedua adalah tentang strategi pemasaran, khususnya di zaman digital ini. Pada pelatihan kedua, fokusnya adalah pada strategi pemasaran, terutama dalam konteks era digital saat ini. Di sini, peserta akan diperkenalkan dengan konsep-konsep pemasaran modern yang mencakup pemanfaatan teknologi digital, media sosial, dan platform online untuk meningkatkan visibilitas dan mencapai target audiens. Melalui sesi ini, peserta akan mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana memanfaatkan alat-alat digital seperti

mesin pencari, media sosial, dan analisis data untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan terukur. Dalam pelatihan ini, tim pelaksana dan mitra juga bekerja sama membuat media pemasaran online SP2T Bolu.

Pelatihan ketiga adalah aktifitas yang dilakukan berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan sederhana serta pengelolaan kas SP2T Bolu. Pada pelatihan ketiga ini, fokusnya adalah pada kegiatan terkait dengan penyusunan laporan keuangan yang sederhana serta manajemen kas di SP2T Bolu. Di sini, peserta akan terlibat dalam proses praktis penyusunan laporan keuangan yang mencakup pencatatan transaksi keuangan harian, pembuatan neraca, dan laporan laba rugi sederhana. Selain itu, mereka juga akan mempelajari praktik terbaik dalam mengelola kas di organisasi mereka, termasuk pengelolaan arus kas masuk dan keluar, pembuatan rencana anggaran sederhana, dan penggunaan teknik pengendalian biaya untuk memastikan keseimbangan keuangan yang sehat. Melalui aktivitas ini, peserta diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya penyusunan laporan keuangan yang akurat dan pengelolaan kas yang efisien dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis di SP2T Bolu.

Pelatihan keempat adalah tentang regulasi bisnis. Pada pelatihan keempat, fokusnya adalah pada pemahaman tentang regulasi bisnis yang berlaku. Peserta akan dibimbing untuk memahami berbagai peraturan dan kebijakan yang mengatur operasi bisnis, baik di tingkat lokal maupun nasional. Selain itu, mereka akan diajak untuk mengeksplorasi beragam aspek hukum yang relevan dengan bisnis, termasuk tetapi tidak terbatas pada

perizinan, pajak, perlindungan konsumen, dan ketentuan ketenagakerjaan. Melalui sesi ini, peserta diharapkan dapat mengidentifikasi kewajiban hukum mereka sebagai pemilik atau pengelola bisnis, serta memahami pentingnya kepatuhan terhadap regulasi dalam menjaga keberlangsungan dan integritas bisnis mereka.

SIMPULAN

Kesimpulan dari pembahasan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Penyediaan Manajemen Bisnis yang Efektif: Pelatihan ini menyediakan pemahaman yang mendalam tentang konsep-konsep manajemen modern, struktur manajemen yang efektif, dan implementasi praktik-praktik ini dalam konteks bisnis konkret, yaitu SP2T Bolu. Peserta mempelajari bagaimana struktur manajemen yang efektif dapat membantu organisasi mencapai tujuan strategis dengan lebih efisien, termasuk konsep desentralisasi, fleksibilitas, dan responsivitas.
- 2) Peningkatan Strategi Pemasaran: Pelatihan berfokus pada pengembangan strategi pemasaran yang komprehensif, terutama dalam konteks pemasaran digital, dengan tujuan meningkatkan visibilitas dan mencapai target audiens untuk produk SP2T Bolu.
- 3) Peningkatan Pengelolaan Keuangan: Peserta dilatih dalam penyusunan laporan keuangan sederhana dan

pengelolaan kas yang efisien, dengan fokus pada pemahaman dasar pengelolaan keuangan, manajemen arus kas, dan perencanaan keuangan jangka panjang.

- 4) Pemahaman Regulasi dan Kepatuhan Bisnis: Pelatihan ini mengarahkan peserta untuk memahami aturan dan regulasi bisnis yang relevan serta pentingnya membangun budaya kepatuhan dalam organisasi, dengan tujuan untuk memastikan kepatuhan yang baik dan menjaga integritas bisnis SP2T Bolu.

DAFTAR PUSTAKA

- Drucker, P. F. (1954). *The Practice of Management*. Harper & Brothers.
- Fayol, H. (1916). *General and Industrial Management*. Pitman.
- George, S. M. (1995). *Introduction: heterogeneous catalysis*. *Chemical reviews*, 95(3), 475-476.
- Kotler, P., Armstrong, G., Eizaguirre, A., & García-Feijoo, M. (2018). *Marketing Mix: Selected Chapters From: Principles of Marketing*. Pearson Publishing.
- McGregor, D. (1960). *The Human Side of Enterprise*. McGraw-Hill.
- Pollak, P. (2011). *Fine chemicals: the industry and the business*. John Wiley & Sons.
- Porter, M. (2015). *The competitive advantage of the inner city*. In *The city reader* (pp. 358-371). Routledge.
- Roberge, M. (2015). *The right way to use compensation*. *Harvard Business Review*, 93(4), 70-75.

- Rumelt, R. P. (2005). *Theory, strategy, and entrepreneurship*. In *Handbook of entrepreneurship research: Interdisciplinary perspectives* (pp. 11-32). Boston, MA: Springer US.
- Sitzmann, T. (2011). *A meta-analytic examination of the instructional effectiveness of computer-based simulation games*. *Personnel Psychology*, 64(2), 489-528.
- Slavin, R. E. (1995). *Cooperative learning: Theory, research, and practice (2nd ed.)*. Allyn & Bacon