



**STRATEGI PENGEMBANGAN *BUSINESS CENTER*  
SEBAGAI LABOTRATORIUM KEWIRAUSAHAAN  
DI SMK NEGERI 4 JEMBER**

**TESIS**

Oleh:

**TAUFAN DWI SUSILO  
NIM 160220303014**

**PROGRAM STUDI MAGISTER PENDIDIKAN IPS  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
2019**



**STRATEGI PENGEMBANGAN *BUSINESS CENTER*  
SEBAGAI LABOTRATORIUM KEWIRAUSAHAAN  
DI SMK NEGERI 4 JEMBER**

**TESIS**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Magister Pendidikan IPS (S2)  
dan mencapai gelar Magister Pendidikan

Oleh:

**TAUFAN DWI SUSILO  
NIM 160220303014**

**PROGRAM STUDI MAGISTER PENDIDIKAN IPS  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
2019**

## PERSEMBAHAN

Dengan terselesainya tesis ini bukan berarti kemenangan telah berakhir sampai disini, akan tetapi tesis ini merupakan langkah awal untuk menggapai cita-cita menuju kesuksesan. Tenaga, pikiran dan waktu telah saya curahkan sepenuhnya untuk menyelesaikan tesis ini. Dari lubuk hati yang paling dalam, tesis ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Sugeng Wiyono dan Tri Prapti Hari Utami, S.Pd., terima kasih atas cinta, kasih sayang, do`a, perhatian dan pengorbanan yang telah diberikan, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya;
2. Istri Siti Diah Ayu Febriani, S.Si, M.Si terimakasih atas cinta, kasih sayang dan do`a yang selalu mendampingi hingga terselesaikan tesis ini;
3. Kedua anakku tersayang Pramudya Elshafia Althafunnisa Susilo dan Pramudya Sinan Al Fatih Susilo; yang telah memberikan keceriaan dan warna warni di dunia ;
4. Kakak tercinta Erwin Novian Pratama, S.Km dan kakak ipar Wahyuaning Tyas, S.Km., M. Ph terimakasih atas cinta, perhatian, dukungan dan do`anya;
5. keponakan tersayang Prawira Ali Isa Mahdi Ottoman, Prawira Resa Rahnema Ottoman, dan Prawira Syamil Gizha Ottoman yang telah memberi keceriaan dalam hidup ini;
6. Guru-guru dan dosen-dosen, terimakasih telah memberikan ilmu, dukungan dan bimbingan dengan penuh kesabaran;
7. Teman-teman Magister Pendidikan IPS angkatan 2016, terimakasih atas motivasi dan persaudaraanya;

8. Almamater yang kebanggaan Prodi Magister Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.



**MOTTO**

“Setinggi-tinggi ilmu, semurni-murni tauhid, sepintar-pintar siasat”

*(HOS. Cokroaminoto)\**

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat”

*(terjemahan surat Al-Mujadalah ayat 11) \*\*\**

---

\*) <https://astrinuristyami.wordpress.com>

\*\*) <https://m.facebook.com/pages/Mario-Teguh>

\*\*\*) Departemen Agama Republik Indonesia. 1998. *Al-qur'an dan Terjemahannya*.

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Taufan Dwi Susilo

NIM : 160220303014

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “**Strategi Pengembangan *Business Center* Sebagai laboratorium Kewirausahaan**” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 30 Juli 2019  
Yang menyatakan,

Taufan Dwi Susilo  
NIM 160220303014

**TESIS**

**STRATEGI PENGEMABANGAN *BUSINESS CENTER*  
SEBAGAI LABOARTAORIUM KEWIRAUSAHAAN  
DI SMK NEGERI 4 JEMBER**

Oleh

**Taufan Dwi Susilo  
NIM 160220303014**

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Sukidin, M.Pd

Dosen Pembimbing Anggota: Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd



**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul “**Strategi Pengembangan *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan Di SMK Negeri 4 Jember** telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 30 Juli 2019

Tempat : Gedung I Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Jember

Tim Penguji :

Ketua

Sekretaris

Dr. Sukidin, M.Pd  
NIP. 19660323 199301 1 001  
Anggota I

Anggota II

Prof Dr. Bambang Soepeno, M.Pd  
NIP. 19540302 198601 1 001  
Anggota II

Dr. Sri Kantun, M.Ed  
NIP. 19581007 198602 2 001

Dr. Mohamad Naim, M.Pd  
NIP. 19660328 200012 1 001

Dr. Sumardi, M.Hum  
NIP. 19600518 198902 1 001

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Prof. Drs. Dafik, M. Sc. Ph. D  
NIP. 19680802 199303 1 004



## RINGKASAN

### **“Strategi Pengembangan *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember”**

Implementasi *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember memiliki kendala dalam hal kurangnya waktu dalam pengawasan dalam proses pembelajaran. Pembelajaran jurusan bisnis daring dan pemasaran memiliki kendala dalam proses peningkatan keterampilan dan sikap kewirausahaan. Peningkatan ini perlu adanya praktik dalam pembelajaran agar sikap tersebut bisa berkembang. Permasalahan yang muncul adalah sekolah menerapkan pembelajaran *teaching factory* namun, terdapat kendala yakni pembelajaran ini tidak efisien dalam praktiknya. Sehingga sekolah melakukan kerjasama dengan pihak PT. Sumber Alfaria Trijaya dalam kegiatan praktik. Teori ini menggunakan teori manajemen G. R. Terry dengan konsep *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling* konsep ini sesuai untuk menjelaskan permasalahan dari kegiatan pelaksanaan praktik di unit *business center*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan tujuan penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Implementasi serta proses pengembangan *Business Center* dapat digunakan sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember. Penelitian ini dilakukan di unit ritel *business center* kelas program *alfamart class*. Metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumen. Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif yaitu memaparkan data yang diperoleh dari hasil pelaksanaan tindakan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik di unit *business center* melakukan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Namun, terdapat temuan untuk pengorganisasian dan pengawasan masih belum terlaksana dengan baik. Pengorganisaian belum ada struktur organisasi yang jelas sehingga peran dari masing-masing struktur masih belum maksimal. Dalam pengawasan

terdapat temuan guru belum sepenuhnya mendampingi dalam praktik di unit ritel *business center* sehingga pengawasan dalam praktik tidak berjalan dengan baik. Selanjutnya dalam *business center* di SMK Negeri 4 Jember belum memiliki program kerja secara tertulis karena kegiatan ini masih berjalan satu tahun. Namun, dalam hal lain seperti kegiatan pelaporan keuangan sudah menggunakan aplikasi, terdapat peningkatan omset dengan adanya plakat kecil Alfamart yang menjadi ikon, untuk kerjasama industri adanya *MoU* yang nanti para peserta didik yang sudah lulus bisa bekerja di perusahaan Alfamart.

## PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa tesis yang berjudul **“Strategi Pengembangan *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember”**. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program magister starata dua (S2) pada Program Studi Magister Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan tesis ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Drs. Moh. Hasan, M.Sc., Ph.D, selaku Rektor Universitas Jember
2. Prof. Drs. Dafik, M.Sc, Ph. D, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Dr. Sumardi, M.Hum, selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Pudjo Suharso, M.Si, selaku Ketua Program Studi Magister Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing I, Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesainya penyusunan tesis serta Dr. Sri Kantun, M.Ed selaku dosen penguji I, Dr. Mohamad Naim, M.Pd selaku dosen penguji II , dan Dr. Sumardi, M.Hum, selaku dosen penguji III yang telah memberikan masukan pada tesis ini;
6. Semua dosen-dosen FKIP Program Studi Magister Pendidikan IPS yang selama ini telah banyak membimbing serta memberikan ilmu kepada penulis sampai akhirnya saya dapat menyelesaikan studi ini;

7. Bapak Drs. Mohamad Ghozali, selaku Kepala SMK Negeri 4 Jember;
8. Ibu Drs. Sri Budiarti, selaku ketua *business center* SMK Negeri 4 Jember;
9. Ibu Evi Yuliani, selaku ketua unit retail business center SMK Negeri 4 Jember;
10. Semua teman-teman Pendidikan Magister Pendidikan IPS terutama angkatan 2016 yang senasib dan seperjuangan;
11. Semua pihak yang membantu terselesaikannya penulisan tesis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan tesis ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

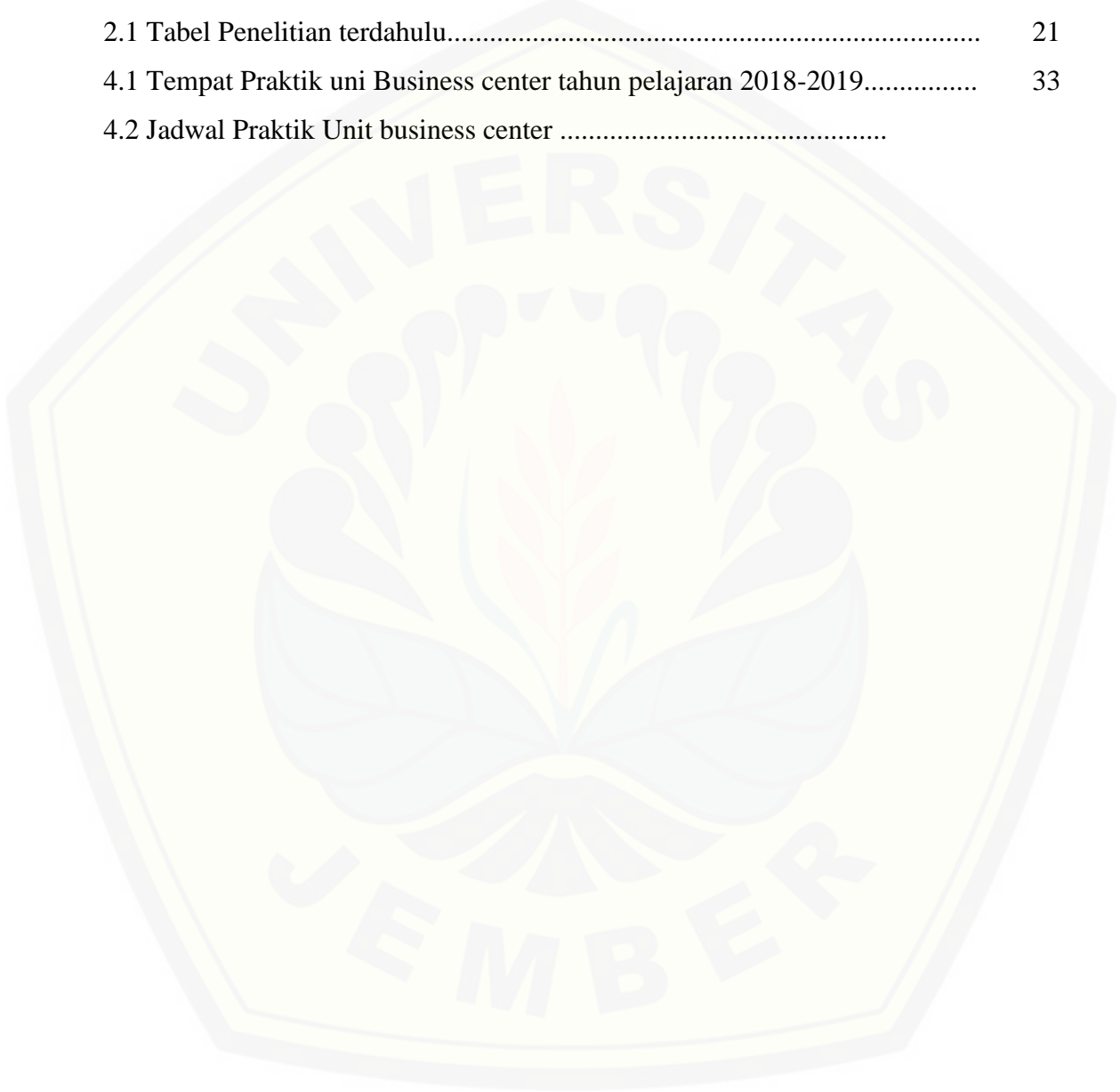
	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	I
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	V
HALAMAN PEMBIMBING.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
RINGKASAN.....	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Teori Manajemen.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2 Fungsi Manajemen.....</b>	<b>9</b>
<b>2.3 <i>Business Center</i>.....</b>	<b>12</b>
<b>2.4 Pengembangan Unit <i>Business Center</i>.....</b>	<b>16</b>
<b>2.5 Laboratorium Kewirausahaan.....</b>	<b>17</b>
<b>2.6 Kewirausahaan.....</b>	<b>19</b>
<b>2.7 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>21</b>
<b>2.8 Kerangka Berpikir.....</b>	<b>25</b>

<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>	26
<b>3.1 Metode Penelitian .....</b>	26
<b>3.2 Tempat Penelitian.....</b>	27
<b>3.3 Sumber Data.....</b>	27
<b>3.4 Teknik Pengumpulan Data.....</b>	28
3.4.1 Metode Observasi.....	28
3.4.2 Metode Wawancara.....	28
3.4.3 Metode Dokumen.....	28
<b>3.5 Teknik Analisis Data.....</b>	29
3.5.1 Reduksi Data.....	29
3.5.2 Penyajian Data.....	30
<b>3.6 Pengujian Keabsahan Data .....</b>	31
3.6.1 Kredibilitas.....	32
3.6.2 Tranferbilitas.....	32
3.6.3 Dependabilitas.....	32
3.6.4 Konfirmabilitas.....	32
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	33
<b>4.1 Deskripsi Tempat Penelitian .....</b>	33
<b>4.2 Deskripsi Data Hasil Penelitian .....</b>	35
<b>4.3 Implementasi .....</b>	35
<b>4.4 Strategi Pengembangan <i>Business center</i> Sebagai .....</b>	48
Laboratorium Kewirausahaan	
<b>4.5 Pembahasan .....</b>	62
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	65
<b>5.1 Kesimpulan.....</b>	65
<b>5.2 Saran.....</b>	65
<b>Daftar Bacaan.....</b>	66
<b>Lampiran-lampiran.....</b>	



**DAFTAR TABEL**

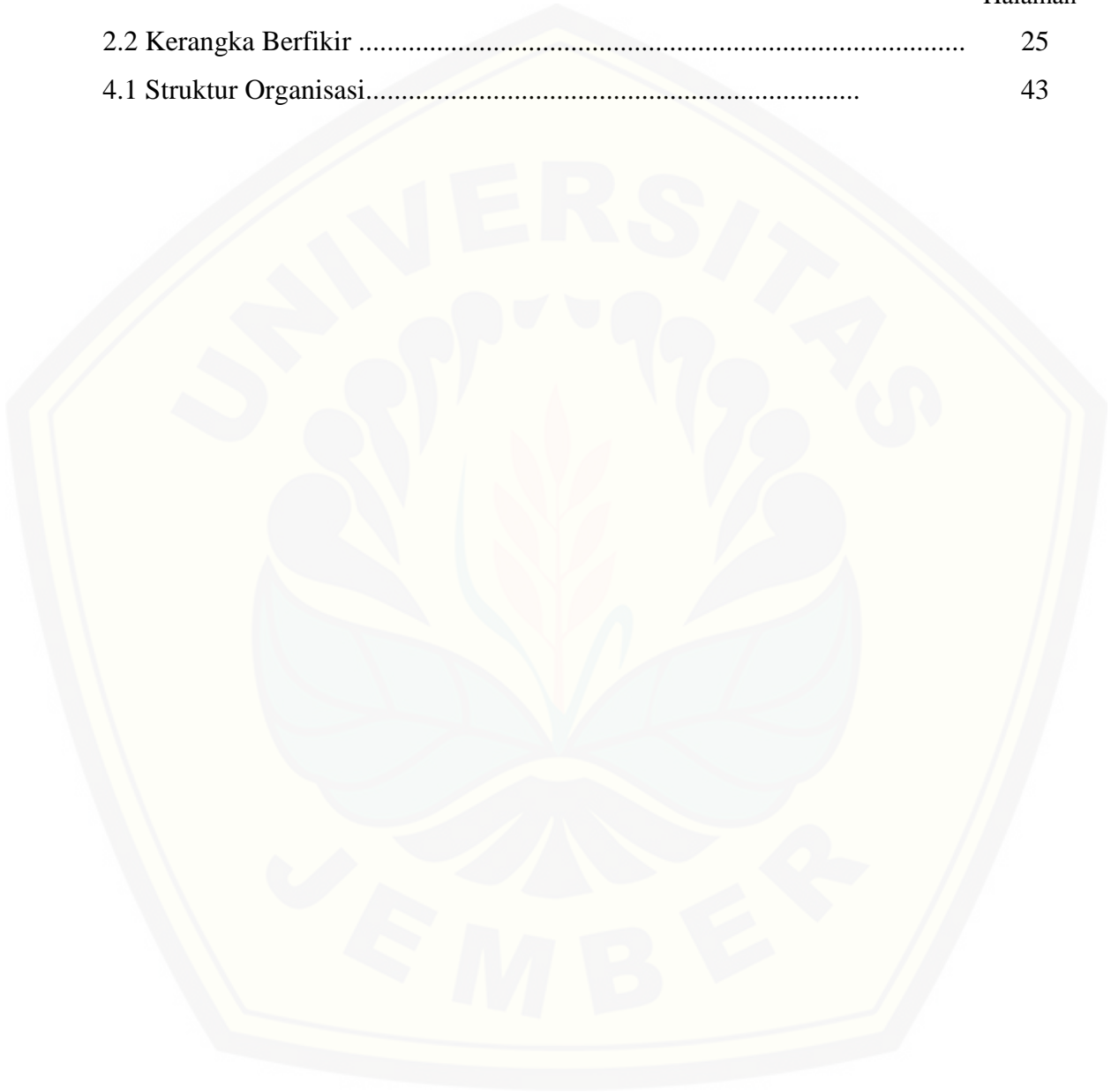
	Halaman
1.1 Perbedaan <i>Business Center</i> dengan <i>Teaching Factory</i> .....	5
2.1 Tabel Penelitian terdahulu.....	21
4.1 Tempat Praktik uni Business center tahun pelajaran 2018-2019.....	33
4.2 Jadwal Praktik Unit business center .....	





**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
2.2 Kerangka Berfikir .....	25
4.1 Struktur Organisasi.....	43



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
<b>A. Matrik Penelitian</b> .....	70
<b>B. Instrumen Wawancara</b> .....	
<b>C. Tuntunan Penelitian</b> .....	
<b>D. Transkrip Wawancara Ketua <i>Business Center</i></b> .....	
<b>E. Transkrip Wawancara Ketua Unit Ritel <i>Business Center</i></b> .....	
<b>F. Transkrip Wawancara Guru</b> .....	
<b>G. Transkrip Wawancara Karyawan</b> .....	
<b>H. Pedoman Manajemen Unit Produksi</b> .....	
<b>I. Juknis Pelaksanaan Program <i>Alfamart Class</i></b> .....	
<b>J. Denah Lokasi SMK Negeri 4 Jember</b> .....	
<b>K. Dokumentasi</b> .....	

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Lulusan SMK diharapkan menjadi lulusan yang memiliki keterampilan dan siap masuk didunia kerja. Menurut Hasan (2010) bahwa fungsi pendidikan kejuruan adalah: (1) menyiapkan siswa menjadi manusia Indonesia seutuhnya yang mampu meningkatkan kualitas hidup, mampu mengembangkan dirinya, dan memiliki keahlian dan keberanian membuka peluang meningkatkan penghasilan, (2) menyiapkan menjadi tenaga kerja produktif, dalam rangka memenuhi keperluan tenaga kerja dunia usaha dan industri, menciptakan lapangan kerja, merubah status siswa ketergantungan menjadi produktif, dan (3) menyiapkan peserta didik menguasai iptek sehingga mampu menguasai dan memiliki kemampuan dasar untuk mengembangkan dirinya. Adapun pendidikan kejuruan bertujuan: (1) memberikan bekal keterampilan individual dan ketrampilan yang laku di masyarakat, sehingga peserta didik secara ekonomis dapat menopang kehidupannya, (2) membantu peserta didik memperoleh atau mempertahankan pekerjaan yang diinginkan, (3) mendorong produktivitas ekonomi secara regional maupun nasional, (4) mendorong terjadinya tenaga terlatih untuk menopang ekonomi dan industri, dan (5) mendorong dan meningkatkan kualitas masyarakat.

Proses pembelajaran SMK menekankan pada aspek keterampilan program studi. Program studi pendidikan SMK antara lain bidang kesehatan (analisis pengujian laboratorium, asisten keperawatan, farmasi), bidang teknik (teknik komputer, teknik kendaran ringan, teknik otomotif), dan bidang bisnis dan manajemen (akuntansi dan pemasaran). Program studi tersebut akan mengarahkan pada keterampilan peserta didik dalam proses pembelajaran, untuk itu SMK seharusnya memiliki produk. Dengan mengembangkan produk SMK dapat mengembangkan keterampilan melalui kegiatan kewirausahaan. Seperti yang diklaim oleh Gundry, Ofstein, dan Kickul (2014), program dan pelatihan kewirausahaan bertujuan menyediakan konteks untuk membantu siswa menerapkan keterampilan dan perilaku yang dimaksudkan untuk menciptakan nilai dalam perusahaan wirausaha.

Sikap kewirausahaan merupakan kemampuan dalam kegiatan usaha yang memiliki keterampilan kreatif dan inovatif dilakukan oleh seorang maupun sekelompok orang untuk melihat peluang melalui kegiatan usaha atau berbisnis. Menurut Irham (2014) Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreatifitas serta berani menanggung resiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Karakteristik wirausaha adalah kreatif dan inovatif seorang wirausaha adalah sebagai dasar terciptanya sebuah produk yang menarik dan memiliki nilai ekonomis. Karakteristik tersebut dapat dikembangkan melalui kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan kewirausahaan melalui kegiatan membaca buku, artikel, dan kegiatan pembelajaran di sekolah.

Menurut Aprrianty (2012)“ pembelajaran dan pengetahuan tentang sikap dan karakteristik kewirausahaan kepada peserta didik SMK perlu ditingkatkan karena dengan pengetahuan kewirausahaan yang tinggi para peserta didik SMK akan semakin mudah memahami dan memiliki wawasan yang luas tentang kewirausahaan”. Hal ini diperkuat oleh penelitian Haynie, et al (2010), aktifitas kewirausahaan berawal dari pemahaman kognitif dan motivasi diri sehingga menimbulkan perilaku wirausaha. Pemahaman kognitif dapat ditimbulkkan melalui proses pembelajaran dari sekolah.

Pembelajaran kewirausahaan di SMK lebih diutamakan oleh pemerintah karena memberikan tujuan kompetensi (Ditjen pendidikan tinggi dan kebudayaan):

“dapat memahami, menerapkan dan menjadikan pola hidup berwirausaha dengan kemampuan komunikasi, memimpin dan menerapkan manajemen usaha dalam mengelola usahanya dengan baik dan benar”

Tujuan tersebut memberikan gambaran pembelajaran kewirausahaan agar peserta didik dapat fokus dalam kegiatan proses pembelajaran kewirausahaan disekolah. Perkembangan kemampuan wirausaha dapat memberikan kompetensi dengan meningkatkan pertumbuhan program pendidikan kewirausahaan (Solomon, 2007). Tujuan dari pembelajaran kewirausahaan ini dapat dilihat pada kompetensi

dasar yang ada pada silabus kewirausahaan. Adapun kompetensi dasar tersebut meliputi: (1) Mengidentifikasi sikap dan perilaku wirausaha; (2) Menganalisis peluang usaha; (3) Menerapkan sikap dan perilaku kerja prestatif (selalu ingin maju); (4) Mengembangkan semangat kewirausahaan; (5) Menganalisis aspek-aspek perencanaan usaha; (6) Menyusun proposal usaha. Untuk merangsang perilaku kewirausahaan pada peserta didik, pembelajaran kewirausahaan harus melakukan praktik (simulasi) termasuk penciptaan usaha yang sebenarnya sebagai bagian dari kurikulum formal menurut Williams *et al*, (2014). Ketika siswa bertindak sebagai wirausaha dalam proses pembelajaran mereka mendapatkan tugas untuk menciptakan usaha baru dan melakukan tugas-tugas pengelolaan usaha yang berada di sekolah tersebut.

Kegiatan pengelolaan usaha dapat dilakukan melalui di unit-unit produksi *business center* SMK. *Business center* merupakan merupakan proses kegiatan usaha yang dilakukan sekolah secara berkesinambungan, bersifat akademis dan bisnis dengan memberdayakan warga sekolah dan lingkungan dalam bentuk unit usaha produksi dan jasa yang dikelola secara profesional. Menurut Ertyn (2015) *business center* diterapkan di SMK dengan tujuan: 1) meningkatkan mutu tamatan dalam berbagai segi pengetahuan dan keterampilan; 2) tempat pelatihan berbasis produksi dan jasa bagi peserta didik; menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha peserta didik; 3) sarana praktik produktif secara langsung bagi siswa; 4) serta membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas, dan biaya operasional sekolah.

Pembelajaran praktik di *business center* merupakan kegiatan yang mendukung dalam proses pembinaan peserta didik dalam meningkatkan sikap dan karakteristik dalam berwirausaha. *Business center* menjadi tujuan pemerintah untuk meningkatkan sikap dan karakter berwirausaha untuk peserta didik SMK. Namun, pada kenyataannya saat ini banyak sekolah masih belum melakukan praktik kewirausahaan secara maksimal, artinya sekolah lebih condong ke teori daripada praktik, sedangkan pembelajaran kewirausahaan yang efektif adalah (*learning by doing*).



*Business center* yang akan dikembangkan di SMK Negeri 4 Jember merupakan bisnis yang mewadahi semua usaha yang ada disekolah dikelola melalui 5 unit usaha kantin sekolah, fotokopi/percetakan, koperasi dan ritel modern. Namun, terdapat beberapa unit usaha yang dikembangkan sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan. Unit *business center* yang dikembangkan sebagai laboratorium antara lain: 1) percetakan/fotokopi; 2) koperasi; dan 3) ritel (pertokoan). Menurut SB ketua *business center*:

“... *business center* sebenarnya adalah segala kegiatan usaha yang dapat menghasilkan income, dan hasilnya juga lumayan untuk mengembangkan unit usaha lain, hal ini yang menjadi saya dengan guru-guru untuk mengembangkan *business center* ini sebagai kegiatan pembelajaran praktik (laboratorium) kepada seluruh peserta didik di SMK Negeri 4 Jember...”

*Business center* ini mengembangkan unit usaha menyesuaikan dengan program studi. Nantinya melalui *business center* lulusan SMK negeri 4 Jember memiliki keterampilan kewirausahaan disamping kemampuan akademik. Program *business center* unit laboratorium ritel dikembangkan khusus untuk jurusan pemasaran. Mengolaborasikan praktik dengan kegiatan *business center* di SMK Negeri 4 Jember membentuk media pembelajaran bagi peserta didik untuk menumbuhkan karakter wirausaha. Secara umum pengembangan *unit business center* diarahkan sebagai sarana praktik (*learning by doing*) dan pengembangannya melalui proses pembelajaran kewirausahaan. keberadaan *unit business center* mendorong pembelajaran kewirasusahaan di tingkat SMK.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola *business center* SMK Negeri 4 Jember

“*Business center* adalah sebuah toko kecil yang dibangun dengan tujuan untuk memberikan pelatihan pembelajaran kewirausahaan pada peserta didik jurusan pemasaran. Kegiatan pembelajaran saat itu berbasis *teaching factory* dimana peserta didik dilatih untuk membuat sebuah produk dan dipasarkan dilingkungan sekolah. seiring berjalan waktu kegiatan ini memiliki kelemahan dimana kegiatan pembelajaran tidak efektif karena kegiatannya adalah 1) pembuatan produk dimana produk tersebut dibuat pada saat jam pembelajaran dikelas sehingga menghambat dalam proses

*penjualannya, 2) kualitas produk yang dibuat peserta didik memiliki kualitas dipasaran dan kurang menarik, 3) biaya produksi yang dibuat peserta didik tidak mendapatkan keuntungan yang signifikan”.*

Selanjutnya kegiatan unit *business center* dengan memberikan modal berupa barang, yakni peserta didik dapat dilakukan penjualan di sekolah maupun diluar sekolah, kendala dalam kegiatan ini adalah pengambilan produk dengan penjualan diluar sekolah tidak terkontrol oleh pihak unit *business center* sehingga kegiatan *business center* tidak berjalan dengan lancar dan rugi. Selanjutnya pada tahun 2016 sekolah membangun gedung toko ritel yang tujuannya adalah peserta didik diajarkan untuk mengelola sebuah toko ritel kecil dimana peserta diajarkan untuk mengelola unit usaha *business center* mulai dari perencanaan, pengelolaan, pelaksanaan dan pengontrolan. Kegiatan ini lebih mendukung dalam meningkatkan kemampuan kewirausahaan peserta didik karena guru dapat mengontrol kegiatan pengelolaan usaha *business center*.

**Tabel 1.1. Perbedaan *business center* dengan *Teaching Factory***

<i>Business center</i>	<i>Teaching Factory</i>
1. Produk mendukung pelaksanaan Kegiatan Belajar Mengajar	1. Menekankan pada kualitas produk
2. Produksi bergantung pada <i>idle capacity</i> sekolah	2. Dapat di <i>expand</i> tanpa batas
3. Harus melibatkan guru, siswa dan staf sekolah	3. Hanya melibatkan guru, siswa, staf sekolah yang profesional.

Sumber : Bambang Sartono (2006).

Berdasarkan hasil observasi awal peneliti menemukan fakta-fakta bahwa sekolah SMK Negeri 4 Jember telah bekerjasama dengan pihak industri ritel terkemuka di Indonesia yaitu PT. Sumber Alfaria Trijaya. Kerjasama ini dilakukan oleh pihak sekolah dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan tujuan agar peserta didik mampu memiliki keterampilan pengelolaan unit usaha *business center* dengan konsep ritel modern selanjutnya bagi pihak PT. Sumber Alfaria Trijaya adalah sebagai bentuk tanggung jawab sebuah perusahaan besar yang



memberikan program hibah laboratorium ritel sebagai wadah pembelajaran praktik peserta didik. dengan melakukan kerjasama dengan SMK Negeri 4 Jember. PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk memberikan bantuan berupa laboratorium ritel yang dapat digunakan sebagai sarana praktik peserta didik, selanjutnya nanti setelah lulus peserta didik dapat diterima di perusahaan ini.

Dengan adanya kerjasama tersebut secara tidak langsung sekolah dipercaya oleh perusahaan dengan memberikan pembelajaran khusus kepada peserta didik agar mampu bersaing dengan peserta didik lain ketika sudah lulus nantinya. Unit *business center* memiliki kewajiban untuk meningkatkan kemampuan peserta didik secara keterampilan maupun kewirausahaan. *Business center* SMK Negeri 4 Jember memiliki komponen dalam organisasinya. Menurut Direktorat PSMK (2008 ) Kegiatan *business center* yang menunjang proses pembelajaran di SMK diperlukan beberapa komponen pendukung agar tujuan dapat dicapai: a) Manajemen, b) Kurikulum, c) Investasi, d) Kerjasama Industri, e) Produk barang dan Jasa. Dalam komponen tersebut memiliki struktur dan fungsi masing-masing agar proses pembelajaran praktik di unit *business center* berjalan dengan lancar.

Menurut teori manajemen oleh G.R Terry teori ini menekankan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian yang dilakukan untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya (Hasibuan, 2001: 3).

Dengan penjelasan fakta dilapangan dan didukung oleh teori manajemen oleh G.R Terry peneliti melihat permasalahan yang muncul di unit *business center*. Permasalahan yang muncul dalam kegiatan pembelajaran unit *business center* di SMK Negeri 4 Jember yakni pada proses pembelajaran karena dengan adanya kerjasama industri yang sebelumnya belum ada kerjasama, sekarang sudah melakukan kerjasama dengan pihak industri. Selanjutnya pada kurikulumnya yang dulunya menggunakan KTSP saat ini menggunakan kurikulum 2013 ini akan mengganggu praktik kegiatan unit *business center*.

Menurut Sumardiningsih (2013)“ ...*business center* dapat dijadikan sebagai sarana pendukung pembelajaran kewirausahaan.., faktor pendorongnya adalah

dengan adanya laboratorium *business center* yang dibangun ...”. teori manajemen oleh G.R Terry. Teori ini menjelaskan bahwa setiap organisasi memiliki fungsi dan peran dan sistem. Teori ini sebagai pengungkap tujuan pengembangan *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan, peran *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan. Dengan adanya permasalahan, dengan didorong dengan penelitian terdahulu serta teori yang digunakan. Peneliti memilih judul “Strategi Pengembangan Unit *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan”.

### 1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Implementasi *Bussines Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember
2. Bagaimana Strategi Pengembangan Unit *Bussines Center* sebagai laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan Implementasi *Bussines Center* dapat digunakan sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember
2. Mendeskripsikan Proses Pengembangan *Bussines Center* sebagai laboratorium kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember

### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dalam pendidikan baik secara langsung maupun tidak langsung. Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Manfaat yang adapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti, penelitian ini sebagai wadah untuk memperoleh pengetahuan baru serta untuk melatih diri mengaplikasikan seluruh ilmu yang didapatkan.
- b. Bagi Perguruan Tinggi, penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi di Universitas Jember.

- c. Bagi SMK yang diteliti diharapkan dapat memberikan manfaat yang positif terutama dalam perkembangan dan pengelolaan *business center*.
- d. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan oleh peneliti yang lain pada penelitian yang sejenis.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini dipaparkan tentang kajian teoritis yang berkaitan dengan hasil penelitian sejenis dan variabel penelitian, secara sistematis pembahasannya meliputi: (1) Pengembangan Bisnis (2) *Business Center*, (2) Laboratorium SMK, (3), (4) Kewirausahaan, (5) penelitian terdahulu, (6) kerangka berpikir.

### 2.1 Teori Manajemen

Secara etimologis, kata manajemen berasal dari Bahasa Inggris, yakni *management*, yang dikembangkan dari kata *to manage*, yang artinya mengatur atau mengelola. Kata *manage* itu sendiri berasal dari Bahasa Italia, *maneggio*, yang diadopsi dari Bahasa Latin *managiare*, yang berasal dari kata *manus*, yang artinya tangan (Samsudin, 2006: 15). Sedangkan secara terminologi terdapat banyak definisi yang dikemukakan oleh banyak ahli. Manajemen menurut G.R. Terry adalah sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian yang dilakukan untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya (Hasibuan, 2001: 3). Menurut Handoko, manajemen dapat didefinisikan sebagai bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan dan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penyusunan personalia atau kepegawaian (*staffing*), pengarahan dan kepemimpinan (*leading*), dan pengawasan (*controlling*) (Handoko, 1999: 8).

Johnson, sebagaimana dikutip oleh Pidarta mengemukakan bahwa manajemen adalah proses mengintegrasikan sumber-sumber yang tidak berhubungan menjadi sistem total untuk menyelesaikan suatu tujuan. (Abdul Choliq, 2011: 2) Stoner sebagaimana dikutip oleh Handoko, menyebutkan bahwa “manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai

tujuan organisasi yang telah ditetapkan. (Abdul Choliq, 2011:3). Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah serangkaian kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, menggerakkan, mengendalikan dan mengembangkan segala upaya dalam mengatur dan mendayagunakan sumber daya manusia, sarana dan prasarana untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

## 2.2 Fungsi-Fungsi Manajemen

Definisi manajemen memberikan tekanan terhadap kenyataan bahwa manajer mencapai tujuan atau sasaran dengan mengatur karyawan dan mengalokasikan sumber-sumber material dan finansial. Bagaimana manajer mengoptimasi pemanfaatan sumber-sumber, memadukan menjadi satu dan mengkonversi hingga menjadi output, maka manajer harus melaksanakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber-sumber dan koordinasi pelaksanaan tugas-tugas untuk mencapai tujuan.

Sebagaimana disebutkan oleh Daft, manajemen mempunyai empat fungsi, yakni perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), kepemimpinan (leading), dan pengendalian (controlling). Dari fungsi dasar manajemen tersebut, kemudian dilakukan tindak lanjut setelah diketahui bahwa yang telah ditetapkan “tercapai” atau “belum Tercapai” (Abdul Choliq, 2011: 36). Menurut G.R. Terry, fungsi-fungsi manajemen adalah Planning, Organizing, Actuating, Controlling. Sedangkan menurut John F. Mee fungsi manajemen diantaranya adalah Planning, Organizing, Motivating dan Controlling. Berbeda lagi dengan pendapat Henry Fayol ada lima fungsi manajemen, diantaranya Planning, Organizing, Commanding, Coordinating, Controlling, dan masih banyak lagi pendapat pakar-pakar manajemen yang lain tentang fungsi-fungsi manajemen. Dari fungsi-fungsi manajemen tersebut pada dasarnya memiliki kesamaan yang harus dilaksanakan oleh setiap manajer secara berurutan supaya proses manajemen itu diterapkan secara baik (Hasibuan,



2005: 3-4). Persamaan tersebut tampak pada beberapa fungsi manajemen dakwah sebagai berikut:

a. Perencanaan

Menurut G.R. Terry, Planning atau perencanaan adalah tindakan memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal memvisualisasikan serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang diusulkan yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan. (Purwanto, 2006: 45). Sebelum manajer dapat mengorganisasikan, mengarahkan atau mengawasi, mereka harus membuat rencana-rencana yang memberikan tujuan dan arah organisasi. Dalam perencanaan, manajer memutuskan “apa yang harus dilakukan, kapan melakukannya, bagaimana melakukannya, dan siapa yang melakukannya”. Jadi, perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana dan oleh siapa (Handoko, 1999: 79).

b. Pengorganisasian

Setelah para manajer menetapkan tujuan-tujuan dan menyusun rencana-rencana atau program-program untuk mencapainya, maka mereka perlu merancang dan mengembangkan suatu organisasi yang akan dapat melaksanakan berbagai program tersebut secara sukses. Pengorganisasian (organizing) adalah 1) penentuan sumber daya-sumber daya dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) perancangan dan pengembangan suatu organisasi kelompok kerja yang akan dapat membawa hal-hal tersebut kearah tujuan., 3) penugasan tanggung jawab tertentu dan kemudian, 4) pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya. Fungsi ini menciptakan struktur formal dimana pekerjaan ditetapkan, dibagi dan dikoordinasikan (Handoko, 1999: 24). G.R. Terry berpendapat bahwa pengorganisasian adalah “Tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang,

sehingga mereka dapat bekerja sama secara efisien dan dengan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu (Hasibuan, 2001: 23).”

c. Pelaksanaan

Setelah rencana ditetapkan, begitu pula setelah kegiatan-kegiatan dalam rangka pencapaian tujuan itu dibagi-menggerakkan mereka untuk segera melaksanakan kegiatan-kegiatan itu, sehingga apa yang menjadi tujuan benar-benar tercapai (Shaleh, 1977: 101). Penggerakan adalah membuat semua anggota organisasi mau bekerja sama dan bekerja secara ikhlas serta bergairah untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan dan usaha-usaha pengorganisasian (Purwanto, 2006: 58).

d. Pengawasan

Fungsi keempat dari seorang pemimpin adalah pengawasan. Fungsi ini merupakan fungsi pimpinan yang berhubungan dengan usaha menyelamatkan jalannya kegiatan atau perusahaan kearah pulau cita-cita yakni kepada tujuan yang telah direncanakan (Manullang, 1982: 171). Menurut G.R. Terry, pengawasan dapat dirumuskan sebagai proses penentuan apa yang harus dicapai yaitu standar, apa yang sedang dilakukan yaitu pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan bila perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana atau selaras dengan standar (Purwanto, 2006: 67). Tujuan utama dari pengawasan ialah mengusahakan agar apa yang direncanakan menjadi kenyataan. Oleh karenanya agar sistem pengawasan itu benar-benar efektif artinya dapat merealisasi tujuannya, maka suatu sistem pengawasan setidaknya-tidaknya harus dapat dengan segera melaporkan adanya penyimpangan-penyimpangan dari rencana (Manullang, 1982: 174).

Untuk menjadi efektif, sistem pengawasan harus memenuhi kriteria tertentu. Kriteria-kriteria utama adalah bahwa sistem seharusnya 1) mengawasi kegiatan-kegiatan yang benar, 2) tepat waktu, 3) dengan biaya yang efektif, 4)



tepat akurat, dan 5) dapat diterima oleh yang bersangkutan. Semakin dipenuhinya kriteria-kriteria tersebut semakin efektif sistem pengawasan (Handoko, 1999: 373).

### 2.3 *Bussines Center*

*Business center* suatu proses kegiatan usaha yang dilakukan sekolah dan lingkungan dalam bentuk unit usaha secara berkesinambungan, bersifat akademis dan bisnis dengan memberdayakan warfa sekolah dalam bentuk unit usaha produk/jasa yang dikelola secara profesional (Sartono, 2006) dalam PMPTK Depdiknas (2007:7). *Business center* adalah bagian dari unit produksi atau jasa yang dikembangkan oleh SMK dengan menyesuaikan program keahlian SMK dengan mempertimbangkan potensi pasar dan lingkungan sekolah (Syahdiardin, 2012:12). *Business center* di SMK dikembangkan melalui kegiatan pembelajaran sekolah dikemas dalam kurikulum sebagai program *business center*.

Program *business center* merupakan pembelajaran interaksi dengan masyarakat dalam bidang ekonomi yang berupa usaha perdagangan berbagai jenis bentuk unitnya. Program ini dapat digunakan oleh sekolah agar meningkatkan kemampuan peserta didik dalam peningkatan jiwa dan karakter kewirausahaan. Selanjutnya program ini dapat menunjang keterampilan program studi peserta didik SMK. *Business center* menghadirkan dunia usaha/kerja yang sesungguhnya dalam lingkungan sekolah untuk memberikan pengalaman langsung kepada peserta didik.

*Business center* merupakan program penunjang kegiatan pembelajaran SMK kelompok bisnis dan manajemen. Menurut Ertyn (2015) *Business Center* diterapkan di sekolah menengah kejuruan dengan tujuan (1) meningkatkan lulusan bermutu dari pengetahuan dan keterampilan; (2) sebagai tempat pelatihan produksi barang maupun jasa bagi peserta didik; (3) sebagai tempat untuk mengembangkan dan meningkatkan jiwa wirausaha bagi guru dan peserta didik; (4) tempat praktik produktif langsung (inkubator) bagi peserta didik; (5) menambah pendanaan, peningkatan fasilitas dan biaya operasional sekolah dan lain-lain.

*Business center* memiliki unit-unit yang dikelola oleh sekolah. Unit usaha *business center* yang dikembangkan oleh SMK Negeri 4 Jember yang mewadahi kegiatan kegiatan unit produksi. Unit-unitnya terdiri dari: (1) koperasi sekolah; (2) percetakan; dan (3) Ritel.

a. Koperasi Sekolah

Koperasi merupakan organisasi yang telah banyak dikenal oleh hampir seluruh lapisan masyarakat, namun pada kenyataannya masih banyak lapisan masyarakat yang belum memahami sepenuhnya seluk beluk perkoperasian (Ima Suwandi : 1982). Pengertian Koperasi yang senada dikemukakan oleh Margono Djojohadikoesoemo (Hendrojogi, 1999: 21), yang menyatakan bahwa Koperasi ialah perkumpulan manusia yang dengan sukanya sendiri hendak bekerja sama untuk memajukan ekonominya. Menurut Arifin Chaniago (1982: 1), koperasi adalah suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan, yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerja sama secara kekeluargaan menjalankan usaha, untuk mempertinggi kesejahteraan para anggotanya.

Koperasi sekolah adalah koperasi yang anggotanya para peserta didik dari suatu sekolah yang fungsinya sebagai wadah untuk mendidik tumbuhnya kesadaran berkoperasi dikalangan anggota. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa koperasi sekolah yakni suatu perserikatan yang ada di sekolah dengan menjual kebutuhan ataupun keperluan belajar mengajar dengan harga realtif murah dan dikelola oleh warga sekolah tersebut. Jadi penegelolaan koperasi sekoah merupakan kegiatan penataan koperasi sekolah antara lain proses merencana, mengatur dan menilai

Landasan didirikannya Koperasi sekolah adalah keputusan bersama antara Departemen Transmigrasi dan Koperasi dengan Pendidikan dan Kebudayaan tanggal 16 Juli 1972 Nomor 275/SKPTS/ Mentranskop dan Nomor 0102/U/1983. Surat Keputusan Menteri Tenaga Kerja, Transmigrasi dan Koperasi Nomor

633/SKPTS/Men/ 1974, menjelaskan bahwa Koperasi sekolah adalah Koperasi yang didirikan di sekolah-sekolah SD, SMP, SMA, Madrasah dan pesantren

Menurut SK bersama Departemen Transmigrasi dan Koperasi dengan Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, tujuan pembentukan Koperasi sekolah adalah: (1) Mendidik, menanamkan, dan memelihara suatu kesadaran hidup bergotong royong dan setia kawan serta jiwa demokratis diantara para siswa; (2) Memupuk dan mendorong tumbuhnya kesadaran dan semangat Koperasi para siswa; (3) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Koperasi dikalangan anggota yang berguna bagi para siswa untuk bekal terjun dimasyarakat; (4) Menunjang program pembangunan pemerintah di sektor perkoperasian melalui program pendidikan sekolah; (5) Membantu dan melayani pemenuhan kebutuhan ekonomi para siswa melalui pengembangan pembagian kegiatan usaha

Jenis koperasi yang satu ini memiliki fungsi tertentu yang yang tidak terdapat pada jenis koperasi lainnya. Adapun beberapa fungsi koperasi sekolah adalah sebagai berikut: sebagai media pendidikan dan penerapan ilmu ekonomi yang berasaskan gotong-royong; sebagai alat untuk membantu para siswa dalam pengadaan keperluan sekolah; dan sebagai tempat untuk melakukan kegiatan menabung di sekolah.

## b. Percetakan

Usaha percetakan adalah sektor usaha industri kreatif yang cukup banyak jenisnya seperti : Sablon manual/digital, graphic design, digital printing, media cetak, dan advertising. Bisnis percetakan semakin dipermudah eksistensinya, baik itu dari segi teknologi cetak, operasionalisasi, dan tenaga pendesain. Tidak hanya sekedar jasa mencetak saja, percetakan juga memperhatikan desain dari setiap produk yang dihasilkan. (Benny S, 2012 : 11)

Tujuan didirikan percetakan di SMK Negeri 4 Jember adalah mengembangkan keterampilan kewirausahaan peserta didik jurusan multimedia yang memiliki jurusan (Sigit, 2014) : 1) Pengembang Web (Web Development) terdiri dari Pembuat Web dan Pemelihara Web; 2) Pengembang Multimedia (Multimedia Development) terdiri

dari Pembuat Multimedia dan Pemelihara Multimedia; 3) Pengembang Permainan (Game Development) terdiri dari Pembuat permainan (games) dan Pembuat media simulasi (simulator); 4) Rumah Produksi Sinema/Film (Production House) terdiri dari Pembuat video klip dan Penyunting video; 5) Industri Media dan Periklanan (Media and Advertisement) terdiri dari Pembuat animasi dan Pembuat media informasi

Pengembangan materi cetak terdiri dari lima fase utama (Glykas, 2004) : 1) Pada tahap akuisisi pesanan, perusahaan penerbitan menerima pesanan dari pelanggan dan persiapan pertemuan awal untuk menentukan konsep dasar sesuai dengan permintaan pelanggan; 2) Pada tahap desain, tim desain menyiapkan desain dasar berdasarkan proposal dan konsep dasar; 3) Dalam fase produksi elektronik, semua pemindaian, pengeditan, dan pemrosesan gambar elektronik adalah Dilakukan; 4) Dalam fase produksi film, prototipe elektronik akhir diproses oleh produksi film mesin dan film final diproduksi; 5) Dalam fase pencetakan, film yang diproduksi pada fase sebelumnya diletakkan dalam tata letak yang tepat dimesin cetak offset; 6) Pada fase akhir semua kegiatan pemotongan dan pengikatan dilakukan; dan 7) Akhirnya, fase pengiriman mencakup semua kegiatan yang terkait dengan inspeksi akhir, pengemasan dan pengiriman.

### c. Ritel

Menurut Gilbert (2003:6) ritel adalah semua usaha bisnis yang mengarahkan secara langsung kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir berdasarkan organisasi penjualan barang dan jasa sebagai inti dari distribusi. Menurut Berman dan Evans (2007:4), Ritel adalah *business activities involved in selling goods and services to customers for their personal, family or household use*. Dari definisi tersebut dapat diartikan, retailing terdiri dari aktivitas-aktivitas bisnis yang melibatkan penjualan barang-barang dan jasa-jasa kepada konsumen untuk penggunaan pribadi, keluarga atau rumah tangga.

Kotler (1997:171-175) membagi perdagangan ritel menjadi pengecer toko (*store retailing*), penjualan eceran tanpa toko (*nonstore retailing*), dan berbagai



organisasi eceran (*retail organization*). Merupakan jenis ritel yang menjual beberapa produk berupa barang kebutuhan. Ritel ini dibagi menjadi tiga jenis. 1) Toserba (*department store*), perusahaan eceran yang biasanya menawarkan pakaian, produk dan peralatan rumah tangga. 2) *Catalog showroom*, berbelanja di ritel jenis ini sedikit berbedayaitu harus memakai blanko pemesanan karena barang yang ditawarkan merupakan barang pajangan jadi konsumen harus mengisi blanko untuk pemesanan produknya. 3) *Food and drug retailer*, menawarkan produk berupa makanan dan obat-obatan.

Ma'ruf (2006, p.115-230) menjelaskan mengenai dari variabel lokasi adalah faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran ritel (*retail marketing mix*). 1) Lokasi; 2) Merchandise; 3) Harga adalah hal yang paling krusial dan sulit di antara unsur-unsur dalam bauran pemasaran ritel; 4) Periklanan dan promosi; 5) Pelayanan Ritel.

#### **2.4 Pengembangan Unit *Business Center***

Untuk mewujudkan *business center* yang menunjang proses pembelajaran di SMK diperlukan beberapa komponen pendukung agar tujuan dapat dicapai. Menurut Direktorat PSMK (2008), komponen-komponen tersebut terdiri atas: 1) Manajemen Operasional.; 2) Sumber Daya Manusia; 3) Kurikulum; 4) Sarana dan Prasarana; 5) Investasi dan Keuangan; Dengan memuat 8 komponen tersebut maka kegiatan pembelajaran *business center* akan berjalan dengan tujuannya.

Komponen tersebut membentuk sebuah pola layaknya sebuah laboratorium karena memiliki display yang mirip seperti bentuk badan usaha yang dikerjakan secara profesional. Dengan demikian *business center* memiliki tujuan yang sama dengan penyelenggaraan pembelajaran SMK. Peserta didik secara langsung melakukan kegiatan produksi di *business center* sama dengan yang dilakukan di dunia usaha/industri.

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan salah satu tujuan yang ingin dicapai dari program *business center* adalah tumbuhnya kemampuan sebagai seorang

entrepreneur di lingkungan sekolah. Richard Cantilon memberikan pengertian entrepreneur ialah pekerja mandiri dengan pendapatan yang tidak menentu (Lambing & Kuchl, 2003: 229). Pengertian tersebut merupakan pengertian tentang enteprenur pada masa yang lalu. Pada masa kini, entrepreneur tidak hanya seseorang yang membuka usaha, akan tetapi entrepreneur ialah seseorang yang berusaha dengan keberanian dan kegigihan sehingga usahanya mengalami pertumbuhan (Rhenald Kasali, et al, 2010: 12). Pertumbuhan atau perubahan menjadi kata kunci untuk seorang yang dapat disebut sebagai entrepreneur.

Produk barang dan jasa (*product and services*) *business center* adalah menyediakan produk berupa barang kebutuhan sehari-hari. Supaya produk dapat laku dan diterima masyarakat atau konsumen, sebelum memutuskan produk yang akan dijual pengurus dapat memperhatikan hal-hal berikut: produk apa yang dibeli atau dibutuhkan pasar, mengapa produk tersebut dibeli, siapa yang membeli,

## **2.5 Laboratorium Kewirausahaan**

Laboratorium merupakan sarana yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan peserta didik melakukan praktikum. Pengembangan laboratorium yang baik harus menjadikan laboratorium sebagai rumah kedua bagi peserta didik. Agar peserta didik dapat menganggap laboratorium sebagai rumah kedua, tentunya laboratorium harus dibuat nyaman mungkin melalui pemenuhan peralatan, suasana akademik berupa hubungan antar pengajar dan peserta didik maupun antar peserta didik sendiri, kecukupan luas ruang, dan pengaturan penjadwalan yang baik. Menurut Peraturan Menteri Pendidikan Nasional RI No 24 tahun 2007 tentang Standar Laboratorium, menjelaskan bahwa pengelolaan atau management merupakan suatu komponen yang terdiri dari Sumber Daya Manusia, keuangan, peralatan, fasilitas mutu, dan objek-objek fisik lainnya guna mencapai suatu tujuan tertentu secara efektif dan efisien.

Pengelolaan laboratorium merupakan kegiatan perencanaan, penataan, inventarisasi, pengoperasian, perawatan, pengevaluasian peralata dan bahan, fasilitas atau objek fisik lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan atau sasaran

tertentu sehingga mencapai hasil yang optimal dan dapat dikembangkan. Pengelolaan laboratorium meliputi: 1) perencanaan kegiatan laboratorium; 2) penataan laboratorium; 3) inventarisasi dan dokumentasi laboratorium; 4) pengoperasian peralatan dan penggunaan bahan; 5) perawatan peralatan dan bahan; 6) pengevaluasian sistem kerja laboratorium dan 7) pengembangan kegiatan laboratorium.

Menurut Richard Decaprio (2013) laboratorium merupakan suatu tempat atau wadah dalam kegiatan pembelajaran sebagai penyeimbang antara teori dan praktik yang mengonstruksi hubungan antara teori dan praktik. Kegiatan praktik di laboratorium dapat meningkatkan keterampilan kemandirian, keberanian dan meningkatkan kemampuan rasa ingin tahu yang tinggi dalam mengaplikasikan teori. Teori yang dikembangkan melalui praktik di laboratorium menjadikan sebagai sarana dan sumber belajar yang baru, karena dalam mngaplikasikan teori dalam praktik kadang muncul permasalahan yang tidak terduga, sehingga segala ilmu pengetahuan yang bersifat abstrak menjadi sesuatu yang konkret dan nyata.

Laboratorium kewirausahaan sebagai inisiasi awal untuk menumbuhkan jiwa wirausaha, memerlukan strategi dalam meningkatkan karakter tersebut. Kewirausahaan sebagai ilmu dan seni sehingga dalam pembelajaran dengan pendekatan teoritik diperkuat dengan pembelajaran praktik, sehingga pembelajaran kewirausahaan membutuhkan sebuah laboratorium (Murtini, *et all*, 2014). Laboratorium kewirausahaan tidak berupa laboratorium pada umumnya, praktiknya identik dengan melakukan penjualan barang karena laboratorium yang digunakan praktik terpadu yang diselenggarakan di SMK menekan pada penjualan yang ada di *business center*.

Laboratorium kewirausahaan dapat dioperasionalkan di *business center* yang berada di SMK, karena memiliki prinsip : (1) pembelajaran dan langsung mempraktikkan; (2) multidisiplin perspektif; (3) pembelajaran berbasis eksperimen; (4) pembelajaran dengan situasi fleksibel; dan (5) dapat digunakan sebagai praktik (Henderson dan Robertson, 1999:240). Dengan prinsip tersebut peningkatan karakter



kewirausahaan pada peserta didik akan lebih mudah, karena kegiatan praktiknya lebih dari keadaan laboratorium namun lebih ke aplikatif yang nyata.

## 2.6 Kewirausahaan

Kewirausahaan Menurut Trikuat (2017) Kewirausahaan adalah suatu kemampuan wirausaha dalam berpikir kreatif dan selalu berinovasi dalam kegiatan atau memanfaatkan, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dan kiat yang dimiliki sebagai dasar dalam menghadapi tantangan kehidupan. Kewirausahaan menurut Antonic & Hisrich (2001) bahwa kewirausahaan diartikan sebuah proses peningkatan pergerakan dalam menciptakan sumber kekayaan oleh individu yang berani mengambil resiko terutama berkomitmen dalam bekerja untuk meningkatkan nilai beberapa produk dan jasa. Kewirausahaan adalah suatu cara berpikir, menelaah, dan bertindak yang didasarkan pada peluang bisnis, pendekatan holistik, dan kepemimpinan yang seimbang” (Timmons & Spinelli, 2004: 31).

Karakteristik kewirausahaan menurut Astamoen (2005:25) menyebutkan karakteristik kewirausahaan ada tujuh sebagai berikut: 1) Memiliki pandangan visi dan misi dalam menentukan tujuan; 2) Memiliki pemikiran kreatif dan inovatif dalam proses kegiatan; 3) Memiliki orientasi pada kepuasan konsumen atau pelanggan; 4) Memiliki orientasi pada laba dan pertumbuhan usaha; 5 Berani mengambil dan menanggung resiko); 6) Memiliki sikap kompetisi yang sehat; 7) Cepat tanggap dan gerak cepat berjiwa sosial dengan menjadi dermawan.

Karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda menurut M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (2006: 24), mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut: 1) *desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri; 2) *preferrence for moderat risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi, 3) *confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan; 4) *desire for*

*immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera; 5) *high level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik; 6) *future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan; 7) *skill organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah. 8) *value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Pembelajaran kewirausahaan merupakan kegiatan proses kegiatan pembelajaran yang diberikan melalui kegiatan kurikulum serta model pembelajaran. Pembelajaran kewirausahaan memiliki program khusus dan unik dalam proses pembelajaran karena proses kegiatannya harus didukung dengan praktik pembelajaran. Pembelajaran kewirausahaan di SMK Negeri 4 memiliki nama Prakarya dan kewirausahaan proses kegiatan pembelajaran kewirausahaan melalui *Learning by Doing* yakni proses seluruh kegiatan pembelajaran harus melalui praktik langsung dikarenakan proses pembelajaran kewirausahaan adalah proses

Pembelajaran merupakan suatu proses mengolah informasi menjadi kompetensi, perilaku, dan kinerja. Pengetahuan ditransfer oleh seseorang dari sumbernya sehingga untuk bisa mendapatkan pengetahuan tersebut seseorang harus mempunyai akses terhadap sumber pengetahuan. Efektifitas pembelajaran sangat tergantung pada efektifitas dalam mengakses terhadap sumber pengetahuan ataupun pengalaman menjadi kompetensi prestasi.

Karakteristik Pembelajaran kewirausahaan merupakan pola pengembangan dan dasar kajian ilmu yang dapat dikategorikan sebagai mata pelajaran yang bisa diterapkan dan dipelajari oleh peserta didik. Setiap mata pelajaran memiliki karakter yang berbeda dengan yang lain karena memiliki kajian sudut pandang. Karakteristik mata pelajaran kewirausahaan memiliki orientasi pada keterampilan dan pengembangan dari potensi program keahlian SMK.

Para ahli mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. Suprojo (2001:54) menyebutkan karakteristik mata pelajaran

kewirausahaan sebagai berikut : 1) Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih; 2) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis berorientasi tugas dan hasil; 3) Berani mengambil resiko dan percaya diri; 4) Berjiwa kepemimpinan; 5) Berorientasi ke depan dan mempunyai pemikiran yang kreatif; 6) Mempunyai komitmen yang tinggi dan tanggung jawab terhadap tugasnya.

Sedangkan Menurut Meredith (2001:34) karakteristik mata pelajaran kewirausahaan adalah 1) Percaya diri : Bekerja penuh keyakinan, tidak berketergantungan dalam melakukan pekerjaan dan Individualistis serta optimis; 2) Berorientasi pada Tugas dan hasil : Memenuhi kebutuhan akan prestasi, orientasi brupa laba, tekun, dan tabah; 3) Pengambilan resiko : Berani dan mampu mengambil resiko pekerjaan dan menyukai pekerjaan yang menantang; 4) Kepemimpinan : Bertingkah laku sebagai pemimpin yang terbuka terhadap saran dan kritikan; 5) Berfikir kearah yang asli : Kreatif, inovatif, luwes dalam melaksanakan pekerjaan dan mempunyai banyak pengetahuan yang luas; 6) Orientasi kemas depan : Berfikiran menatap masa depan dan perspektif.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan pembelajaran kewirausahaan adalah memberikan bekal kepada peserta didik untuk bagaimana caranya menjadi seorang wirausaha yang baik dan untuk membentuk manusia secara utuh (*holistik*), sebagai insan yang memiliki karakter, pemahaman dan ketrampilan sebagai wirausaha.

## 2.7 Penelitian Terdahulu

### 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil
1.	Ibnu Siswanto	<i>Business Center SMK</i>	<i>Kegiatan business center</i>

(2015)	Program Keahlian Bisnis dan Manajemen	<b>yang menunjang proses pembelajaran di SMK</b> diperlukan beberapa komponen pendukung agar tujuan dapat dicapai:
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Manajemen,</li> <li>b) Sumber Daya Manusia,</li> <li>c) Kurikulum,</li> <li>d) Sarana dan Prasarana,</li> <li>e) Investasi,</li> <li>f) Kerjasama Industri,</li> <li>g) Proses Pembelajaran melalui kegiatan Produksi,</li> <li>h) Kewirausahaan,</li> <li>i) Produk barang dan Jasa</li> </ul>
2.	Tri Kuat (2017) Model Manajemen <i>Business Center</i> Berbasis <i>Entreneurship</i> Pada Bidang Keahlian Bisnis Manajemen	<p><b>Manajemen model <i>Business Center</i></b> pada SMK bidang keahlian bisnis dan manajemen dikembangkan dengan dengan <b>model hipotek</b> melaiui tahapan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. analisis kebutuhan</li> <li>2. menyusun model manajemen <i>business center</i>,</li> <li>3. menyusun pedoman pelaksanaan prosedur operasional,</li> <li>4. menyusun pedoman pelaksanaan model <i>business center</i> yang efektif dan efisien.</li> </ul>
3.	Heny (2012)	Implementasi Kompetensi Implementasi kompetensi

	Kewirausahaan Sekolah	Kepala Sekolah	Kewirausahaan dalam proses kegiatan <i>Business Center</i> dibutuhkan agar kegiatan berjalan dengan memiliki keterampilan pengelolaan:	Kepala Sekolah	Sekolah
	Dalam <i>Business Center</i> Mart”	Pengorganisasian “Smk	berjalan dengan memiliki keterampilan pengelolaan:		
			a. Melakukan Inovasi		
			b. Bekerja keras untuk keberhasilan sekolah		
			c. Mengembangkan diri		
			d. Melakukan kontrol		
			e. Layanan Prima		
			f. Promosi		
4.	Muhammad Afroni	Membangun etos Kewirausahaan Siswa SMK Negeri 1 Kudus dalam Pelaksanaan Kegiatan <i>Business Center</i>	Pembinaan etos kewirausahaan dilaksanakan oleh pengurus <i>Business Center</i> melalui program piket harian Esemka Mart dan program piket jual. <b>Nilai-nilai kewirausahaan</b> yang diterapkan dalam pelaksanaan kegiatan <i>Business Center</i> SMK Negeri 1 Kudus yaitu		
			a. kedisiplinan,		
			b. kemandirian,		
			c. kreatif,		
			d. ulet,		
			e. keberanian,		
			f. komunikatif,		
			g. tanggung jawab, dan		
			h. semangat untuk sukses.		



---

5.	Sri Sumardiningasih (2013)	Pengembangan <i>Business Center</i> Laboratorium Kewirausahaan Upaya Menunuhkan Karakter dan Perilaku Wirausaha Mahasiswa	Pengembangan model <i>Business Center</i> Sebagai Pendidikan Sebagai Model pengembangan dari Four-D Model terdiri atas empat tahap, yaitu tahap <i>define, design, develop</i> dan <i>disseminate</i> , namun dalam penelitian ini hanya sampai pada tahap yang ke tiga. Penelitian ini dilakukan di UNY dengan jumlah populasi 64 prodi di UNY. Pengambilan sampel mengguna teknik purposive sampling. Dan data penelitian di analisis dengan menggunakan teknik deskriptif.
7.	Ertyn Tyas Prabandari (2015)	Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan melalui <i>Business Center</i> , Prakerin dan Latar Belakang Keluarga Terhadap Kompetensi Berwirausaha	<p><i>Business center</i> bagi siswa SMK kelompok bisnis dan manajemen dapat berfungsi sebagai tempat untuk meningkatkan keterampilan di mana siswa dikondisikan seperti benar-benar terjun di lapangan pekerjaan.</p> <p><b>Melalui <i>business center</i> siswa dapat :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. merencanakan pekerjaan, menghitung biaya pembuatan dan biaya penjualan,</li> <li>2. melaksanakan pekerjaan,</li> </ol>

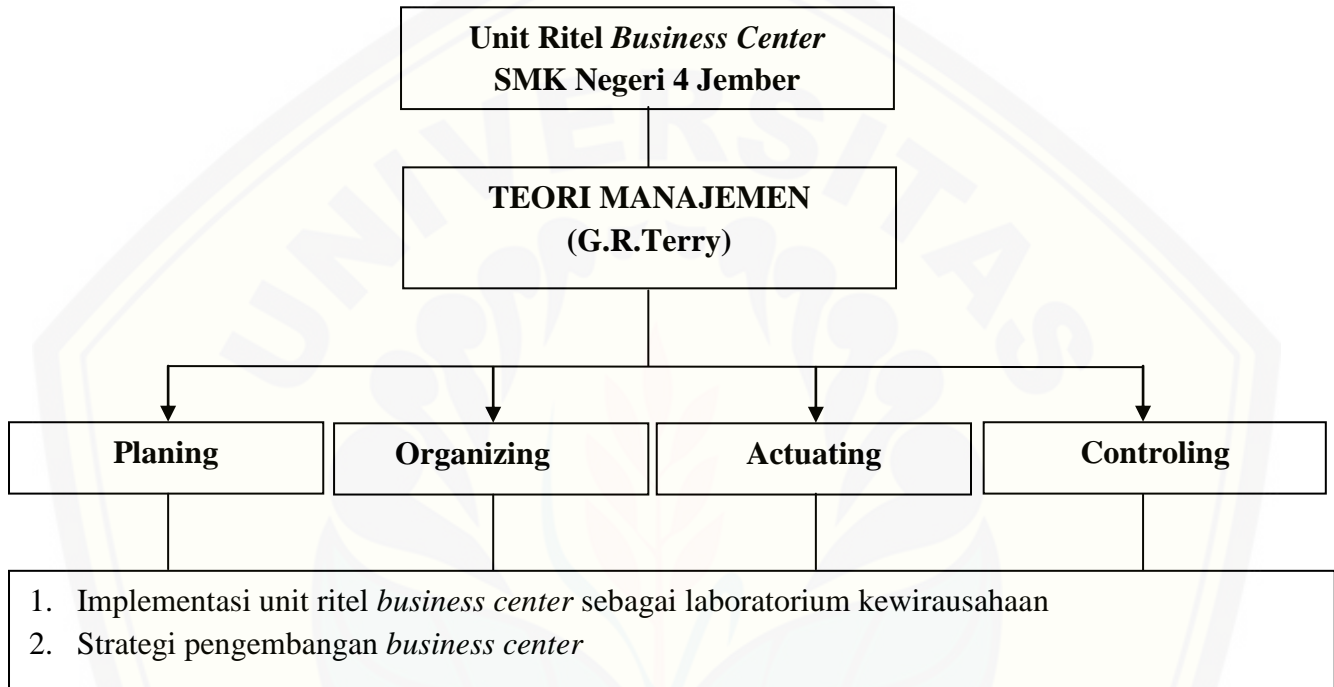
---



mengontrol kualitas

3. dan menjual barang hasil kerjanya.

### 2.8 Kerangka Berpikir



2.1 Gambar kerangka berfikir

## BAB 3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan rancangan penelitian, metode penentuan lokasi penelitian dan subjek penelitian, definisi operasional variabel, tindakan pendahuluan, desain penelitian dan rancangan penelitian, metode pengumpulan data dan analisis data.

### 3.1 Rancangan Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan ini adalah penelitian kualitatif karena hasil penelitian ini nantinya akan menguraikan secara deskriptif temuan-temuan yang berkaitan dengan subjek penelitian. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Somantri (2005) yang mengatakan bahwa gaya penelitian kualitatif berusaha mengkonstruksi realitas dan memahami maknanya, sehingga penelitian kualitatif biasanya sangat memperhatikan proses, peristiwa, dan juga otentisitas. Dengan menggunakan metode kualitatif diharapkan mampu memberikan sesuatu yang lebih terperinci tentang suatu fenomena yang sulit disampaikan dengan metode kuantitatif (Sukidin & Basrowi, 2002). Prosedur penelitian ini akan mengikuti prosedur penelitian kualitatif meliputi identifikasi masalah, penelusuran kepustakaan, maksud dan tujuan penelitian, pengumpulan data, analisa dan penafsiran data, serta pelaporan (Creswell, 2008). Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus yang berfokus untuk meneliti suatu kejadian baik itu yang mencakup individu, kelompok budaya ataupun suatu potret kehidupan (Creswell, 2008).

Sumber data sekunder seperti bagan, tabel, dan gambar bertujuan untuk lebih menyederhanakan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan serta agar lebih mudah dipahami pembaca. Selain itu, dokumentasi berupa foto-foto selama kegiatan penelitian juga dapat digunakan untuk dapat lebih menyajikan temuan fakta secara lebih rinci dan detail.

### 3.2 Tempat Penelitian

Metode penentuan lokasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposive* yaitu tempat penelitian ditentukan dengan sengaja oleh peneliti. Penelitian kualitatif ini dilaksanakan di unit *business center* SMK Negeri 4 Jember yang berlokasi di Jl. Kartini No. 1 Jember Lor Kecamatan Patrang, Jawa Timur. Pertimbangan yang mendasari peneliti menentukan tempat penelitian, berdasarkan atas kondisi objektif dimana di SMK Negeri 4 Jember memiliki permasalahan yang unik dalam pengembangan *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan.

Pertimbangan lainnya yang mendasari peneliti memilih tempat penelitian di SMK Negeri 4 Jember adalah sekolah yang mengembangkan praktik kewirausahaan dengan menggunakan unit-unit *business center*, selain itu letak SMK Negeri 4 Jember memiliki letak yang strategis di wilayah sekitar Alun-alun kota Jember

### 3.3 Sumber Data

Sumber data primer dalam penelitian ini didapat dari wawancara atau dialog langsung dengan informan penelitian yaitu guru dan Siswa di SMK Negeri 4 Jember Kabupaten Jember berkaitan peran *business center* sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan. Dokumen sekolah yaitu profil SMK Negeri 4 Jember yang merupakan data sekunder. Sumber data sekunder diperoleh SMK Negeri 4 Jember, berkaitan dengan profil, jumlah siswa dan data lain yang dianggap relevan.

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif. Dilihat dari cara memperolehnya, data dibedakan menjadi data primer dan data sekunder.

#### a. Data primer

Dalam penelitian ini, data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari informan penelitian, yaitu berkaitan dengan peran *business center* sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan. Data primer akan dijadikan data utama yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara secara langsung.

#### b. Data sekunder

Dalam penelitian ini, data sekunder yaitu data yang sudah dalam bentuk jadi, seperti data dalam dokumen dan publikasi yang dianggap relevan dengan penelitian ini. Data dalam bentuk dokumen diperoleh dari Sekolah berkaitan dengan profil sekolah, jumlah siswa dan data lain yang dianggap relevan.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Metode Observasi**

Observasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi yang sesuai dengan tujuan penelitian, melalui pengamatan secara langsung fenomena yang terjadi di tempat penelitian dalam waktu tertentu. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan pada pengelola *business center* di SMK Negeri 4 Jember. Peneliti akan mengamati kegiatan *business center* yang dikelola oleh SMK Jember. Metode observasi digunakan untuk mendapatkan data sekunder yang nantinya menjadi data pendukung dari wawancara langsung yang berkaitan dengan peran *business center* sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan.

#### **3.4.2 Metode Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (informan penelitian). Wawancara dilakukan secara mendalam pada pengelola *business center* dan guru kewirausahaan SMK Jember sebagai informan penelitian. Wawancara dilakukan terutama karena ada anggapan bahwa hanya informan penelitian yang tahu tentang diri mereka sendiri, sehingga informasi yang tidak dapat diamati atau tidak dapat diperoleh melalui observasi, akan diperoleh dengan wawancara. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data primer atau data utama yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan peran *business center* sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan di SMK Jember.

Pada saat melakukan wawancara langsung, peneliti dapat menggunakan daftar pertanyaan, pedoman wawancara yang berisi butir-butir yang akan ditanyakan. Hal tersebut dilakukan, mengingat penelitian kualitatif bersifat luas sehingga diharapkan wawancara yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan penelitian. Kisi-kisi wawancara

### **3.4.3 Metode Dokumen**

Dokumen dalam arti luas meliputi, foto, video, dan sebagainya. Metode dokumen digunakan untuk memperoleh data yang tidak dapat diperoleh dengan menggunakan wawancara maupun observasi. Metode dokumen dilakukan untuk mendapatkan data sekunder atau data pendukung dari penelitian yang sedang dilakukan. Umumnya data yang diperoleh berasal dari kantor kepala desa dan instansi terkait yang berupa catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar (foto), maupun video.

Dokumen yang berbentuk tulisan berupa data-data berkaitan dengan kegiatan *business center*. Dokumen dalam bentuk gambar berupa foto-foto kegiatan masyarakat nelayan. Begitu juga dengan dokumen berbentuk video yang diperoleh dari instansi terkait seperti SMK Negeri 4 Jember berkaitan dengan strategi pengembangan *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan.

### **3.5 Teknik Analisis Data**

Analisis data kualitatif merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesis, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dipelajari kemudian dianalisis untuk mendapatkan hasil penelitian yang dapat menjawab pertanyaan penelitian. Jenis analisis data yang digunakan dalam penelitian



ini adalah metode yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman (Emzir, 2010), secara umum proses analisis data mencakup:

### **3.5.1 Reduksi Data**

Pada penelitian ini reduksi data dilakukan dengan mengidentifikasi data yang terkumpul, kemudian memilah-milah data tersebut sesuai dengan fokus penelitian agar diperoleh data yang berkaitan dengan strategi pengembangan *business center* sebagai laboratorium kewirausahaan. Reduksi data dilakukan dengan indentifikasi satuan unit yaitu bagian terkecil dari data yang memiliki makna bila dikaitkan dengan fokus dan masalah penelitian. Apabila data yang diperoleh tidak sesuai dengan fokus penelitian, maka peneliti dapat mencari informasi dari informan penelitian yang lain.

### **3.5.2 Penyajian Data**

Penyajian data merupakan upaya penyajian data agar membentuk sekumpulan informasi yang tersusun secara terorganisir, sehingga mempermudah memahami tentang apa yang ditemukan di lapangan pada saat penelitian. Data yang diperoleh dalam penelitian ini bersifat kualitatif maka penyajian data dalam bentuk uraian atau tabel. Pada penelitian ini data yang diperoleh yaitu mengenai strategi pengembangan *bussines center* sebagai laboratorium kewirausahaan di SMK Jember. Data tersebut disajikan dalam bentuk narasi yang disusun secara sistematis. Dengan penyajian data ini diharapkan selanjutnya dapat ditarik kesimpulan.

### **3.6 Pengujian keabsahan Data**

Pengujian keabsahan data dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai kebenaran data yang penulis temukan lapangan. Keabsahan data dalam penelitian ini, dilakukan melalui tahap pengecekan kredibilitas data dengan teknik:



Dalam menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Menurut Soepeno (2019) ada 4 kriteria yang digunakan:

## 1. *Credibility*

Uji *credibility* (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.

## 2. *Transferability*

*Transferability* merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil (Sugiyono, 2007:276). Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan/dipakai dalam situasi lain. Bagi peneliti nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat dipertanggungjawabkan.

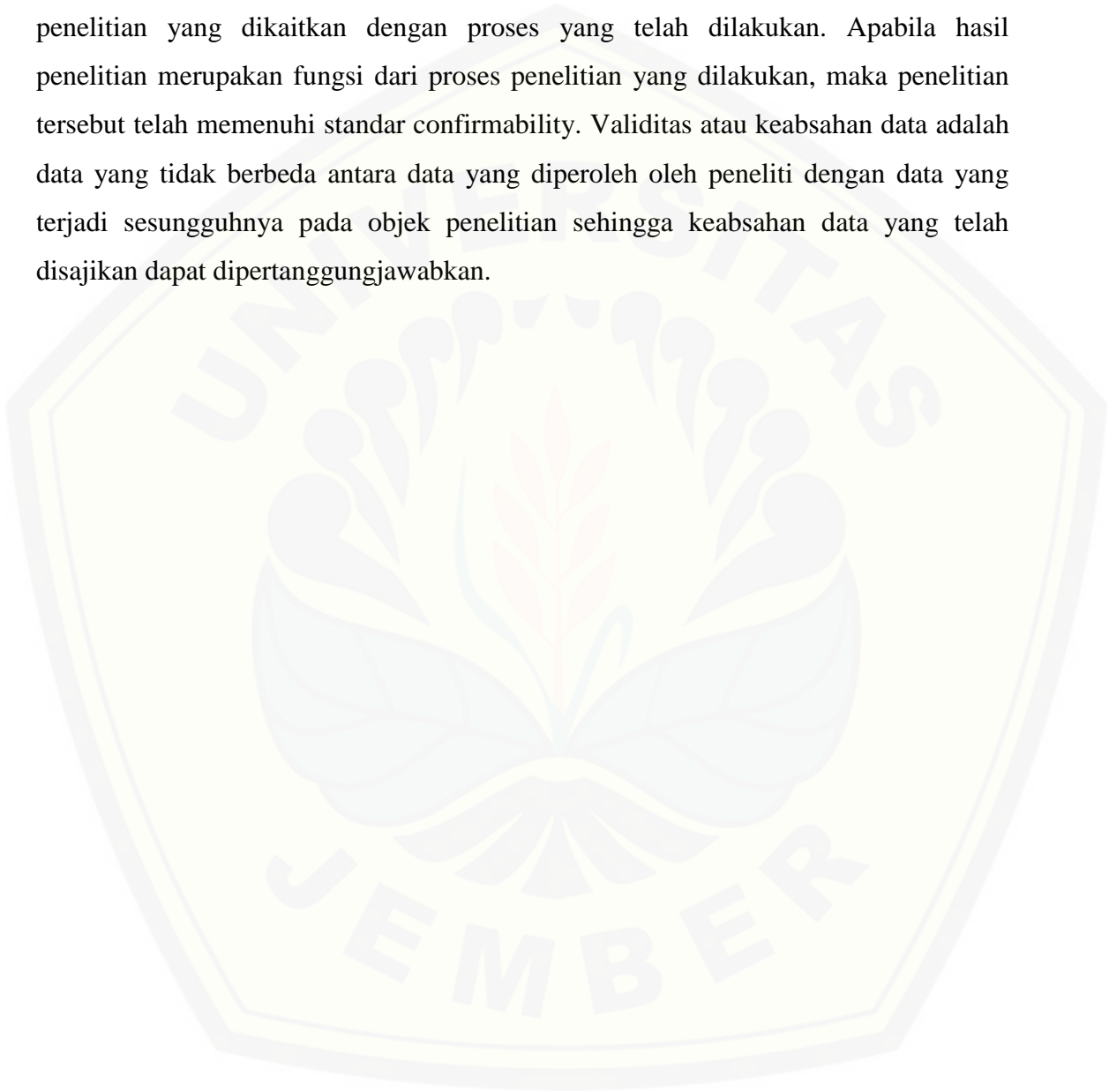
## 3. *Dependability*

Reliabilitas atau penelitian yang dapat dipercaya, dengan kata lain beberapa percobaan yang dilakukan selalu mendapatkan hasil yang sama. Penelitian yang *dependability* atau reliabilitas adalah penelitian apabila 75 penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama pula.

Pengujian *dependability* dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dengan cara auditor yang independen atau pembimbing yang independen mengaudit keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh peneliti dalam melakukan penelitian. Misalnya bisa dimulai ketika bagaimana peneliti mulai menentukan masalah, terjun ke lapangan, memilih sumber data, melaksanakan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai pada pembuatan laporan hasil pengamatan.

#### 4. *Confirmability*

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji confirmability penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji confirmability berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar confirmability. Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang telah disajikan dapat dipertanggungjawabkan.



## BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dijabarkan sebelumnya, menunjukkan bahwa keempat responden penelitian ini, yang terdiri dari kepala unit *business center*, ketua unit ritel *business center*, guru jurusan bisnis daring dan pemasaran program *alfamart class* dan karyawan memenuhi indikator dari orientasi organisasi dari sebuah teori manajemen G. R. Terry. Namun, dalam berproses dengan perjalanan unit ritel *business center* yang masih dijalankan 1 tahun ini maka ada beberapa yang belum terlaksana dengan baik. Hal yang perlu dilakukan adalah proses evaluasi dengan melibatkan Alfamart agar proses perkembangan laboratorium ritel *business center* berkembang bukan hanya dari sisi pendanaan namun, sebagai proses pembelajaran. Selanjutnya unit *business center* akan lebih berkembang apabila melaksanakan kerjasama industri melihat keadaan sekolah tersebut meningkatkan karakter kewirausahaan.

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan dalam mengembangkan *business center* perlu adanya kerjasama dengan industri untuk meningkatkan kemampuan peserta didik. Selanjutnya, memberikan gambaran setelah lulus sekolah dapat diterima oleh perusahaan.

### 5.2 Saran

1. Pengelola *Business Center* pengelola diharapkan memiliki rencana kerja kedepan bukan hanya pada peningkatan omset namun juga proses pembelajaran agar lebih efektif
2. Guru dan Karyawan pengelola unit ritel *business center* melakukan sinergi dalam proses pembelajaran peserta didik agar nantinya peserta didik lebih meningkatkan kemampuan dalam pengelolaan.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- \_\_\_\_\_. 2003. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 Pasal 1 tentang Sistem Pendidikan Nasional*, Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
- Anoraga Pandji, 2007. *Pengantar bisnis. Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rieneka Cipta
- Arifin Chaniago. 1982. *Perkoperasian Indonesia*. Bandung: Angkasa
- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers
- Astamoen, P. Moko. 2005. *Enterpreneurship*. Penerbit Alfabeta. Jakarta.
- Berman, Barry, and Joel R. Evans. 2007. *Retail Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Boone, Louis E, Kurtz,David. 2007. *Pengantar Bisnis Edisi Revisi. Jilid Dua*. Jakarta: Erlangga.
- Decaprio, Richard. 2013. *Tips Mengelola Laboratorium Sekolah; IPA, Bahasa, Computer Dan Kimia*. Jogjakarta: Diva press.
- David, Fred R. 2009. *Manajemen Strategis Konsep. Edisi 12*. Jakarta: Salemba Empat.
- Emzir. 2010. *Metodologi Penelitian Pendidikan:Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Erman, S. & Moerdiyanto. (2010). *Warga NU bosan miskin*. Yogyakarta: Kaukaba dipantara.
- Geoffrey, G. Meredith. 2002. *Kewirausahaan Teori Dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Presindo.
- Gilbert, David. 2003. *Retail marketing management (2nd ed.)*. England: PrenticeHall
- Hall. Miles, M.B., & Huberman, M.A. (1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook (2 nd)*. London: Sage Publication
- Hendro. 2011. *Dasar - Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Hendrojogi. (1999). *Koperasi, asas-asas teori dan praktek*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Jones, P. 2016. *Pengantar Teori-Teori Sosial dari Teori Fungsionalisme Hingga Post Modernisme*. Jakarta: Pustaka Obor
- Lambing, P.A. & Kuchl, C.R. 2003. *Enteprneurship*. CA: Prentice.
- Ma'ruf, Hendri. 2006. *Pemasaran Ritel*. Jakarta: Gramedia
- Prosser, C.A. & Ouigley, T.H. 1950. *Vocational education in a democracy*. Chicago, USA. CA: American technical society.
- Rhenald Kasali, et al. 2010. *Modul Kewirausahaan Untuk Program Strata 1*. Jakarta Selatan: Hikmah.
- Tilaar, H.A.R. 1999. *Manajemen pendidikan nasional: kajian pendidikan masa depan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia PustakaUtama
- Stephanie, K. Marrus. 2002. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press.
- Suwandi, Ima. 1982. *Seluk Liku Koperasi Madrasah dan Koperasi Pondok Pesantren*. Jakarta : Bhratara Karya.
- Timmons, Jeffry A. dan Spinelli, S., Jr. 2004. *New Venture Creation. Kewirausahaan untuk Abad 21*. Yogyakarta: Andi.
- Thomas, W. Zimmerer, Norman, M. Scarborough,.2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

### **Jurnal Nasional**

- Abdillah, Yusri. 2016. Inovasi dan Pengembangan Produk UKM Handikraf Untuk Pasar Pariwisata Di Bali. *Profit Jurnal Administrasi Bisnis*, 10 (2). 52-64
- Afroni, Muhammad. 2014. Membangun Etos Kewirausahaan Siswa SMK Negeri 1 Kudus Dalam Pelaksanaan Kegiatan *Business Center*. *Unnes Civic Education Journal*, 3 (1).71-78
- Aprilianty, Eka. 2012. Pengaruh kepribadian wirausaha, pengetahuankewirausahaan, dan lingkungan terhadap minat berwirausaha. Tesis. Yogyakarta UNY.
- Hasan, Hamid. 2010. Makalah dalam Workshop Analisis Konteks di Cisarua Bogor



- Heni. 2012. Implementasi Kompetensi Kewirausahaan Kepala Sekolah Dalam Pengorganisasian Business Center “SMK Mart”. *Journal of Economic Education*,1(2).123-129.
- Kuat, T.2013. Pengembangan model manajemen business center pada SMK bidang keahlian bisnis manajemen.The 5st Urecol Proceeding.1514-1520.
- Murtini, W, Sumaryanti, S, dan Noviani, L.2014. Pengembangan Laboratorium Kewirausahaan terpadu prodi Pendidikan Ekonomi. *Cakrawala Pendidikan*, 2. 296-306.
- Moerwismadhi. 2009. *Teaching Factory* Suatu Pendekatan dalam Pendidikan Vokasi yang Memberikan Pengalaman ke Arah Pengembangan *Technopreneurship*. Makalah disajikan dalam Seminar Nasional *Technopreneurship Learning For Teaching Factory*, di Malang Jawa Timur
- Prabandari, Erti Tyas. 2015. Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan Melalui Business Center, Prakerin, dan Latar Belakang Keluarga Terhadap Kompetensi Berwirausaha. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 5 (1).1-14
- Siswanto, Ibnu.2015. *Business Center* SMK Program Keahlian Bisnis dan Manajemen.Seminar Nasional & Call For Paper, Dies Natalis Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa ke-60 th: Peluang, Tantangan, dan Strategi Perguruan Tinggi Menghadapi MEA 2015”.
- Sumardiningih, Sri. 2013. Pengembangan Model *Business Center* Sebagai Laboratorium Pendidikan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Karakter dan Perilaku Wirausaha Mahasiswa. Laporan Akhir Penelitian Hibah Bersaing. Universitas Negeri Yogyakarta

### **Jurnal Internasional**

- Antoncic, B., and Hisrich, R.D. 2001. Intrapreneurship: Construct refinement and crosscultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16 (5), 495-527
- Gundry, L. K., Ofstein, L. F., and Kickul, J. R. 2014. Seeing Around Orners: How Creativity Skills In Entrepreneurship Education Influence Innovation In Business. *International Journal of Management Education*, 12(3).
- Haynie, JM, Shepherd, DA, Mosakowski, E., & Earley, PC. 2010. A Situated Metacognitive Model of The Entrepreneurial Mindset. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 217–229.
- Kuratko, Donald F. 2005. The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Tends and Challenges. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)*, 577-597.

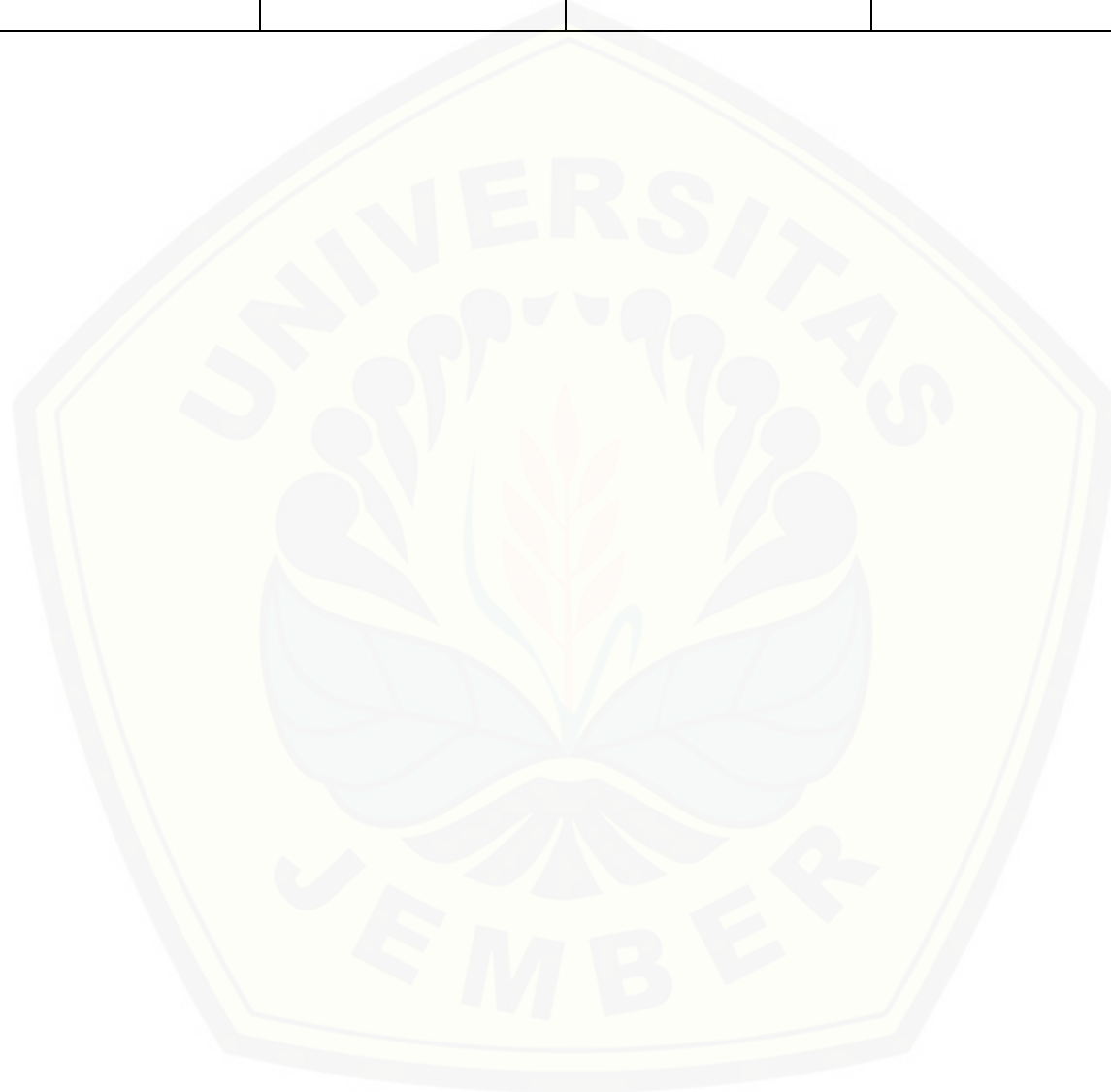


- Lamancusa, J.S. et al. (2006). The learning factory : industri-partnered active learning (versi elektronik). *Journal of Engineering Education*, 97, 1.
- Osoimehin, K.O., Jegede, Charles. A., Akinlabi, Babatunde. H., And Olajide, O.T. 2012 . An Evaluation of the Challenges and Prospects of Micro and Small Scale Enterprises Development in Nigeria. *American International Journal of Contemporary Research*, 2(4), 174-185
- Henderso, R and M. Robertson. 1999. Who Want to be an Entrepreneur? Young Adult Attitudes to Entrepreneurships as a Career. *Education and Training Journal*. 41, 4/5, 236-246.
- M. Glykas. 2004. Workflow and process management in printing and publishing firms. *International Journal of Information Management*, 24, 523-538.
- Maritz, A., Brown, C. And Chich Jen, S. 2010. A Blended Learning Approach to Entrepreneurship Education. *Actual Problems of Economics*, 13(1), 83e93
- Solomon, G. 2007. An Examination of Entrepreneurship Education In The United States. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(2), 168-182.
- Williams Middleton, K., & Donnellon, A. 2014. Personalizing Entrepreneurial Learning: A Pedagogy For Facilitating The Know Why. *Entrepreneurship Research Journal*, 4(2), 167-204

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Permasalahan	Aspek yang Dikaji	Sumber Data	Metode Penelitian
Strategi Pengembangan <i>Business Center</i> Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMK Negeri 4 Jember	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana Implementasi <i>Business Center</i> Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di SMKN Negeri 4 Jember</li> <li>2. Strategi Pengembangan <i>Business Center</i> Sebagai Laboratorium Kewirausahaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses pembelajaran praktik di unit <i>business center</i></li> <li>2. Langkah-langkah dalam pengembangan unit <i>business center</i> dapat digunakan sebagai laboratorium kewirausahaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Data primer: Data yang diambil langsung dari responden berupa hasil wawancara dengan responden terkait.</li> <li>2. Data Sekunder: Data yang diambil secara tidak langsung dari sumbernya, berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis penelitian: kualitatif</li> <li>2. Pendekatan penelitian: kualitatif studi kasus</li> <li>3. Tempat penelitian: <i>purposive area</i>, sekolah yang memiliki unit <i>business center</i>.</li> <li>4. Teknik pengumpulan data: wawancara mendalam, observasi, dokumentasi</li> <li>5. Teknik analisis data: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan</li> <li>6. Teknik pencermatan hasil penelitian: <i>Triangulasi</i></li> </ol>

--	--	--	--	--



NO	Indikator	Komponen	Daftar pertanyaan
1	Perencanaan	Pembelajaran	1. Apakah dalam kegiatan <i>business center</i> memiliki perencanaan dalam proses pembelajaran?
			2. Apasaja perencanaan yng dilakukan sebelum kegiatan pembelajaran praktik di unit bc smk negri 4 jember?
			3. Apa tujuan dari pendirin unit ritel <i>business center</i> dalam konteks pembelajarn?
			4. Apakah dalam pembelajaran ini berhubungan dengan usaha sebenarnya
		Bisnis	5. Apakah dalam perencanaan unit rite ini melakukan analaisis pasar?
			6. Apa kelebihan dari unit <i>business center</i> di smk Negeri 4 jember?
			7. Apa kekurangan unt <i>business center</i> ?
			8. Apa tujuan dari pendirin unit ritel <i>business center</i> ?
2	Pengorganinsa	1. Regulasi kurikulum 2013	9. Apakah pembelajaran praktik di unit <i>business center</i> menggunakan kurikulum 2013?
			10. Apakah ada pedoman dalam pengembangan unit <i>business center</i> ?
		Bisnis	11. Berapa karyawan di unit bc ini?
			12. Apakah diberikan pelatihan
			13. Apakah ada program pengembangan karyawan di unit ini
		1. Sumber Daya Manusia	14. Bagaimana penyusunan keuangan
			15. Kapa laporan keuangan di laorkan
2. Finansial	16. Apakah pihal alfamart ikut cmpur dalm kegiatan ini		
	17. Keuntungan dana apakah natinnya akan dibuat program pembelajaran		

	18. Berapa omset perbulan
3. Sarana dan Prasarana	19. Apakah gedung yang digunakan dalam kegiatan <i>business center</i> sudah memadai? 20. Bagaimana pengelolaan gedung ini? 21. Apakah nantinya gedu ini akan dikembangkan 22. Apakah sarana dan prasaran amenujngang kegitan pembelajaran
4. Kerjasama Industri	23. Apakah unit <i>business center</i> sudah melakukan kerjasama dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk? 24. Kapan unit <i>business center</i> kerjasama dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk? 25. Apa tujuan kerjasama unit <i>business center</i> dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk? 26. Kenapa unit <i>business center</i> harus kerjasama unit <i>business center</i> dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk? 27. Apakah dengan kerjasama unit <i>business center</i> dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk dapat meningkatkan proses pembelajaran? 28. Apa tahapan-tahapan unit <i>business center</i> dapat bekerjasama dengan PT. Alfaria Trijaya, Tbk?
5. Produk	29. Apakah produk yang dijual disni hanya produk alfamart 30. Kapan pembelian produk 31. Bagaimana tahapan pengmbangan order produk 32. Bagaimana strategi pejualan produk
3 Pelaksanaan	33. Bagaimana proses pembelajaran di unit ritel <i>business center</i> 34. Apakah terdapat kendala dalam pelaksanaannya 35. Bagaimana solusi ketika mendapat permasalahan



---

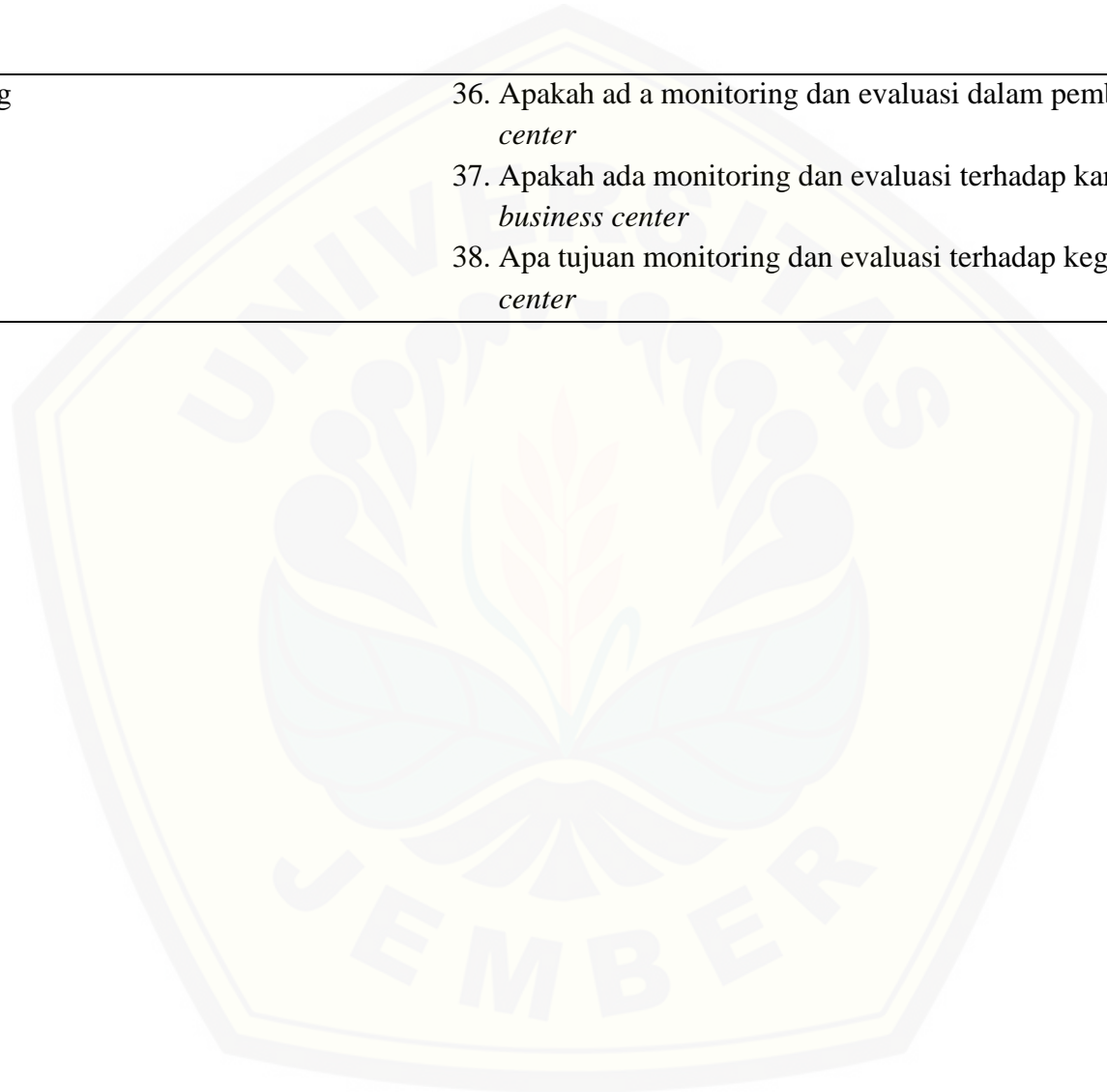
4 Controlling

36. Apakah ada monitoring dan evaluasi dalam pembelajaran unit *business center*

37. Apakah ada monitoring dan evaluasi terhadap karyawan guru di unit *business center*

38. Apa tujuan monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan unit *business center*

---



## PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

### A. Pedoman wawancara ini ditujukan kepada Ketua Pengelola unit *business center*

**Lokasi Penelitian** : Unit Ritel *Business Center*

**Waktu Penelitian** : 3 Juli 2019

**Nama Responden** : SB

*Business center*

1. Apakah di SMK Negeri 4 Jember terdapat *Business Center*?

*Iya ada untuk business center-nya, ini saya menyampaikan ada, jadi business center itu hanya istilah saja sebenarnya kan unit produksi*

2. Apa saja bentuk unit *Bussines Center* di SMK Negeri 4 Jember ini?

*Business center di SMK Negeri 4 ini terdiri dari unit Alfamart (toko ritel) terus kemudian unit fotokopi dan percetakan kemudian unit kantin dan unit kopsis*

3. Apakah semua unit *Bussines Center* diperuntukkan untuk kegiatan pembelajaran?

*Ya*

4. Sejak kapan ada *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember khususnya di ritel?

*Ritel itu eh.. 2 tahun lalu jadi tahun 2017*

5. Apasaja perkembangan *business center* dari awal berdiri sampai dengan sekarang?

*Untuk business center perkembangannya ya dilihat dari omsetnya gitu kalo usahanya kan tetap, ya lebih tertata lagi dengan adanya business center*

6. Apa tujuan adanya *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember ini?

*Untuk business center ini memang, yang pertama untuk eh apa menambah untuk apa tempat praktik anak-anak jadi pra psg hanya itu, prakerin dikenalkan dulu di sekolah, yang kedua itu untuk menambah kesejahteraan guru dan juga siswa ya, misalnya dari keuntungan usaha kopsis misalnya nah itu kan juga untuk eh apa kegiatan anak-anak osis, ya untuk menyumbang*

### MANAJEMEN OPERASIONAL

7. Apakah *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember memiliki program kerja kedepan? Kalau ada dapat dijelaskan?

*Ya ada disini, untuk pengembangan saja untuk meningkatkan omset itu seperti percetakan itu kan itu ada program yang nanti itu dikembangkan ruangan tersendiri sekarang kan kecil itu dibelakang, percetakan dan fotokopi itu berjalan, percetakan itu menangani kaos yang ada tulisannya jember itu juga*

*menerima pesanan gambar-gambar yang diinginkan oleh pemesan jadi itu maunya bagaimana, kata-katanya bagaimana, nantibisa dipesan disini cuting apa dengan sablon komputer, untu itu terus kemudian menerima kaitannya dengan ya apa istilah nya itu fotokopi dan terus penggandaan apa-materi-materi itu*

8. Apakah kegiatan *Businesss Center* memiliki perencanaan dalam kegiatan khususnya dalam proses pembelajaran? Seperti apa perencanaan dalam pembelajaran!

*Kalau dalam pelajaran iya pembelajaran itu yang di alfamart(ritel) itu karena sekarang ada kelas alfamart sehingga dipakai untuk praktik anak-anak yang jurusan Alfamart sehingga iya memang ini masih mau direncanakan untuk membuat program bersama dengan kelas alfamart karena kan masih 2 tahun dan juga maih untuk kelas alfamart dari tahun ini kemarin kan hanya memisahkan anak-anak berminat di apa kelas alfamart dicetak untuk praktik disana*

9. Apa perbedaan kelas Alfamart dengan kelas lainnya?

*Iya, kalo kelas alfamart itu mengarah ke ini pengelolaan kelas alfamart itu ritel, kalau kelas lain kan umum ya ritel cuma yang umum, ini kan program kelas Alfamart nah ini yang belum tahu ini nanti mungkin bisa ditanyakan dengan guru-guru pemasaran itu yang lebih detil ya*

10. Apakah *business center* pernah mengalami kendala dalam kegiatannya?

*Iya kendala yang berkaitan dengan modal dan juga tempat ini ya karena kan SMK 4 ini kan tempatnya sangat sempit ya pengebangan jadi itu*

11. Apakah ada evaluasi kegiatan *business center*? Kapan dilakukannya?

*Iya ada evaluasi kaitannya dengan laporan keuangan jadi dimana pembukuannya nanti dicarikan solusi kalau misalnya catatan-catatan itu harus rinci gitu ya harus bener dari laporan keuangan itu kami buat 3 bulan sekali, yaang membuatkan nanti pengurus business center itu*

## **STRUKTUR ORGANISASI**

### **SDM**

12. Apakah *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember memiliki struktur organisasi?

*Ya punya belum dibuatun yang besar, jabatan tertinggi dipegang oleh kepala sekolah tapi dalam beberapa bulan ini ada perubahan karena kepala sekolah*

*dipindah ugaskan diganti dengan kepala sekolah yang baru, selanjutnya saya sebagai kepala business center berigkutt dibawah saya skretaris bu diyah merangkap dengan ketua unit kantin dan bendahara bu lilis, sedangkan duibawahnya ketua unit alfamart (ritel) bu evi,percetakan pak taruna, kopsis bu reni*

13. Apa tugas ibu di unit *business center*?

*“Tugas saya mengontrol segala kegiatan unit-unit business center, melihat perkembangan eh omset penjualan selama tiga bulan sekali, mengevaluasi kendala-kendala setiap unit nantinya kita carikan solusi”*

14. Apakah Unit Business Center di SMK Negeri 4 Jember memiliki karyawan?  
Berapa jumlahnya!

*2 orang*

15. Apakah ada penyusunan tugas dari struktur organisasi

*Belum ada karena business center disini masih berproses dalam pekembangan, hanya saja kegiatan tupoksinya sesuai dengan apa yang dikerjakan pada umunya, seperti saya tugas saya mengecek kegiatan unit-unit usaha business center*

16. Apa peran karyawan dalam kegiatan *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember?

*Ya untuk ngajarnya anak-anak yang praktik Alfamart class, untuk anak-anak multimedia dan broadcasting anak-anak juga dibanti oleh karyawan, tapi tiap hari ganti dilihat dari anaknya itu apa kira-kira*

17. Apakah karyawan memiliki kemampuan dalam mengelola *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember? Apakah ada pelatihan? Berapa kali!

*Belum, jadi dilatih sendiri, pelatihan biasa dikasir, klo itu sudah lama karena dulu adalah karyawan toko sekarang diganti dengan Alfamart class karena tidak ada kan tuntutananya kan harus ada alfamart maka toko itu dijadikan Alfamart itu*

18. Apakah guru yang mengajar memiliki pengetahuan tentang pembelajaran *business center*?

*Ada karena sesuai dengan jurusan program studinya khususnya dibidang ritel itu bisnis daring dan pemasaran*

19. Apakah guru mendapatkan pelatihan dalam proses pembelajaran terkait praktik di *business center*?

*Ada mas guru mendapatkan pelatihan oleh pihak alfamart karena pembelajarannya perlu di hubungkan lagi dengan kurikulum Alfamart class*

## **KEWIRAUSAHAAN**

20. Apakah *Business Center* di SMK Negeri 4 Jember ini digunakan sebagai laboratorium dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan?

*Ya*

21. Apa yang dikembangkan dalam proses pembelajaran di *business center*?

*Seperti omset, anak-anak punya keterampilan, kasir poenataan*

## **SARANA dan PRASARANA**

22. Bagaimana keadaan sarana dan prasarana *Bussines Center* di SMK Negeri 4 Jember ini? Apakah memadai digunakan dalam kegiatan praktik?

*Ya sudah memadai untuk ritel, karena dapat bantuan hibah dari PT. Alfamart, Kalo di alafamart sudah memadai untuk kedepannya masih belum tahu*

23. Apakah ruangan ini saja yang digunakan dalam praktik peserta didik di unit *business center*?

*Hanya ini saja yang digunakan*

## **KERJASAMA INDUSTRI**

24. Apakah *business center* melakukan kerjasama industri? Sebutkan

*Hanya dengan alfamart*

25. Apa tujuan kerjasama industri *business center* dengan Alfamart?di perusahaan ritel

*Menambah wawasan keterampilan, lulusan disisini bisa bekerja diperusahaan-perusahaan ritel juga termasuk di Alfamart*

26. Manfaat yang diberikan oleh Alfamart terhadap *business center* apa?

*Ya kemaren itu ada ini kita mendapatkan hibah seperti rak-rak dan perangkat serta aplikasi ritel komputer,*

27. Bagaimana dengan proses pembelajarannya apakah berjalan dengan sesuai dengan harapan dengan Alfamart?

*Ya kaitannya dengan checking barang dan stock barang*

28. Apakah produk yang dihasilkan dari pihak Alfamart atau dari *business center*?

*Sebagian kecil dari alafamart dsebagian kecil sebagian besar dari kita sendiri, guru-guru dengan catatan harus ada label, penjualan produk dari intern dan diluar, apalgai kegiatan bulan agustus minuman es krim, pemma biasanya beli kue sambi istirahat*



**KEUANGAN**

29. Apakah selain gedung pihak alfamart memberikan dana keuntungan kepada *business center*?

*Dikelola oleh sekolah sendiri*



1. Apakah dalam pelaksanaan unit ritel vbusiness center ini melakukan analisis pasar?

*“yang jelas setiap apa ya dalam melakukan pemasaran intinya di ritel apalagi kalangan sekolah itu harus menganalisis pangsa pasar mana yang harus akan dilayani pasti tu”*

2. Kelebihan unit business center

*Satu dari tempat mungkin ya satu di pusat kota artinya kita bisa melayani pelanggan konsumen luar ataupun konsumen dalam artinya kita sudah yang jelas untuk internal aja itu kita sudah bisa melayani atau mendapatkan pelanggan 1200 pelanggan dari siswa itu sendiri kemudian dari guru kemudian dari eksternal itu kebetulan kita dekan dengan pemda (pemerintah daerah) kemudian dengan sekolah-sekolah lain dan ini sebagai pusat kota jadi eh memungkinkan sekali atau sangat memungkinkan sekali untuk mendapatkan pelanggan eksternal itu dari strategis tempat kalo tempat itu mempengaruhi datangnya konsumen kemudian untuk produk produk kami menyesuaikan artinya kare lebih banyak internal kita layani maka produk yang kita adakan adalah produk-produk yang bisa memenuhi kebutuhan pasar internal pasar anak(dalam sekolah) maksudnya ya seperti camilan-camilan seperti itu tapi tidak menutup kemungkinan kita juga menyediakan barang-barang untuk pihak eksternal seperti itu dan kelebihan yang ketiga harga kita bersaing dengan mini market yang lain karena kenapa karena kita disini orientasi bukan produk saja (laba) tapi sosial dan edukatifnya jadi kalo profil mungkin kalo minimarket lain ambil 20% dari harga pokok kalo kita maksimal 6% sampai dengan 10 % jadi edukasinya yang kita pentinya disini seperti itu*

3. Apakah ada pesaing dari pihak eksternal

*Banyak kalo kanan kiri di pusat kota hampir semua apa ya pihak-pihak yang pandai membaca peluang bisnis pasti akan memilih tempat ini sebagai tempat berbisnis jadi pasti banyak sekali ini disekitar sini aja ada kita hitung ya satu dua dekat kan sekali 2 3 4-an empat titik seperti itu, kemudian yang berikutnya kan konsumen sekarang kan tidak hanya memilih barang tapi dia punya kepentingan yang lain yaitu misalnya windows shopping melihat-lihat atau bertamasya bercuci matalah nah jadi konsumen itu tidak hanya melihat produk tapi bagaimana dia bisa belanja dengan nyaman, bisa bergaya seperti itu sehingga tidak jarang eh apa kita harus berbenah diri betul-betul berbenah diri untuk memperbaiki sarana dan prasarana yang ada disini untuk bisa bersaing dengan pihak-pihak pembisnis swasta seperti itu*

4. Tujuan didirikannya business center

*Kalo pembelajaran tujuannya yang berhubungan pembelajaran karena kita itu disini adalah program keahlian bismen bisnis dan manajemen disini ada tiga jurusan yang mempunyai program keahlian program kejuruan bismen yaitu ada otkp, akuntansi sama bisnis daring dan pemasaran sehingga ini adalah sarana yang tepat untuk*

*menjadi sarana edukasi anak-anak (peserta didik) jadi dapet semua disini misalnya bagaimana pengadaan barang itu ada di akuntansi ada bagaimana menghitung eh bagaimana memesan barang bagaimana eh menyetok barang eh bagaimana mengadakan barang bagaimana menyimpan barang itu semua ada di eh pelajaran akuntansi kemudian bagaimana menghitung harga pokok bagaimana memasukkan buku pembelian buku penjualan buku kas buku macem-macam itu ada di akuntansi, kemudian eh berhubungan dengan pemasaran bagaimana melayani pelanggan bagaimana melayani eh supplier itu semuanya, bagaimana menata barang ya itu ada di jurusan pemasaran terus di dministrasinya bisa dibantu dengan jurusan perkantoran jadi apa ya dengan adanya business center secara edukatif semua jurusan bisa apa ya bisa mengaplikasikan ilmunya di business center. Dari segi usaha pertama yaitu eh apa kita melayan internal dulu ternyata ini dari lokasi yang saya sampikan itu tadi memungkinkan itu sangat memungkinkan kita membuka akses di luar jadi kedua nyampe internal iya eksternal mungkin ada sekolah-sekolah yang njenengan liat itu kan maaf saya tidak menyebutkan namanya ya itu kan didalam akhirnya hanya bisa melayani internal saja luar tidak bisa karena jauh dari rumah penduduk, jauh dari kantor jauh dari keramaian akhirnya ya hanya melayani sulit untuk berkembang sulit apalagi kalo pasar modern itu kan cenderung menjual barang berbarcode kebetulan anak-anak kita (peserta didik) masyarakat kita masih tidak menutup dengan apa eh sens lidah yang masih berbau anu tradisional kan seperti itu jadi untuk yang yang apa yang tidak bisa diakses luar biasanya sulit untuk berkembang jadi seperti itu.*

5. Apakah di BC ini memiliki struktur organisasi?

*Ya pasti ada, kebetulan unit business center ini dibawah UP itu ada peraturan tersendiri itu memang dari PP atau apa ya itu ada peraturan justru di business center itu tidak ada peraturannya makanya kita ikut distruktur organisasi UP, jadi UP unit produksi itu kemudian ada unit-unit nah sebenarnya yang dimaksud unit-unit produksi ini semua kegiatan yang ada di sekolah itu dikelompokkan dalam satu unit produksi nah unit produksi ini membawai beberapa produksi ya kalo dikatakan business center ini kan bahasa sekarang kalo dulu bahasa toko kan gitu kan ritel kan gitu ya tapi bahasa kerennya business center padahal toko sebenarnya seperti itu karena kalo kami di SMK 4 ini toko yang namanya business center tetep dibawah unit produksi dimana unit produksi disini ada 4 ada business center toko ini, ada kantin, ada koperasi ada percetakan nanti semua keuntungannya atau hasil presentase keuntungan dimasukkan kedalam satu pintu nah nanti pintu itu yang satu pintu ini yang dikelola sekolah untuk ya macem-macam nanti untuk pengembangan usaha, untuk kesejahteraan guru-guru dan macem-macam*

6. Apakah ada rogram kerja kedepan

*Kalo di unit ritelnya tidak ada jadi masuk ke UP-nya itu, kalo disini kan hanya mengelola seharusnya ada seharusnya ada seperti itu tapi sampai harini kami belum, karena ini masih setahun kan*

7. Apa tugas ibu disini sebagai ketua unit ritel Business center

*Sebagai ketua unit ya ya memajemen semua yang ada unit produksi business center ini tetapi semua hampir beberapa persennya kita limpahkan kepada pegawai karena kami sendiri tidak mampu untuk memantau karena sebenarnya tugas pokok kami sebagai guru itu kan tugas tambahan*

8. Tugas Peserta didik

*Tugasnya sama seperti SOP karyawan mulai dari masuk pagi itu langsung cek tempat melakukan apa namanya kebersihan bagaimana dengan sarana prasarana yang ada ditempat ini dibersihkan dulu sebelum pelanggan harusnya sebelum pelanggan masuk kemudian cek barang kemudian yang ini yang lokasi kemudian di mesin bisnis juga harus membuka dulu mesinnya baru kemudian modal yang disertakan berapa modal awal disertakan berapa sampai pada akhirnya penutupan seperti itu*

9. Pengembangan SDM

*Ya yang jelas diberikan pelatihan oleh pihak karena kita menggunakan sop alfamart maka yang ada dlatihkan alfamart sopnya kan alfamart sini mas.*

10. Apakah ada program pengembangan kedepannya, dalam pengemabangan SDM kedepannya

*Ya yang jelas ingin pengembangan jadi ada beberapa harapan ada beberapa program kita itu eh kedepannya jadi karena tempat disini strategis kami ingin membuat bisnis-bisnis diluar jam pembelajaran misalnya, rencananya kami ini akan mengkaryakan anak-anak (peserta didik) diluar jam pelajaran belum tahu kiranya apa yang kami jadikan ini ya jadi masih ini masih di rencanakan yang pasti pengembangan ya kemudian penambahan karyawan ya karena kalo kita akan buka dalam waktu satu minggu tujuh hari berartikan harus ada shift ada tambahan karyawan seperti itu*

11. Apakah di Unit retail business center memiliki visi dan misi

*Harusnya ada ya itu ada dikelas alfamart itu ada di bu Irma itu*

12. Apakah dalam pelaksanaannya membutuhkan gedung

*Ya membutuhkan gedung pasti ini malah gedungnya kurang karena terlalu, kurang lebar ini rencana mau dilebarkan*

13. Bagaimana pengelolaannya

*Kalo gedung rusak karena ini dibawah sekolah maka ada kerusakan gedung itu sekolah yang menangani karena dalam apa dalam setiap tahunnya setiap unit itu mengkontribusikan sekian persen dari keuntungan untuk sekolah gitu jadi sekolah nanti yang akan menyelesaikan apabila terjadi kerusakan untuk hal-hal besar ya*



*untuk hal yang kecil kami selesaikan misalnya waktu maintenance ac atau pengecatan yang kecil-kecil kita lakukan sendiri tapi untuk yang besar pihak sekolah*

14. Bagaimana penyusunan

*Ya kita lakukan penyusunan keuangan seperti laporan keuangan biasa disitu ada neraca saldo penyesuaian sampai ke neraca sampai ke neraca sampai ke laporan keuangan*

15. Kapan laporan keuangan itu dilaporkan

*Tiap tiga bulan sekali*

16. Apakah disini ikut melaporkan kepada pihak alfamart

*Tidak, ya kerjasama ini kemaren kan hanya hibah ya jadi kerjasama dalam hal edukasinya jadi edukasinya bukan keuangannya cuman ada beberapa hal yang hanya sebagai ikatan yaitu itu setiap bulan sekali itu tetep harus ada pembelian kepada pihak alfamart senilai sekian ratus ribu itu aja iya*

17. Jadi penyupalinya hanya dari alfamart?

*Oh enggak cuman sebagian kecil aja sesuai dengan apa yang kita mau karena rata-rata barang-barang di alfamart mahal kalo kita kulak beli di alfamart kita kan gak jual ke konsumen kan ya sehingga hanya beberapa misalnya ada barang promo itu yang pas harganya murah ya itu yang kita ambil kalo gak pas promo kita gaka akan ambil kita ambil dari suplier lain seperti itu*

18. Apakah dengan kelebihan dana digunakan sebagai pengembangan pembelajaran?

*Kalo pengembangan pembelajaran yang pasti nanti dana berkembang itu juga untuk eh apa namanya ini apa sarana prasarana berarti juga perkembangan pembelajaran juga itu, yang jelas kami ini rencananya mau karena kami sekolah ini sekolah ritel bukan sekolah produksi maka rencananya kami akan membuat produk yang eh apa bukan membuat tapi mempacking produk yang sudah ada kemudian nanti akan kita packing ya dengan nama bisnis SMK 4 nanti akan kita pasarkan itu rencananya berarti pengembangan produk ya kan*

19. Berapa omset perbulannya

*Mbak vivi penjualan tiap bulan sampek berapa ya mbak vivi tergantung bulan kalo pas biasanya mati itu dibulan maret itu udah mati Maret, April, Mei Juni udah enggaktidak bisa itu 4 bulan ini karena kan ujian ujian terus kan semester kemudian libur semester har raya penerimaan murid baru 4 bulan pokoknya Juli Agustus mulai pokoknya juli tengah seperti ini yah Juli tengah sampai bulan Februari itu baru bisa jadi kami tidak bisa tiap bulan rata-rata. Berapa ya mbak Vi rata-ratanya ya mbak vivi penjualannya mbak vivi tiap bulannya sek diliat ya, ya pemda (Pemerintah daerah) sering kesini karena kan kita menjual dengan harga dibawah ya disini kopi*



*kalo di Alfamart piro Vi indomaret delapan ribu berapa vi tiga ribu empat ribu Vi makanya kan ini rencana pakai payung-payungan untuk tempat duduk, penjualan setahun berapa Nduk wes-wes lak wayahe rame piro, lak sep piro? He eh Agustus gak patek rame September sing rame soale akeh preine, Agustus 25.645.000,- september 17.000.000,- lak watahe sepi bulan Juni Mei Juni 322 berarti 25 tambah 3 28 14 an 15 jutaan perbulan kalo agus tus 25 jt mei kosong gak ada pendapatan puasaaan juni memang tidak ada keaktifan 3 jt anggap 3jt ditambah 25 kan 28 anggap dibagi 2 sekitar 15 jt an perkiraan berarti 180n jt sampai dengan 200 jtan setiap tahun penjualannya*

20. Berarti dapat membantu dalam kegiatan dalam apapun (kegiatan yang berkaitan dengan *business center*) ya bu?

*Ya sangat membantu sekali tetep saya sampaikan tapi kan keuntungan yang kita dapatkan kan tidak sampai sepluh persen karena memang ini edukatif njenengan liat aja kan orang pemda kesini kan karena murah jadi kita itu bukan sosial oriented yang kita utamakan tapi edukatif dan hubungan dengan pihak luar seperti itu.*

21. Apakah unit ritel ini hanya bekerjasama dengan Alfamart saja?

*Ndak dengan semua suplier ini kan hanya eh apa namanya apa namanya ya hanya ini nya aja Alfamart aja tapi sebenarnya tindakannya kita kerjasama dengan distributor karena yang jelas walaupun tidak profit oriented kita tetep harus memperhatikan harga ya*

22. Nantinya anak-anak kedepannya seperti apa untuk program Alfamart?

*Ya njenengan harusnya tanya ke bu Irma lebih tah, itu bukan wilayah saya, kalo masalah kelasnya bu Irma, semua kendalinya dibawah bu Irma tapi semua guru mapel produktif ngajar di kelas alfamart, jadi untuk maslah kurikulum itu bu Irma harusnya njenengan tanya ke buIrma Aja*

23. Ya saya mensinkronkan penguatan dari jawaban bu Irma apa bener terjadi atau enggak gitu loh, menurut bu Irma itu nantinya anak-anak ini bisa bekerja di Alfamart bu Irma dan Bu Sri Budi itu bilanginya setelah lulus anak-anak nanti bisa bekerja di ritel lainnya maupun di alfamart?

*Ya di MoUnya seperti itu, di MoUnya yang saya tahu itu eh lulusan dari kelas alfamart ini bisa diterima langsung di alfamart ya tapi kan ini masih berjalan satu tahun artinya belum pernah terrealisasi sehingga kami tidak bisa bicara gituloh karena MoUnya seperti itu*

24. Siapa yang melakukan evaluasi ritel ini Bu?

*Yang pertama UP karena kita dibawah kendali UP, ibu Sri Budi kan ketuanya ibu sri budi*

25. Apakah ibu melakukan evaluasi yang khusus di retailnya itu

*Tiap hari Ya setiap hari itua saya evaluasi kebersihan tiap hari saya kontrol, untuk apa eh pengadaan barang dengan dokumen-dokumen itu saya satu minggu sekali biasanya*

26. Apakah karyawan juga dievaluasi?

*Selalu*

27. Apakah di lab ritel ini ada SOPnya

*Ya ada, kalo lisan ada namun yang tertulis belum ada karena memang kendala kita adalah waktu yang terbatas karena kita selain mengerjakan ini kita juga dituntut pekerjaan dari BKD untuk peningkatan*



**Pedoman wawancara ini ditujukan kepada guru pengajar unit *business center* di SMK Negeri 4 Jember**

**Lokasi Penelitian : ruang guru**

**Waktu Penelitian :**

**Nama Responden : Ida Irma S**

1. Kapan bapak/ibu mengajar di SMK Negeri 4 Jember ini?

*Sejak 2004-2005*

2. Mata pelajaran apa yang diajarkan bapak/ibu di SMK Negeri 4 Jember ini

*Di matapelajaran produktif pemasaran dan daring*

3. Apa tugas ibu sebagai guru?

*“Saya menagajarkan materi dan teori praktik di jurusan bisnis daring dan pemasaran”*

4. Apakah mata pelajaran ini dipraktikkan di unit *business center*?

*Ya khususnya di kelas Alfamart dan tidak menutup kemungkinan untuk bukan kelas alfamart kelas BDP kelas BDP adalah Bisnis Daring dan Pemasaran atau dulunya itu jurusan TN tata niaga dan pemasaran*

5. Keterampilan apa yang dikembangkan bapak/ibu dalam pembelajaran di unit *business center* kepada peserta didik?

*Ya semua praktik-praktik yang diberikan secara teoritis dan dipraktikkan unit usaha yakni lab smk negeri 4 jember yaitu di business center atau di alfamart itu sendiri ya memang sengaja dibuka untuk tempat praktik untuk anak-anak lagi menempuh eh apa eh di jurusan pemasaran yitu untuk praktik disana sehingga mereka secara kompetensi mereka bisa mempraktikkan nanti pada saat mereka berada di masyarakat*

6. Apakah dengan pembelajaran praktik di unit *business center* dapat meningkatkan jiwa dan karakter kewirausahaan?

*Ya pasti itu kan mamng tujuan dari pembelajran ini semua dari anak-anak bisa dididik secara mandiri meskipun nantinya mereka mempunyai harapan untuk setelah terjun dimasyarakat mereka bisa direkrut oleh PT Alfamart itu sehingga saat dia keluar (Lulus) sudah bisa ditampilkan sebagai ya paling tidak sebagai supervisi di area alfamart*

7. Bagaimana tanggapan Bapak/Ibu tentang *Bussines Center* yang berfungsi sebagai laboratorium kewirausahaan?

*Ya amat sangat mendukung sekali daripada anak-anak yang selama ini yang diberikan teori dan praktik yang tidak mungkin secara langsung berkecimpung di bidang perdagangan maupun ritel anak-anak dipraktikkan di bc (business center) itu sehingga mereka bisa secara langsung mempraktikkan bagaimana cara mulai dari mempersiapkan apa yang akan di lakukan di bc sehingga sama prosenya dan bahkan sampai dengan eh apa namanya menangani konsumen dari secara langsung maupun dari laporan*

8. Menurut Bapak/Ibu apa perbedaan mengajar praktik di *business center* sebelum dan sesudah kerjasama dengan Alfamart?

*Ya terimakasih kalau seblumnya anak-anak itu di apa dikasih teori-teori tentang bagaimana melayani konsumen bagaimana caranya sehingga mereka bisa mempraktikkan secara teori yang mereka ketahui bagaimana caranya iyu tapi klo dengan tetap ada praktiknya di lab itu ya hanya bertemu dengan guru dengan teman-temannya tapi dengan adanya bc atau business center ini mereka bisa langsung berhubungan denan masyarakat luas sehingga dari segi mentalitas anak-anak itu terus apa siap untuk diterjunkan langsung dimasyarakat nggak usah canggung lagi karena mereka setiap hari berkecimpung dengan masyarakat secara langsung*

9. Apakah ada penyatuan kurikulum *business center* dengan Alfamart?

*Ada memang kurikulumnya itu apa semua yang dalam perencanaan disampaikan kurikulum yang ada ditetapkan oleh dinas pendidikan khususnya di jurusan kami ya adalah bisnis dan pemasaran daring ya itu memang ada silabusnya tapi yang untuk khusus kelas alfamart ini ada silabus tambahan yang apa memang apa dikhususkan untuk pembinaan siswa dan prkatik secara langsung di business center silabusnya ada kok secara kurikulum memang-memang harus kita bisame apa mengkombinasikan antara apa yang disampaikan secara kurikulum di jurusan bisnis dan pemasaran ini dengan silabus yang diberikan oleh pihak business centernya dari alfamart itu*

10. Apa yang dilakukan peserta didik ketika praktik di unit *business center*?

*Mereka semua praktik yang ada di silabus yang disampaikan itu sehingga guru menyampaikan secara teori dan guru juga mempraktikkan apa yang disampaikan dikelas kemuian diprkatikan di lab bc(business center) ini*

11. Bagaimana sistem penilaiannya peserta didik?



*Kalau sistem penilaiannya memang sudah ada ada di di apa di secara formalnya ada baik itu kan ada dua penilaian untuk secara pengetahuan mereka ada secara keterampilan mereka ada sehingga kita bisa-bisanya bagaimana dia terampil di bc itu atau secara pengetahuan kelas bisa secara teoritis ya kombinasi dari di keduanya itu bisa terlihat dan terpampang di nilai raport*

12. Kapan kegiatan praktik itu dilakukan?

*Praktik itu dilakukan setiap hari kalo dikelas seperti biasanya hanya sesuai dengan jadwal yang ada kalo praktiknya anak-anak ini secara bergantian ni setiap hari ada 6 siswa yang tiga siswa pertama untuk shift pertama yang tiga siswa untuk shift kedua, shift pertama itu untuk mulai jam 7 pagi sampai dengan jam 11 jam setelah sholat dzuhur jam 12 mereka shift yang kedua sampek dengan jam 3 dan dilakukan secara bergiliran 3 siswa 3 siswa itu sehingga tidak mengganggu tidak terlalu mengganggu pembelajaran dikelas secara umum*

13. Untuk kedepannya setelah anak2 dilatih di Alfamart class nantinya anak-anak kemana ibu?

*Anak-anak ini secara langsung direkrut mulai dari penerimaan siswa baru maaf ya kalo sistemnya zonasi dari jawa timur ap itu dengan online ini setelah anak-anak diterima di SMK Negeri 4 jember itu diseleksi sendiri oleh pihak alfamart sehingga alfamart tahu anak-anak yang seperti apa yang ahriusnya yang mereka cari atau mereka apa yang eh standar yang mereka cari bekerja di alfamart*

14. Kendala mengajar di alfamartclass ini

*Ya waktu untuk membaginya itu misal bukan waktu untuk mengajar di kelas alfamart tidak krena saya secara teori harus dikelas secara praktik saya harus di alfamart atau di BC itu ini untuk eh bukan mengatur jadwal guru ini itu mereka tidak secara langsung saya lakukan bu sekarang ngajar bu sekarang ngajar di di bc maksudnya langsung di alfamart itu yang tidak bisa kami lakukan karena jadi anak-anak ini sudah saya kasih teorinya seperti apa yang membimbing mereka itu dari pengelola alfamart secara tidak langsung kemudian apa sekali-sekali gurunya berkunjung kesana bener gak praktiknya yang dilakukan seperti apa termasuk saya hampir tiap hari setelah istirahat saya pasti kesana untuk membimbing mereka bener gak seperti ini teori yang sudah saya sampaikan*

15. Apakah pihak alfamart juga ikut melihat kegiatan praktik

*Itu saya secara rutin tidak tahu datangnya tapi mereka datang pada saat-saat tertentu memang ada untuk itu apalai kita mengalami kesulitan dia area pasti*



*kami bisa mengundang mereka sebagai guru tamu yang menyampaikan segala sesuatu yang ada dikelas menggantikan guru-guru yang kebetulan ngajar disitu dan tidak mengganggu proses pembelajaran-pembelajaran yang lain hanya pada saat-saat tertentu guru produktif atau pemasaran yang kebetulan ngajar diditu bisa mendampingi mereka untuk guru tamu yang itu memang ada dan disediakan oleh pihak alfamart*

16. Apakah untuk jurusan yang bukan kelas Alfamart apakah memiliki lab sendiri?

*Ada tapi labnya hanya terbatas tapi tdak di alfammart dilabnya sendiri dan ... yang kebetulan sama-sama belajar disitu untuk menyamaratakan cuman pada saat berhubungan dengan masyarakat yang ditambahkan untuk kelas Alfamart labnya ada lab pemasaran itu sendiri ada yang isinya bagaimana guru itu mempraktekkan apa-apa yang ada di harus dilakukan di alfamart meskipun tidak harus di alfamart ia bisa diterapkan di tempat-tempat lain misalnya bagaimana menata barang, bagaimana menyiapkan barang, bagaiman me me apa eh menntukan harga, bagaimana mereka membarcode, sebuah produk sehingga tampil di masyarakat itu tampil dalam keadaan seperti biasanya kita lihat di di tempat tempat pemasaran*

17. Apakah anak-anak diajarkan dalam membuat produk sendiri untuk dijual di alfamart

*Tidak saat ini belum dilakukan itu bisa dilakukan mata pelajaran yang lainnya yang ada hubungannya dengan yang memang*

**Pedoman wawancara ini ditujukan kepada Karyawan unit *business center* di SMK Negeri 4 Jember**

**Lokasi Penelitian : unit *Business center***

**Waktu Penelitian : 3 Juli**

**Nama Responden : Silvi**

1. Sejak kapan Anda menjadi di unit *business center*?

*Untuk sejak kapannya mulai terbentuknya Alfa atau business center ini apa istilahnya saya kerja. Dulu waktu lulus sma langsung dikontrak dengan sini itu saya lulus sekitar tahun 2013 berarti terbilang lima sampai 6 tahun, kalo alfanya berdiri dari bulan Oktober 2017*

2. Berapa jumlah karyawan di unit *business center*?

*Kalo karyawan 2 business center ini menaungi banyak kayak fotokopi, koperasi, yang ini business centernya khusus di alfa classnya klao yang stunya ada percetakannya*

3. Apakah dengan kerjasama Alfamart ada pelatihan khusus kepada karyawan?

*Klo setahu saya kalo bagi karyawan hanya dilatih oleh atasan saya, kalo ada pelatihan ya ada tapi bukan untuk saya tapi untuk guru tataniaga (bisnis daring dan pemasaran) materinya dan praktiknya itu kan bukan saya secara langsung tapi berdasarkan teori alfa njenengan nanti tanya ke bu E. Saja karena setahu saya pelatihan ini bukan untuk karyawan tapi untuk gurunya*

4. Apa tugas Anda sebagai karyawan di unit *business center*?

*Tugas pertama. Mengawassi anak mulai input barang masuk, dikodesis kedua diceking dari sales*

5. Apa perbedaan pengelolaan unit *business center* sebelum dan sesudah kerjasama alfamart?

*pengelolaan kalau dulu itui kita mau memasukkan barang kita mau menjual apapun silahkan dulu waktu kita masih jadi toko mau makanan basah, makanan kering, camilan tidak berbarcode, camilan istilahnya 500 an ini dan itu terserah kita todak ada aturan, kalau sekarang lebih dibartasi istilahnya apa yang pantas dijual dan mana yang tidak pantas, misalnya barang yag berbarcode dari perusahaan-perusahaan besar itu pantas istilahnya packing istilah bentuk produknya sudah bagus pembungkusnya ini dan itu terus kalau misalkan dari siswa misalkan makanan basah, nasi kuning itu tidak dijual disini itu dijual*

*dikoperasi itu dari itu yang pertama yang kedua laporannya sekarang menjadi satu fotokopian sendiri kalo dulu kan koperasi makanan sendiri fotokopian sendiri itu nanti pendapatannya berapa gabung jadi satu, kalo sekarang enggak kalo sekarang ada aplikasi itu digunakan kalo fotokopi sendiri laporan kalo sini komputerisasi yang digunakan, bedanya yaitu kalau dulu tidak terstruktur dalam artian pendapatannya sekian ininya (pengeluaran) sekian selesai sudah, soalnya kalau pakai komputerisasi kan ketemu pendapatannya berapa, potongannya berapa terus apa namanya, total produk yang dikeluarkan berapa, yang laku dijual apa, itu sudah bisa apa apa dilihat jadi tinggal itunya dicekkan dengan fisik klop atau tidak misalkan klop sudah itu*

6. Apakah pengelolaan ini diputuskan Anda sendiri atau melibatkan pihak Alfamart?  
*Kalo itu berdasarkan saya sendiri jdi eh istilahnya pihak Alfa cuman istilahnya kan ini kan bantuan dari provinsi untuk kita setiap apa namanya sekolah yang mempunyai bisnis itu memang diwajibkan untuk mempunyai eh apa ya kerjasama dengan alfa misalnya kayak gitu kalo itunya tanya ke ibunya(guru) kalo istilahnya kalo sesuai aturan saya mau jual ini itu tidak ada sangkut pautnya dengan alfa kecuali setiap bulan itu memang kita diwajibkan atau itu mengambil produk dari alfa misalnya ada promonya minyak kita kan mesti dikasih tau itu minimal kalo gak salah 300 ribu setiap bulannya*
7. Apakah produk yang dijual hanya produk Alfamart?
8. Produk dijual di luar atau di dalam sekolah  
*Semuaya kalo hal itu apa namanya kalo pas hari aktif itu biasanya pintunya kan ditutup biar siswanya saja yang wajib yang beli disini, tapi kalo pintunya buka semuanya berhak beli disini pemkab, umum, baitul amin semuanya sudah gak ada peraturan hanya siswa yang harus beli disini itu tidak ada, banyak pak apalagi di los gini, kalo omset itu paling banyak ketika siswa masuk karena apa, market kita kan siswa kalo satu hari bisa kisaran 1,5 sampai 1,8 jt hari aktif kalo senin-jumat ya kalo sabtu paling 300 ribu kan soalnya pemkab libur jadi klo misal kayak gini jjgn tanya omset kalo liburan gini pasti sedikit paling full 600 rbu kalo rata-ratanya paling 300 -400 ribu*
9. Selain mengelola business center apakah Anda melatih peserta didik praktik?  
*Kalo itu saya hanya mengawasi istilahnya tatanan ini salah kan disana kan sudah diajari di jurusan tata niaga (bisnis daring dan pemasaran) membantu bukan secara langsung, aplikasi tidak bisa masuk*

10. Untuk pelaporan keuangan apakah dikelola *business center* atau diberikan kepada Alfamart?

*Kalo laporan Alfamart tidak ikut campur dengan pelaporan kita tiap kita diwajibkan untuk sudah pulang kita melaporkan soft copy dan hard copy 3bulan sekali kalo hardcopynya kan 3 bulan sekali dianalisis keuntungannya berapa, pengeluarannya berapa pendapatannya berapa yang jelas keuntungan, kalo a;fa enggak kesehariannya di anukan istilahnya di cover jadi bualn juni ini pendapatannya berapa, terus pengeluarannya berapa , anunya berapa itu kita via WA, email ya ke pusat soalnya biar tahu kalo ada pengecekan juga kan disana, cuman di check aja*







# PROSEDUR PELAKSANAAN PROGRAM ALFAMART CLASS





# Tujuan Program Alfamart Class

1. Menyelenggarakan pendidikan ritel yang dibina oleh Alfamart (“**Alfamart Class**”) di SMK dengan tujuan meningkatkan kompetensi siswa-siswi *Alfamart Class* dalam bidang ritel dan diharapkan dapat bekerja di seluruh unit kerja PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.
2. Meningkatkan mutu dan relevansi lulusan SMK dengan kebutuhan dunia usaha dan dunia industri.
3. Menumbuhkembangkan minat masyarakat terhadap dunia ritel melalui proses pembelajaran ritel yang aplikatif.

# Kebijakan Umum

1. Program Alfamart *Class* adalah program kerjasama pendidikan antara Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur dengan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yang bertujuan untuk menciptakan keselarasan kompetensi (*link & match*) yang disyaratkan oleh institusi pendidikan dengan kompetensi yang disyaratkan khususnya di industri ritel sehingga menghasilkan lulusan yang mempunyai kompetensi sesuai kebutuhan industri ritel.
2. Institusi pendidikan yang terlibat dalam program ini adalah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang telah direkomendasikan oleh Dinas Pendidikan Menengah Kejuruan dan Perguruan Tinggi dan atau telah memenuhi persyaratan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

# Kebijakan Umum

1. Program Alfamart *Class* adalah program kerjasama pendidikan antara Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur dengan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yang bertujuan untuk menciptakan keselarasan kompetensi (*link & match*) yang disyaratkan oleh institusi pendidikan dengan kompetensi yang disyaratkan khususnya di industri ritel sehingga menghasilkan lulusan yang mempunyai kompetensi sesuai kebutuhan industri ritel.
2. Institusi pendidikan yang terlibat dalam program ini adalah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang telah direkomendasikan oleh Dinas Pendidikan Menengah Kejuruan dan Perguruan Tinggi dan atau telah memenuhi persyaratan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

### 3. Tujuan adanya program Alfamart *Class* adalah sbb:

- a. Meningkatkan mutu dan relevansi lulusan SMK dengan kebutuhan dunia usaha dan dunia industri.
- b. Menciptakan keselarasan program pendidikan dengan kebutuhan dunia bisnis ritel melalui *transfer knowledge* maupun praktek pembelajaran yang komprehensif.
- c. Menciptakan lulusan SMK yang siap bekerja sesuai dengan kebutuhan kompetensi yang dipersyaratkan PT Sumber Alafria Trijaya, Tbk.
- d. Menciptakan calon tenaga kerja yang terampil dan juga dapat menunjang kebutuhan perusahaan.
- e. Menciptakan program praktek kerja industri (prakerin) yang menarik dan kompetitif.
- f. Menumbuhkembangkan potensi siswa-siswi untuk menjadi *entrepreneur*.
- g. Menumbuhkembangkan minat masyarakat khususnya terhadap dunia ritel melalui proses pembelajaran yang aplikatif dan sesuai dengan trend model ritel saat ini.



# Kebijakan Umum

4. Adapun benefit yang akan didapatkan SMK dalam program Alfamart *Class* adalah sbb :
- a. Penyesuaian kompetensi lulusan sesuai dengan kebutuhan industri.
  - b. Mendapatkan pelatihan manajemen ritel modern untuk guru-guru produktif pemasaran.
  - c. Menerima modul materi yang terkait dengan penyusunan kurikulum pendidikan ritel Alfamart Class.
  - d. Mendapatkan guru tamu atau narasumber dari PT Sumber Alafria Trijaya, Tbk untuk keahlian tertentu sesuai dengan kebutuhan sekolah.
  - e. Set up laboratorium ritel sebagai sarana pembelajaran praktek siswa.
  - f. Mendapatkan tempat praktek kerja industri sesuai dengan kompetensi yang diperlukan oleh siswa.
  - g. Penyaluran alumni Alfamart Class untuk bekerja di seluruh unit kerja PT Sumber Alafria Trijaya, Tbk yang disesuaikan dengan persyaratan dan formasi kerja di lingkungan PT Sumber Alafria Trijaya, Tbk.



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### a. Sinkronisasi Kurikulum

- a) Standar kompetensi dasar PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yang digunakan adalah standar kompetensi untuk jabatan *Crew of Store* sebagai profil kompetensi lulusan Alfamart Class.
- b) Struktur kurikulum Alfamart Class menggunakan struktur kurikulum KTSP dan Kurikulum 2013 yang telah dilakukan proses sinkronisasi dengan kurikulum kompetensi dasar yang ada di PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (*terlampir*) yang selanjutnya disebut sebagai kurikulum implementatif Alfamart Class.
- c) Proses sinkronisasi kurikulum dilakukan oleh pihak SMK dengan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk melibatkan Pihak Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur.

## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **a. Sinkronisasi Kurikulum**

- d) Kurikulum implementatif Alfamart Class disahkan oleh Kepala Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur dan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.
- e) Pihak sekolah dapat melakukan penyesuaian kurikulum implementatif Alfamart Class dengan kondisi sekolah tanpa mengurangi jumlah jam standar 48 jam pelajaran per minggu (kurikulum 2013) dan 45 jam pelajaran per minggu (kurikulum KTSP), serta tanpa mengurangi esensi materi dan kurikulum kompetensi dasar PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.
- f) Selluruh materi dan modul pembelajaran Alfamart Class akan diberikan kepada pihak sekolah oleh PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk sesuai dengan kurikulum implementatif Alfamart Class yang telah disepakati.
- g) Pihak sekolah menjamin tidak akan menggunakan materi dan modul dari PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk untuk kepentingan lain selain yang tercantum dalam perjanjian kerjasama ini baik selama maupun setelah jangka waktu perjanjian ini berakhir.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### b. Pelatihan Guru (Training for Teacher)

- a) Pelatihan guru mata pelajaran produktif atau *Training For Teacher* (TFT) adalah pelatihan terkait modul pembelajaran PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yang disyaratkan untuk memenuhi kompetensi siswa Alfamart *Class* SMK dan diberikan kepada guru yang mengajar kelompok mata pelajaran produktif yang membekali siswa agar memiliki kompetensi kerja sesuai dengan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia atau standar kompetensi yang disyaratkan oleh forum yang mewakili dunia usaha/dunia industri serta mengacu pada kurikulum sinkronisasi Alfamart *Class* SMK.
- b) Pelaksanaan *Training For Teacher* (TFT) dilakukan untuk membedah materi yang akan disampaikan kepada siswa Alfamart *Class* sesuai dengan kurikulum implementatif Alfamart *Class*.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### b. Pelatihan Guru (Training for Teacher)

- c) Pelaksanaan TFT akan difasilitasi oleh Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur dan dalam perkembangannya TFT dapat dilaksanakan atas inisiatif PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk dan atau atas inisiatif SMK untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Guru produktif pemasaran.
- d) Pihak SMK sewaktu-waktu dapat mengajukan magang para guru produktif pemasaran untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan guru.
- e) Pengembangan silabus diserahkan sepenuhnya kepada masing-masing guru mata pelajaran sesuai dengan kurikulum implementatif Alfamart Class tanpa mengurangi materi yang ditentukan oleh pihak PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

Implementasi program Alfamart Class dilakukan oleh Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Timur, Tim Akademisi dan guru SMK, Siswa-Siswi dan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk melalui :

#### 1) Proses Kegiatan Belajar Mengajar (KBM)

- a) Siswa melaksanakan proses KBM sesuai dengan kalender akademik sekolah.
- b) Proses KBM siswa dapat dilaksanakann in class dan praktek industri dengan mengacu pada kurikulum sinkronisasi Alfamart Class



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 2. Program Praktek Kerja Industri (Prakerin)

Program prakerin merupakan kegiatan kerja dengan waktu tertentu bagi siswa untuk memberikan pengalaman praktis dunia kerja.

- a) Prakerin akan dilaksanakan di seluruh unit kerja PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk selama 12 bulan.
- b) Pelaksanaan prakerin selama 1 tahun pada semester 4 s.d 5 (kelas XI Semester Genap s.d kelas XII Semester Ganjil), dimana sisa semester (semester 6/Kelas XII Semester Genap) siswa Alfamart Class akan kembali ke sekolah untuk menyelesaikan studi dan mempersiapkan UNAS.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 2. Program Praktek Kerja Industri (Prakerin)

- c) Mata pelajaran normatif dan adaptif akan tetap diberikan oleh guru selama proses prakerin berlangsung sehingga jam pelajaran guru tetap diakui melalui metode pembelajaran jarak jauh dan atau metode lain yang sesuai dengan kondisi masing-masing sekolah.
- d) Prakerin dilaksanakan selama 6 jam sehari, tidak termasuk jam istirahat (60 menit/jam) dengan mengikuti jadwal operasional toko (shift 1 dan shift 2), hari libur mengikuti jadwal operasional toko.
- e) PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk akan memberikan pembekalan sebelum siswa Alfamart Class melaksanakan prakerin.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 2. Program Praktek Kerja Industri (Prakerin)

- f) Selama melaksanakan prakerin, siswa akan dibimbing oleh guru pembimbing dan pembimbing dari pihak PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk untuk melakukan mentoring kepada siswa prakerin.
- g) PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk akan memberikan pelatihan tambahan selama siswa prakerin untuk meningkatkan dan mengembangkan kompetensi siswa yang meliputi *soft competency* dan *hard competency*.
- h) Penempatan siswa prakerin ditentukan bersama antara pihak sekolah dengan pihak PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 2. Program Praktek Kerja Industri (Prakerin)

- i) Penempatan lokasi kerja prakerin disesuaikan dengan kebutuhan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk dan akan dilakukan rotasi penempatan prakerin setelah 6 bulan berjalan.
- j) Siswa prakerin memperoleh uang saku, jaminan kecelakaan kerja, jaminan kematian dan sertifikat prakerin dari PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 2. Program Praktek Kerja Industri (Prakerin)

- k) Uang saku siswa diberikan sesuai dengan data kehadiran siswa dan kehadiran siswa tsb 100 % hari kerja (kecuali keadaan urgent/force major/sakit dengan keterangan dokter) di bawah toleransi tersebut maka uang saku diberikan secara proporsional.
- l) Siswa prakerin tidak dikenakan pembebanan Nota Barang Hilang (NBH) di toko.
- m) Penilaian prakerin dilakukan oleh PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk sesuai dengan materi yang diberikan selama prakerin.
- n) Uji Kompetensi Kejuruan (UKK) akan dilaksanakan bersama antara pihak sekolah dengan pihak PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 3. Uji Kompetensi dan Pemenuhan Gap Kompetensi

Uji kompetensi adalah suatu sarana untuk menguji kemampuan siswa apakah kompeten atau tidak kompeten di dalam mata pelajaran yang telah diberikan dan sebagai persiapan mengikuti prakerin. Pelaksanaan uji kompetensi siswa sbb :

- a) **Sebelum akan melaksanakan prakerin.** Tujuannya untuk memastikan seluruh kompetensi dasar PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk terpenuhi sehingga siswa dapat melaksanakan tugas kerja prakerin secara maksimal. Pemenuhan gap kompetensi dilakukan oleh pihak PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 3. Uji Kompetensi dan Pemenuhan Gap Kompetensi

- b) **Sesudah melaksanakan prakerin.** Tujuannya untuk memberikan penilaian hasil kerja siswa selama melaksanakan prakerin sebagai syarat kelulusan prakerin dan sertifikasi.
- c) **Sebelum menandatangani perjanjian kerja.** Tujuannya untuk memastikan seluruh kompetensi siswa terpenuhi sebagai *crew of store* dan jabatan di atasnya (*Assistance Chief of Store*). Jika siswa gagal di uji kompetensi ini maka pihak sekolah bertanggung untuk menutup gap siswa sampai kompetensi siswa terpenuhi baru siswa bisa menandatangani perjanjian kerja.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 4. Laboratorium Ritel/Business Center

- a) Laboratorium Ritel adalah sarana pembelajaran siswa Alfamart Class yang disyaratkan sekaligus sebagai salah satu unit produksi bagi SMK.
- b) Pengelolaan laboratorium ritel diserahkan sepenuhnya kepada SMK sebagai unit usaha produktif (Business Center) dan laboratorium praktek siswa. Sebagai Business Center, pengelolaan laboratorium tersebut juga akan mendapatkan supervisi dari tim PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk.

## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### c. Implementasi

#### 4. Laboratorium Ritel/Business Center

- c) PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk akan memberikan Pelatihan Pengelola Laboratorium Ritel (Business Center), yaitu pelatihan yang diberikan kepada guru ataupun staff khusus yang menjadi pengelola laboratorium ritel (Business Center). Pelatihan ini dilakukan untuk memberikan kemampuan-kemampuan teknis dan praktis terkait dengan pengelolaan toko, seperti pengelolaan persediaan barang, transaksi penjualan, pelayanan, order barang, dan lain-lain.
- d) Pelatihan Pengelola Laboratorium Ritel (Business Center) dapat diselenggarakan di masing-masing cabang dan atau di laboratorium ritel SMK yang telah disepakati.



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### d. Evaluasi Kerjasama

Evaluasi program Alfamart *Class* dilakukan secara berkala oleh Tim Akademisi SMK dan Tim PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk terkait dengan kualitas kompetensi siswa yang meliputi *hard competency* maupun *soft competency* melalui uji kompetensi yang dilaksanakan sesuai kalender akademik SMK. Kualitas lulusan program Alfamart *Class* akan menjadi salah satu dasar evaluasi kerjasama pendidikan dengan SMK tersebut.



## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **e. Penerimaan siswa Baru program Alfamart *Class***

- 1) Seleksi penerimaan siswa Alfamart Class mengacu pada aturan dan prosedur yang berlaku di PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk dan SMK.
- 2) Pihak SMK melakukan sosialisasi program Alfamart Class kepada siswa baru dan orang tua dan melakukan seleksi awal calon siswa Alfamart Class.
- 3) Biaya seleksi yang meliputi tes kemampuan akademik, tes psikologi, tes kesehatan fisik dan wawancara dibebankan kepada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk sedangkan tahapan seleksi administrasi dilakukan oleh SMK dengan biaya ditanggung oleh tiap calon Siswa.

## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **e. Penerimaan siswa Baru program Alfamart *Class***

- 4) PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk dan SMK bersama-sama menentukan jadwal seleksi penerimaan calon siswa Alfamart Class.
- 5) Siswa untuk 1 (satu) kelas Alfamart Class paling sedikit berjumlah 20 (dua puluh) orang dan paling banyak berjumlah 40 (empat puluh) orang.
- 6) Standar kualifikasi calon siswa Alfamart *Class* mengikuti standar penerimaan karyawan baru PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk untuk jabatan *Crew of Store* sesuai dengan profil kompetensi lulusan yang diharapkan

## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **e. Penerimaan siswa Baru program Alfamart *Class***

- 7) Calon Siswa yang dapat mengikuti pendidikan ritel Alfamart Class harus memenuhi persyaratan sebagai berikut ;
  - a) sehat jasmani dan rohani;
  - b) lulus seleksi penerimaan di SMK;
  - c) usia maksimal 16 (enam belas) tahun;
  - d) tidak buta warna dan ketunaan lain yang akan mengganggu kelancaran pembelajaran dalam Program Pendidikan Alfamart Class;

## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **e. Penerimaan siswa Baru program Alfamart *Class***

- 7) Calon Siswa yang dapat mengikuti pendidikan ritel Alfamart Class harus memenuhi persyaratan sebagai berikut ;
  - e) untuk pria, memiliki tinggi badan minimal 160 cm (seratus lima puluh lima centimeter);
  - f) untuk wanita, memiliki tinggi badan minimal 155 cm (seratus lima puluh centimeter);
  - g) bebas narkoba, dinyatakan dengan surat pernyataan bermaterai dari yang bersangkutan;
  - h) untuk pria, tidak memiliki tato dan bertindik;
  - i) untuk wanita, tidak memiliki tato dan tidak bertindik lebih dari 1 (satu) pasang;



## **5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:**

### **e. Penerimaan siswa Baru program Alfamart *Class***

- 7) Calon Siswa yang dapat mengikuti pendidikan ritel Alfamart Class harus memenuhi persyaratan sebagai berikut ;
  - j) melampirkan surat keterangan catatan berkelakuan baik dari sekolah;
  - k) melampirkan surat pernyataan yang menyatakan bersedia ditempatkan di seluruh unit usaha PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk pada saat prakerin dan pada saat diterima sebagai karyawan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk;
  - l) mendapat persetujuan orang tua / wali, dinyatakan dengan surat pernyataan persetujuan dari orang tua / wali.



## 5. Proses Kerjasama Alfamart *Class* diatur sbb:

### f. Penerimaan Karyawan

Penerimaan siswa lulusan Alfamart Class menjadi karyawan PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk berdasarkan hasil uji kompetensi yang sudah dilaksanakan.



# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>1. Susun struktur kurikulum untuk Alfamart Class menggunakan struktur kurikulum KTSP dan Kurikulum 2013 (kurikulum implementatif Alfamart Class).</p>	<p>PT SAT, Tbk dan Kasi Kurikulum</p>
<p>2. Buat undangan ke SMK program Alfamart Class untuk melakukan sinkronisasi kurikulum</p> <p>3. Lakukan sinkronisasi kurikulum SMK program keahlian pemasaran dengan kurikulum PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk</p>	<p>Kabid SMK dan Perti, Kasi Kurikulum, WK Kurikulum SMK, Guru Pemasaran, dan PT SAT, Tbk</p>

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
4. Lakukan penyesuaian kurikulum dengan kondisi sekolah tanpa mengurangi jumlah jam standar 48 jam pelajaran per minggu (kurikulum 2013) dan 45 jam pelajaran per minggu (kurikulum KTSP).	WK Kurikulum SMK, Guru Pemasaran, dan PT SAT, Tbk
5. Lakukan finalisasi kurikulum Alfamart <i>Class</i> setelah draft kurikulum telah selesai dibuat	Kabid SMK dan Perti, Kasi Kurikulum, dan PT SAT, Tbk
6. Lakukan pengesahan kurikulum sinkronisasi	Kadis Pendidikan dan PT SAT, Tbk

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>7. Buat silabus dan deskripsi mata pelajaran setelah tahapan sinkronisasi kurikulum sudah disahkan.</p> <p>8. Laksanakan kurikulum pendidikan ritel Alfamart Class dimulai kelas X semester 1 sampai dengan kegiatan prakerin siswa berakhir.</p>	Guru SMK
<p>9. Buat undangan untuk TFT</p> <p>10. Lakukan penyelenggaraan Pelatihan guru produktif pemasaran</p>	Kabid SMK dan Perti, dan PT SAT, Tbk

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
11. Berikan materi untuk pembelajaran Alfamart Class kepada pihak sekolah oleh PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk sesuai dengan kurikulum sinkronisasi Alfamart Class.	PT SAT, Tbk
12. Ikuti kegiatan TFT dari awal sampai akhir	Guru Pemasaran SMK
13. Berikan sertifikat kepada guru yang telah lulus mengikuti TFT	PT SAT, Tbk



# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>14. Lakukan sosialisasi di sekolah program Alfamart Class kepada siswa baru dan orang tua</p> <p>15. Lakukan penerimaan pendaftaran calon siswa Alfamart Class</p> <p>16. Lakukan seleksi administrasi dan fisik calon siswa Alfamart Class sesuai kualifikasi PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk</p> <p>17. Lakukan koordinasi dengan PT SAT, Tbk untuk menentukan jadwal seleksi calon siswa Alfamart Class</p>	<p>SMK</p>

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>18. Lakukan tes kemampuan akademik, tes psikologi, tes kesehatan fisik dan wawancara.</p> <p>19. Pastikan siswa-siswi yang lulus seleksi melengkapi seluruh persyaratan administrasi</p>	<p>PT SAT, Tbk</p>
<p>20. Undang orang tua/wali siswa Alfamart Class untuk mendapatkan penjelasan program Alfamart Class</p>	<p>SMK</p>
<p>21. Implementasikan kurikulum implementatif Alfamart Class dalam proses KBM</p>	<p>Guru SMK</p>

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
22. Lakukan uji kompetensi kepada siswa Alfamart Class yang akan melaksanakan Prakerin	PT SAT, Tbk
23. Lakukan penempatan siswa prakerin 24. Lakukan rotasi penempatan prakerin setelah 6 bulan berjalan dengan disesuaikan kebutuhan PT Sumber Alfaria Trijaya. 25. Laksanakan prakerin selama 1 tahun pada semester 4 s.d 5 (kelas XI Semester Genap s.d kelas XII Semester Ganjil), dimana siswa semester (semester 6/Kelas XII Semester Genap) siswa Alfamart Class akan kembali ke sekolah untuk menyelesaikan studi dan mempersiapkan UNAS.	PT SAT, Tbk dan SMK

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>26. Lakukan pembekalan kepada siswa prakerin sebelum melaksanakan prakerin.</p> <p>27. Lakukan proses mentoring kepada kepada siswa prakerin.</p> <p>28. Berikan pelatihan tambahan selama siswa prakerin untuk meningkatkan dan mengembangkan kompetensi siswa.</p> <p>29. Lakukan penilaian kepada siswa prakerin sesuai dengan materi yang diberikan selama prakerin.</p>	<p>PT SAT, Tbk</p>

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>30. Lakukan proses pembimbingan kepada siswa prakerin, baik melalui tatap muka maupun pembelajaran jarak jauh, pembelajaran secara mandiri dengan menggunakan modul yang telah dipersiapkan oleh guru mata pelajaran tertentu.</p> <p>31. Berikan mata pelajaran normatif dan adaptif selama proses prakerin berlangsung sehingga jam pelajaran guru tetap diakui melalui metode pembelajaran jarak jauh dan atau metode lain yang sesuai dengan kondisi masing-masing sekolah dan lokasi kerja siswa.</p>	<p>Guru SMK</p>



# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
<p>32. Lakukan prakerin selama 6 jam sehari, tidak termasuk jam istirahat (60 menit/jam) dengan mengikuti jadwal operasional toko (shift 1 dan shift 2), hari libur mengikuti jadwal operasional toko.</p> <p>33. Lakukan absensi setiap datang dan pulang selama prakerin berlangsung</p>	<p>Siswa Alfamart Class</p>
<p>34. Lakukan uji kompetensi kepada siswa Alfamart class yang telah melaksanakan prakerin</p> <p>35. Berikan sertifikat prakerin kepada siswa Alfamart class yang telah melaksanakan prakerin</p>	<p>PT SAT, Tbk</p>

# Detail Prosedur

URUTAN PROSEDUR	PELAKSANA
36. Lakukan koordinasi untuk uji kompetensi setelah UNAS dan atau sebelum menandatangani perjanjian kerja untuk memastikan seluruh kompetensi siswa terpenuhi  37. Informasikan kepada pihak sekolah hasil uji kompetensi yang dilakukan	PT SAT, TBK dan SMK
38. Berikan laporan akademik siswa Alfamart Class	SMK
39. Lakukan Evaluasi program Alfamart <i>Class</i> secara berkala terkait dengan kualitas kompetensi siswa yang meliputi <i>Hard Competency</i> maupun <i>Soft Competency</i> melalui uji kompetensi yang dilaksanakan sesuai kalender akademik SMK.	Kabid SMK & Perti, SMK dan PT SAT, tBK

# Thank You!

PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA Tbk  
Jl. MH Thamrin No.9 Cikokol,  
Tangerang 15117,  
Indonesia

t +62 21 557 55966 (hunting)  
f +62 21 557 44456, 557 54918

[www.alfamartku.com](http://www.alfamartku.com)

# Digital Repository Universitas Jember

## DENAH SMK NEGERI 4 JEMBER TAHUN PELAJARAN 2018/2019

