

**PERAN *BUSINESS CENTER* DI SMK NEGERI 4 KLATEN DALAM
MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN SISWA**



Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata 1
pada Jurusan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Oleh:
SUISTRI
A210160276

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN *BUSINESS CENTER* DI SMK NEGERI 4 KLATEN DALAM
MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN SISWA**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:
SUISTRI
A210160276

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh :

Surakarta, 12 Mei 2020
Dosen Pembimbing



Agus Susilo, S.Pd., M.Pd
NIDN. 0625048901

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN *BUSINESS CENTER* DI SMK NEGERI 4 KLATEN DALAM MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN SISWA

Oleh:

SUISTRI

A210160276

Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji

Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada Hari Senin, 08 Juni 2020

Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Agus Susilo, S.Pd., M.Pd

(Ketua Dewan Penguji)

(.....)

2. Dr. Sabar Narimo, M.M., M.Pd.

(Anggota 1 Dewan Penguji)

(.....)

3. Tri Nur Wahyudi, S.Pd., M.M.

(Anggota 2 Dewan Penguj)

(.....)

Surakarta, 08 Juni 2020

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan

Surakarta,

08 Juni 2020

(.....)

Prof. Dr. Harun Joko Prayitno, M. Hum.

NIDN. 0028046501

(.....)

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 08 Juni 2020

Yang membuat pernyataan



Suistri
Suistri

A210160276

PERAN *BUSINESS CENTER* DI SMK NEGERI 4 KLATEN DALAM MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN SISWA

Abstrak

Tujuan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan *business center*, peran *business center*, hambatan dalam pengelolaan, dan solusi dalam menghadapi hambatan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Desain penelitian yang digunakan adalah etnografi. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keabsahan data menggunakan triangulasi data. Teknik analisis data menggunakan model interaktif dengan *reduksi data*, *penyajian data*, dan *penarikan kesimpulan*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Business center ini dikelola oleh pengurus business center di bawah pengawasan kepala sekolah. *business center* ini berbentuk seperti minimarket yang menjual berbagai kebutuhan seperti makanan, minuman, sembako, dan obat-obatan. *Business center* ini tempat praktik belajar kewirausahaan bagi siswa. 2) Peran *business center* di smk dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa diimplementasikan dalam sikap disiplin, bertanggungjawab, berorientasi tugas dan hasil, kemandirian, kepemimpinan, berinovatif dan kreatif, serta keterlibatan guru dan pengelola dalam kegiatan *business center*. 3) Hambatan terdapat pada pemasaran barang yang masih rendah dan tingginya harga jual barang. 4) Solusi menggunakan promosi dengan brosur atau melalui media sosial, melakukan strategi diskon untuk menarik konsumen yang berasal dari luar lingkungan sekolah serta menjalin kerjasama dengan distributor pemasok barang dan bernegosiasi untuk memperoleh harga terendah.

Kata kunci : peran *business center* , jiwa kewirausahaan

Abstract

The purpose of this study aims to find manage business centers, the role of business centers, barriers in management, and solutions in dealing with obstacles. This type of research is qualitative research. The research design used is ethnography. Data collection techniques using interviews, observation, and documentation. Data validity uses data triangulation. Data analysis techniques use an interactive model with data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results showed that 1) The business center is managed by the management of the business center under supervising the head of school. This business center is shaped like a minimarket that sells a variety of needs such as food, drinks, food, and medicine. This business center is a place for entrepreneurial learning practices for students. 2) The role of business centers in

high school in fostering students' entrepreneurial spirit is implemented in a disciplined, responsible, task and outcome-oriented, independent, leadership, innovative, and creative way, as well as the involvement of teachers and managers in the business center activities. 3) There are obstacles to the marketing of goods that are still low and the high price of selling goods. 4) The solution is to use promotions through brochures or social media, carry out discount strategies to attract consumers who come from outside the school environment, and establish cooperation with distributors of goods suppliers and negotiate to get the lowest prices.

Keywords: role of a business center, entrepreneurial spirit

1. PENDAHULUAN

Kemajuan suatu bangsa sangat tergantung pada kualitas sumber daya manusia (SDM) bangsa tersebut. Salah satu aspek yang berhubungan dengan sumber daya manusia adalah tingkat pendidikan dan keterampilan yang dimiliki masyarakat Indonesia (Waluya, 2016).

Berdasarkan laporan (*Global Entrepreneurship Index*, 2018) bahwa Indonesia menempati peringkat 94 dari 137 negara yang menunjukkan bahwa tingkat kewirausahaan Indonesia yang masih rendah jika di bandingkan dengan negara ASEAN lainnya seperti Singapura, Malaysia, Thailand, dan Filipina yang masing-masing menduduki peringkat 27, 58, 71, dan 8. Selain itu menurut Badan Pusat Statistik (BPS), tingkat pengangguran terbuka (TPT) terjadi di semua jenjang pendidikan. Jika dilihat berdasarkan jenjang pendidikan, lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mencatat TPT tertinggi sebesar 8,63% pada Februari 2019 (Badan Pusat Statistik (BPS), 2019).

Permasalahan yang dihadapi sekarang sehubungan dengan usaha untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan salah satunya adalah masih ada sebagian siswa yang kurang berminat untuk berwirausaha. Kurangnya minat siswa dapat dibuktikan dengan masih banyaknya siswa yang memilih bekerja setelah lulus dari pada mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dengan berwirausaha (Ferlanie, 2015).

Upaya menanamkan jiwa entrepreneur sejak dini sangatlah penting untuk menciptakan generasi mandiri yang tangguh (Febrianto, 2013). Pendidikan kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) diharapkan akan memberikan ilmu dan wawasan tentang bagaimana berwirausaha secara menyeluruh sehingga dapat menciptakan sosok-sosok pengusaha yang handal dan cerdas di masa depan. Untuk itu selain pandai dalam hal pengetahuan, lulusan Sekolah Menengah Kejuruan juga harus mempunyai bekal keterampilan entrepreneur sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara mandiri (Indiwordo, 2019).

Pembinaan kewirausahaan yang ada di SMK dalam melatih siswa berwirausaha, Salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan membentuk dan mengelola *business center* (Lukman, 2015). Melalui program business center setiap peserta didik dapat melatih diri secara langsung dalam dunia bisnis (Syah, 2012).

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti di SMK Negeri 4 Klaten terdapat masalah jiwa kewirausahaan pada siswa. Dalam praktiknya siswa kurang antusias dalam kegiatan yang berbau kewirausahaan bahkan untuk membuat suatu inovasi produk baru siswa enggan untuk berpartisipasi. Dengan adanya masalah ini sekolah berusaha untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa dengan praktik berwirausaha di unit usaha *business center* milik sekolah.

2. METODE

Penelitian ini meneliti mengenai *business center* di SMK Negeri 4 Klaten, metode yang digunakan kualitatif dengan pendekatan etnografi. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Keabsahan data menggunakan triangulasi dan teknik analisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Narasumber dalam penelitian ini meliputi waka kurikulum, guru produk kreatif dan kewirausahaan, pengelola *business center*, dan beberapa siswa kelas X BDP 1,2,3. Penelitian ini dilakukan pada Kamis, 16 Januari 2020.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengelolaan *Business Center* di SMK Negeri 4 Klaten

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di *business center* SMK Negeri 4 Klaten. Pertama, *Business Center* di SMK Negeri 4 Klaten berbentuk seperti minimarket dimana menjual berbagai macam produk seperti alat tulis sekolah, makanan, minuman dan kebutuhan sehari-hari. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Lukman, 2015) *Business Center* yaitu dengan pengadaan kantin sekolah yang berfungsi sebagai media praktik para siswa dalam kewirausahaan, baik untuk memenuhi kebutuhan para siswa di lingkungan sekolah. Dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa *business center* itu seperti kantin sekolah untuk memenuhi kebutuhan siswa, hal ini dapat memperkuat hasil penelitian bahwa *business center* berbentuk seperti minimarket dimana menjual berbagai macam produk seperti alat tulis sekolah, makanan, minuman dan kebutuhan sehari-hari. Maka dapat disimpulkan bahwa *Business Center* di SMK Negeri 4 Klaten berbentuk seperti minimarket dimana menjual berbagai macam produk seperti alat tulis sekolah, makanan, minuman dan kebutuhan sehari-hari yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan siswa.

Kedua, Pendirian *business center* ini bertujuan untuk memberikan pelatihan bagi siswa dalam praktik berwirausaha sehingga siswa memiliki jiwa kemandirian dalam berwirausaha, selain itu juga untuk mengembangkan unit usaha di sekolah. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang di laukan oleh (Syah, 2012) kompetensi kewirausahaan kepala sekolah dalam menciptakan inovasi untuk pengembangan sekolah dilakukan melalui kebijakan mendirikan pusat pengembangan *business center* “SMK Mart” sebagai unit produksi sekolah yang terintegrasi dengan proses pembelajaran kewirausahaan di sekolah. Dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa *business center* sebagai unit produksi sekolah yang terintegrasi dengan proses pembelajaran kewirausahaan di sekolah, hal ini dapat memperkuat hasil penelitian praktik berwirausaha sehingga siswa memiliki jiwa kemandirian dalam berwirausaha, selain itu juga untuk mengembangkan unit usaha di sekolah. Maka dapat disimpulkan bahwa *business center* ini bertujuan

untuk memberikan pelatihan bagi siswa dalam praktik berwirausaha sehingga siswa memiliki jiwa kemandirian dalam berwirausaha, selain itu juga untuk mengembangkan unit usaha disekolah yang terintegrasi dengan proses pembelajaran kewirausahaan di sekolah.

Ketiga, Sistem kebijakan pengelolaan *business center* di serahkan sepenuhnya kepada koordinator pengelola *business center* namun dengan persetujuan kepala sekolah sebagai penanggung jawab. Pertanyaan ini relevan sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Lukman, 2015) yang menyatakan bahwa Pengelolaan *Business Center* dilakukan dibawah pengawasan kepala sekolah. Dari penelitian ditemukan bahwa pengelolaan *business center* di bawah pengawasan sekolah, hal ini memperkuat hasil penelitian bahwa pengelolaan *business center* diserahkan kepada koordinator pengelola *business center* namun dengan persetujuan kepala sekolah sebagai penanggung jawab. Maka dapat disimpulkan bahwa Sistem kebijakan pengelolaan *business center* di serahkan sepenuhnya kepada koordinator pengelola *business center* namun di bawah pengawasan kepala sekolah.

Keempat, Perencanaan sekolah mengenai pendirian *business center* ini awalnya adanya peraturan dari pemerintah yang selanjutnya mendapatkan pencarian dana kemudian direalisasikan pendirian *business center* di SMK Negeri 4 Klaten. Hasil penelitian ini relevan dengan hasil penelitian yang ditemukan oleh (Siswanto, 2015) Dana berbentuk hibah yang diberikan oleh pemerintah pusat dan daerah merupakan salah satu faktor pendukung pelaksanaan unit produksi. Dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa dana yang diberikan oleh pemerintah pusat maupun daerah untuk mendukung pelaksanaan unit produksi, hal ini memperkuat hasil penelitian bahwa Perencanaan sekolah mengenai pendirian *business center* ini awalnya adanya peraturan dari pemerintah yang selanjutnya mendapatkan pencarian dana kemudian direalisasikan pendirian *business center*. Maka dapat disimpulkan bahwa Perencanaan sekolah mengenai pendirian *business center* ini awalnya adanya peraturan dari pemerintah yang selanjutnya mendapatkan pencarian dan untuk mendukung pelaksanaan unit produksi di *business center*.

3.2 Penumbuhan Jiwa Kewirausahaan Siswa Melalui Pengelolaan *Business Center* Di SMK Negeri 4 Klaten.

Pertama, Peran *business center* memfokuskan siswa praktik secara langsung dengan harapan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi siswa, siswa terlihat praktik menurut jadwal piketnya serta datang tepat waktu hal ini untuk memupuk jiwa disiplin siswa, Hasil yang ditemukan peneliti sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Asmawan, 2017) Setelah mengikuti praktek kewirausahaan yang diselenggarakan oleh program studi pendidikan akuntansi pada umumnya mahasiswa telah memiliki keberanian dan kepercayaan dirinya semakin bertambah, semakin yakin dan kuat untuk terjun dalam dunia kewirausahaan. Maka dapat disimpulkan bahwa Peran *business center* memfokuskan siswa praktik secara langsung dengan harapan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi siswa, penumbuhan karakter wirausahawan dilihat dari kegiatan siswa seperti praktik menurut jadwal piketnya serta datang tepat waktu hal ini untuk memupuk jiwa disiplin siswa.

Kedua, praktik menurut jadwal piketnya serta datang tepat waktu hal ini untuk menanamkan disiplin siswa. Bertanggung jawab atas semua kegiatan transaksi yang terjadi dilakukan untuk menanamkan sikap tanggung jawab. melakukan penjualan produk beserta mencatat penjualan kedalam laporan penjualan dapat menanamkan berorientasi tugas dan hasil. Penataan barang dan memberikan label terhadap barang yang baru datang dari pemasok kegiatan ini dimaksudkan untuk menanamkan sikap Kemandirian siswa. memberikan pelayanan kepada konsumen merupakan suatu kegiatan yang wajib dilakukan siswa hal ini dilakukan untuk menanamkan sikap Kepemimpinan. Mengecek stok akhir barang dagangan agar tidak ada yang tertinggal serta memberi masukan barang dagangan hal ini dilakukan siswa untuk menanamkan sikap Siswa dapat berinovatif dan kreatif. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Insana & Mayndarto, 2017) mengenai karakter wirausahawan diantaranya percaya diri, tugas dan hasil, berani menanggung resiko, memiliki jiwa kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi pada masa depan, jujur dan tekun, memiliki kreatifitas yang tinggi, selalu komitmen dalam pekerjaan, dan mencari peluang. Penelitian

lain yang sesuai menurut Suryana (2013: 22) meliputi percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan , keorisinilan, berorientasi pada masa depan. Alasan keorisinilan tidak masuk dalam penumbuhan jiwa kewirausahaan di sekolah sebab dalam praktik ini siswa belum bisa berpikir mengenai usaha yang dia lakukan karena dalam kegiatan praktik mereka lakukan sesuai dengan ketentuan yang telah berlaku di *business center*, komitmen sama artinya dengan tanggung jawab maka komitmen tidak perlu di masukkan lagi karena sudah sama artinya dengan tanggung jawab. Mencari peluang tidak tercantum dalam implemtasi jiwa kewirausahaan pada siswa karena dalam praktiknya peluang yang berada di *business center* masih terbatas sehingga siswa belum bisa menentukan peluang. Berani menanggung resiko tidak termasuk karakter yang diterapkan karena dalam praktik kewirausahaan ini semua modal berasal dari pihak sekolah dan jika barang tidak laku maka rugi juga di tanggung pihak sekolah maka siswa tidak menanggung resiko apapun.

Ketiga, Dengan adanya *business center* ini mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa dimana siswa memperoleh ilmu kewirausahaan di *business center* secara langsung, selain itu di bimbing dengan baik oleh ibu bapak guru pengelola business center ketika siswa praktik di business center sehingga siswa dapat berlatih secara mandiri yang nantinya dapat siswa terapkan dalam dunia usaha serta menciptakan suatu lapangan kerja baru ketika lulus maupun masih di bangku sekolah untuk berwirausaha. Hasil yang ditemukan peneliti sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Perwita, 2017) Sebagai motivator, guru dapat memberikan motivasi kepada siswa bahwa sebagai generasi muda siswa SMK diharapkan tidak hanya siap kerja, cerdas dan kopetitif, namun juga diharapkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru dengan menjadi wirausahawan. Pembinaan kewirausahaan mempunyai tujuan meningkatkan intensi siswa untuk berwirausaha. Semakin banyak siswa lulusan Sekolah Menengah Kejuruan yang berwirausaha, maka lapangan pekerjaan yang tercipta juga semakin besar. Maka dapat disimpulkan bahwa di bimbing dengan baik oleh ibu bapak guru pengelola business center ketika siswa praktik di business center

sehingga siswa dapat berlatih secara mandiri yang di bimbing ibu bapak pengelola *business center* yang nantinya dapat siswa terapkan dalam dunia usaha serta menciptakan suatu lapangan kerja baru, Pembinaan kewirausahaan mempunyai tujuan meningkatkan intensi siswa untuk berwirausaha. Semakin banyak siswa lulusan Sekolah Menengah Kejuruan yang berwirausaha, maka lapangan pekerjaan yang tercipta juga semakin besar.

Keempat, Dalam kegiatan business center ibu bapak guru produk kreatif dan kewirausahaan hanya sekedar memonitoring siswa yang praktik sebab dalam pengelolaannya diserahkan kepada pengelola business center, sehingga semua kegiatan dari pengambilan barang dagangan dari pemasok sampai laporan laba rugi penjualan sebagai penanggung jawab. Namun ibu bapak guru juga memberikan pengarahan dalam kegiatan praktik ketika pembelajaran di dalam kelas sedangkan untuk pengelola memberikan bevering setiap pagi pagi siswa sebelum praktik di business center. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rusnani & Moerdiyanto, 2012) kanisme pengelolaan UP/J dinyatakan berhasil apabila telah menyusun dan melaksanakan administrasi secara optimal yang kemudian dievaluasi secara berkala untuk melihat efektivitas kerja pengelola, membuat jadwal dan tata tertib kegiatan UP/J, rencana kerja bulanan/tahunan, struktur organisasi, fungsi, tugas, dan wewenang. Struktur organisasi UP/J SMK berisi sistem penyelenggaraan dan administrasi yang diuraikan secara jelas dan transparan. Dari penelitian terdahulu di temukan bahwa kanisme pengelolaan UP/J dinyatakan berhasil apabila telah menyusun dan melaksanakan administrasi secara optimal yang kemudian dievaluasi secara berkala untuk melihat efektivitas kerja pengelola, membuat jadwal dan tata tertib kegiatan UP/J, rencana kerja bulanan/tahunan, struktur organisasi, fungsi, tugas, dan wewenang, hal ini dapat memperkuat hasil temuan peneliti. Maka dapat disimpulkan bahwa Dalam kegiatan business center ibu bapak guru produk kreatif dan kewirausahaan hanya sekedar memonitoring siswa yang praktik sebab dalam pengelolaannya diserahkan kepada pengelola business center, sehingga semua kegiatan dari pengambilan barang dagangan

dari pemasok sampai laporan laba rugi penjualan sebagai penanggung jawab, kanisme pengelolaan UP/J dinyatakan berhasil apabila telah menyusun dan melaksanakan administrasi secara optimal yang kemudian dievaluasi secara berkala untuk melihat efektivitas kerja pengelola, membuat jadwal dan tata tertib kegiatan UP/J, rencana kerja bulanan/tahunan, struktur organisasi, fungsi, tugas, dan wewenang.

3.3 Hambatan Dalam Pengelolaan *Business Center* Di SMK Negeri 4 Klaten

Pertama, hambatan dalam pengelolaan *business center* di SMK Negeri 4 Klaten terdapat pada pemasaran barang dagangan yang rendah, sehingga kebanyakan konsumen hanya berasal dari lingkup sekolah sehingga jarang ditemui pembeli yang dari masyarakat/ luar lingkungan sekolah. Hasil penelitian ini relevan dengan hasil penelitian (Siswanto, 2015) Pada umumnya sekolah menjadikan faktor pemasaran sebagai salah satu faktor penghambat.

Kedua, selain itu *business center* di SMK Negeri 4 Klaten juga memiliki hambatan mengenai harga jual yang tinggi karena harga beli barang dagangan dari pemasok sudah tinggi. Hasil penelitian ini relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Siswanto, 2015) Harga dari produsen terlalu tinggi dihadapi oleh SMK yang memiliki program penjualan secara ritel dan SMK yang memiliki program perakitan barang hasil kerjasama direktorat PSMK dengan perusahaan mitra.

Dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa umumnya sekolah menjadikan faktor pemasaran sebagai salah satu faktor penghambat dan Harga dari produsen terlalu tinggi dihadapi oleh SMK, ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti. Maka dapat disimpulkan hambatan dalam pengelolaan *business center* bahwa terdapat pada pemasaran barang dagangan yang rendah dan memiliki hambatan mengenai harga jual yang tinggi karena harga beli barang dagangan dari pemasok sudah tinggi.

3.4 Solusi Mengenai Hambatan Dalam Pengelolaan *Business Center* Di SMK Negeri 4 Klaten

Pertama, solusi dalam menghadapi pemasaran barang unit usaha *business center* ini kepada masyarakat dapat menggunakan promosi baik berupa brosur

atau menggunakan media sosmed dengan demikian masyarakat lebih mengenal dan familiar dengan business center di SMK Negeri 4 Klaten. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Firmansyah & Mochklas, 2018) bahwasannya promosi juga merupakan faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan. Maka sangatlah penting untuk mempertahankan dan meningkatkan promosi diberbagai media dengan pesan yang menarik agar dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Kedua, solusi dalam menghadapi hambatan dalam pengelolaan *business center* tingginya harga jual produk yaitu dengan cara menjalin hubungan kerja sama dengan perusahaan-perusahaan pendistribusi barang dagangan sehingga *business center* dapat membeli barang dagangan dengan harga yang lebih murah. Solusi lainnya bisa menggunakan sistem diskon dimana pihak *business center* melakukan pemotongan harga untuk beberapa produk untuk langkah awal mendatangkan konsumen. Hasil penelitian yang di eukan peneliti sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Kuat, 2016) bahwa *Business Center* dalam pengadaan barang bekerja sama dengan beberapa perusahaan pemasok barang dengan negosiasi harga terendah dari beberapa perusahaan pemasok barang. Diskon Menurut Kotler (2003) diskon adalah pengurangan langsung dari harga barang pada pembelian selama suatu periode yang waktu yang dinyatakan.

Dari penelitian terdahulu dapat ditemukan bahwa promosi juga merupakan faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan dan *Business Center* dalam pengadaan barang bekerja sama dengan beberapa perusahaan pemasok barang dengan negosiasi harga terendah dari beberapa perusahaan pemasok barang, hal ni mampu memperkuat hasil penelitian mengenai solusi dalam pengelolaan business center. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa solusi dalam menghadapi pemasaran barang unit usaha business center ini dengan promosi juga merupakan faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan dan solusi dalam menghadapi hambatan dalam pengelolaan *business center* tingginya harga jual produk yaitu dengan cara menjalin hubungan kerja sama dengan perusahaan-perusahaan pendistribusi barang dagangan dengan negosiasi harga terendah dari beberapa perusahaan

pemasok barang serta melakukan strategi diskon terhadap barang sehingga konsumen lebih tertarik untuk belanja.

4 PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peran business center di SMK Negeri 4 Klaten dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 4.1.1 *Business Center* di SMK Negeri 4 Klaten dikelola oleh pengurus business center dengan persetujuan dari kepala sekolah. Business center ini berbentuk seperti minimarket dimana menjual berbagai macam produk seperti alat tulis sekolah, makanan, minuman dan kebutuhan sehari-hari. Laba yang didapat dari hasil usaha ini di gunakan kembali untuk operasional kegiatan *business center*, Selain itu *Business Center* ini selain sebagai unit usaha sekolah juga sebagai tempat praktik siswa berwirausaha.
- 4.1.2 Peran *business center* di SMK dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa diimplementasikan dalam praktik serta menanamkan nilai disiplin, Bertanggung jawab, berorientasi tugas dan hasil, sikap Kemandirian, sikap Kepemimpinan, berinovatif dan kreatif. serta keterlibatan guru dan pengelola dalam kegiatan *business center*.
- 4.1.3 Hambatan dalam pengelolaan business center terdapat pada pemasaran barang dagangan yang masih rendah, hambatan lain terdapat pada harga jual yang tinggi karena harga beli barang dagangan dari pemasok sudah tinggi.
- 4.1.4 Solusi dalam menghadapi hambatan dalam pemasaran yang masih rendah dapat menggunakan promosi baik menggunakan brosur atau medsos sehingga masyarakat lebih mengenal unit usaha milik sekolah. Sedangkan solusi dalam mengatasi masalah tingginya harga jual diatasi dengan mencari perusahaan-perusahaan distributor dan bernegosiasi untuk memperoleh harga terendah serta melakukan diskon atas barang dagangan sebagai langkah awal menarik konsumen.

4.2 Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peran business center di SMK Negeri 4 Klaten dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa dapat diambil implikasi sebagai berikut:

- 4.2.1 Sistem pengelolaan sudah baik karena sudah terstruktur dimana terdapat struktur organisasi usaha bisnis centre, pembagian tugas / job pengelola, administrasi bisnis centre, kegiatan usaha bisnis centre, rencana pembagian keuntungan / laba, rencana pengembangan usaha, rencana pendapatan dan pengeluaran, mekanisme kerja sehingga sudah jelas peran dan tugasnya masing-masing.
- 4.2.2 Siswa terlihat antusias dalam setiap kegiatan di *business center*, sehingga dalam penanaman karakter kewirausahaan dapat tersampaikan oleh siswa secara optimal.
- 4.2.3 Konsumen yang berada di *business center* mayoritas berasal dari dalam lingkungan sekolah saja seperti siswa, guru, dan karyawan sekolah. Sehingga konsumen yang berasal dari luar lingkungan sekolah masih minim.
- 4.2.4 Diskon merupakan penerapan strategi yang tepat untuk menarik konsumen datang ke *business center* serta melakukan pengenalan produk kepada masyarakat sekitar dan wali siswa.

4.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

4.3.1 Bagi Sekolah

Sekolah lebih membimbing siswa untuk menciptakan suatu produk yang inovatif dan kreatif sehingga mampu berpengaruh dalam penumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi siswa. Selain itu Sekolah juga harus lebih meningkatkan promosi untuk pengenalan kepada masyarakat luar lingkungan sekolah agar mereka mengenal akan unit usaha business center milik sekolah, hal ini dapat dilakukan ketika pertemuan dengan wali murid serta masyarakat sekeliling sekolah.

4.3.2 Bagi Waka Kurikulum

Waka kurikulum seharusnya melakukan penyuluhan kewirausahaan dengan mengundang narasumber yang telah berhasil dalam berwirausaha untuk berbagi tips-tips sukses dalam berwirausaha, selain itu juga mengadakan ekstarkulikuler berwirausaha di sekolah, dan lainnya.

4.3.3 Bagi Guru Prakarya dan Kewirausahaan

Guru seharusnya meberikan praktik-praktik dalam berwirausaha lebih menekankan pada menciptakan produk atau berinovasi produk yang sudah ada sehingga melatih siswa untuk kreatif. Selain itu guru seharusnya juga lebih aktif dalam kegiatan praktik di unit usaha *business center*.

4.3.4 Bagi Pengelola *Business Center*

Pihak pengelola *business center* seharusnya membuat program-program kreatif sehingga siswa memiliki pengalaman dalam business center. Selain itu pihak pengelola juga harus lebih suatu ketegasan dalam kegiatan business center agar siswa lebih serius dalam praktik sehingga mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa.

4.3.5 Bagi Siswa

Siswa seharusnya lebih aktif dalam berpartisipasi dalam kegiatan praktik business center agar memperoleh pengalaman, pemahaman, kompetensi, dan keterampilan wirausaha yang baik. Serta mampu mengaplikasikan ilmu yang di dapat dalam kehidupannya seperti mampu menciptakan suatu produk untuk membuka lapangan pekerjaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmawan, M. C. (2017). Dampak Mata Kuliah Praktek Kewirausahaan Terhadap Motivasi Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Untuk Berwirausaha. *Journal of Economic Educationurnal of Eco*, 1(1), 160–167. Retrieved from <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/xmlui/handle/11617/8884>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2019). *Lulusan SMK Mendominasi Tingkat Pengangguran Terbuka*.
- Febrianto. (2013). Analisis Minat Berwirausaha Mahasiswa STIE Lampung Timur. *Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 150–159. Retrieved from

<http://jurnal.ubl.ac.id/index.php/jmb/article/view/600>

- Firmansyah, A., & Mochklas, M. (2018). Analisa Strategi Produk, Harga, Promosi Dan Tempat Terhadap Kepuasan Pelanggan Warung Giras Di Surabaya. *Jurnal Eksekutif*, 15(1), 281–295. Retrieved from <https://jurnal.ibmt.ac.id/index.php/jeksekutif/article/view/179>
- Indiwordo, R. H. E. (2019). Peran Unit Usaha Business Center Dalam Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Di Lingkungan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 9 Semarang. *BMAJ: Business Management Analysis Journal*, 2(1), 78–89. <https://doi.org/10.24176/bmaj.v2i1.3058>
- Kuat, T. (2016). Penumbuhan Jiwa Kewirausahaan Melalui Praktik Bisnis di Business Center (Studi Kasus: SMK Muhammadiyah 2 Surakarta). *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 25(1), 155–168. Retrieved from <http://journals.ums.ac.id/index.php/jpis/article/view/827>
- Lukman, H. S. (2015). Mengembangkan potensi wirausaha siswa smk 2 muhammadiyah melalui pengelolaan business center. *Jurnal Surya*, 1(1), 21–27. Retrieved from <http://eprints.ums.ac.id/73416/1/Naskah Publikasi e.pdf>
- Perwita, D. (2017). Upaya Guru Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Dalam Meningkatkan Minat Berwirausaha Siswa. *Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro*, 5(2), 9–14. Retrieved from <http://ojs.fkip.umm metro.ac.id/index.php/ekonomi/article/view/1209>
- Rusnani, & Moerdiyanto. (2012). Pelaksanaan Unit Produksi Pada Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Kelompok Bisnis Dan Manajemen Di Banjarmasin. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 2(3), 1–22. <https://doi.org/https://doi.org/10.21831/jpv.v2i3.1041>
- Siswanto, I. (2015). Dana berbentuk hibah yang diberikan oleh pemerintah pusat dan daerah merupakan salah satu faktor pendukung pelaksanaan unit produksi. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 2(2), 77–83. <https://doi.org/https://doi.org/10.32699/ppkm.v2i2.319>
- Syah, M. F. J. (2012). Implementasi Kompetensi Kewirausahaan Kepala Sekolah Dalam Pengorganisasian Business Center “Smk Mart.” *Journal of Economic Education*, 1(2), 123–129. Retrieved from <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec>
- Waluya, B. (2016). Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Berbasis Masyarakat Untuk Mengatasi Masalah Pengangguran. *Jurnal Geografi Gea*, 9(1). <https://doi.org/10.17509/gea.v9i1.1683>