

**STUDI EKSPLORASI PELAKSANAAN PRAKTIK DAGANG KELILING
SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN
DI SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh :
Wanik Setyaningtyas
09404241034

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2013**

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul "**STUDI EKSPLORASI PELAKSANAAN PRAKTIK DAGANG KELILING SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KEWIRASAHAAN DI SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL**" yang disusun oleh Wanik Setyaningtyas NIM: 09404241034 telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diujikan.



Yogyakarta, 14 Juni 2013
Pembimbing

Drs. Suwarno

NIP. 19510709 198003 1 002

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul

STUDI EKSPLORASI PELAKSANAAN PRAKTIK DAGANG KELILING SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KEWIRASAHAAN DI SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL

yang disusun oleh:

WANIK SETYANINGTYAS

09404241034

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 25 Juni 2013

dan dinyatakan lulus.



Yogyakarta, Juni 2013
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,



Dr. Sugiharsono, M.Si.
NIP. 19550328 198303 1 002

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wanik Setyaningtyas

NIM : 09404241034

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

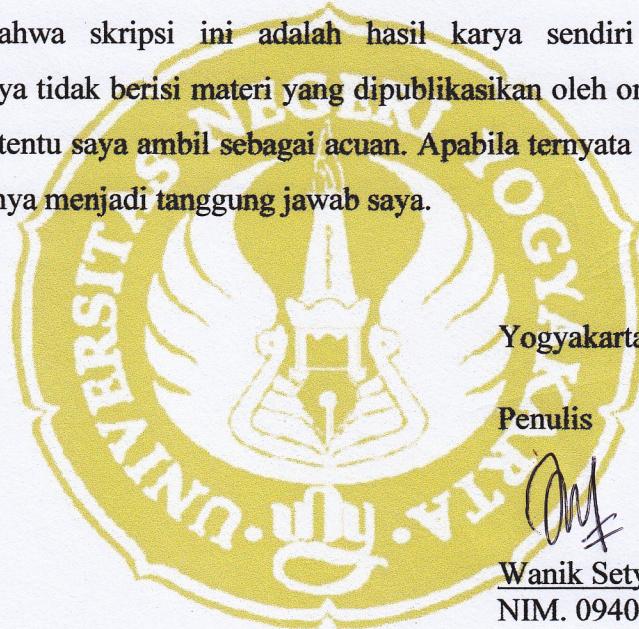
Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Studi Eksplorasi Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling

Sebagai Salah Satu Praktik Kewirausahaan di SMK

Negeri 1 Wonosari Gunungkidul

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya tidak berisi materi yang dipublikasikan oleh orang lain, kecuali pada bagian tertentu saya ambil sebagai acuan. Apabila ternyata terbukti ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.



Yogyakarta, 03 Juni 2013

Penulis

Wanik Setyaningtyas
NIM. 09404241034

MOTTO

Sesuatu mungkin mendatangi mereka yang mau menunggu, namun hanya didapatkan oleh mereka yang bersemangat mengejarnya

(Abraham Lincoln)

Hanya mereka yang bekerja dengan hati yang dapat memberi inspirasi

(Albert Einstein)

Kekurangan-kekurangan yang kita lihat dalam diri mereka, kebanyakan, adalah kekurangan kita sendiri

(Anthony De Mello)

Anda tidak menjadi apa yang Anda inginkan, tapi menjadi apa yang Anda yakini

(Oprah Winfrey)

BINGKISAN

Dengan mengucap syukur alhamdulillah, kupersembahkan karya sederhana ini untuk:

- ❖ Kedua orangtuaku tercinta (Sunyata dan Atun Intarti), motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah lelah mendo'akan dan menyayangiku, atas semua pengorbanan dan kesabaran mengantarku sampai saat ini. Tidak pernah cukup ku membalias cinta kedua orangtuaku
- ❖ Bapak Agus Sutikno, S.Pd, M.S.I dan keluarga yang telah banyak meluangkan waktu untuk selalu membimbing dan memotivasi sampai terselesaikannya skripsi ini.

**STUDI EKSPLORASI PELAKSANAAN PRAKTIK DAGANG KELILING
SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KEWIRASAHAAN
DI SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL**

Oleh :
Wanik Setyaningtyas
09404241034

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji tentang pelaksanaan praktik dagang keliling sebagai salah satu praktik kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari. Begitu juga respon peserta didik, serta faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan praktik dagang keliling.

Untuk menjawab permasalahan penelitian digunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan studi kasus. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi, dan catatan lapangan. Sumber data dalam penelitian ini adalah pengurus *business centre* dan peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari. Teknis analisis data yang digunakan adalah model interaktif menurut Miles dan Huberman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Praktik dagang keliling merupakan praktik menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan konsep pemasaran langsung (*direct marketing*) yang dilaksanakan secara bergilir oleh peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari sebanyak dua kali setiap semester. Teknis pelaksanaan praktik dagang keliling dimulai dari peserta didik diberikan katalog yang berisi daftar harga dan barang dari sekolah sebagai acuan untuk menawarkan barang ke konsumen. Setelah menerima pesanan, peserta didik menganalisa barang-barang pesanan konsumen untuk kemudian mengambil barang pesanan tersebut ke *business centre* sesuai jadwal. Setelah barang pesanan terkumpul, peserta didik melakukan pengecekan barang, kemudian pelaporan dan pembayaran. 2. Berkenaan dengan respon peserta didik dan konsumen, mereka memberikan respon positif dan negatif. Respon positifnya praktik dagang keliling memberikan banyak manfaat untuk peserta didik seperti melatih kerjasama, kesabaran, dan mampu mengaplikasikan teori dengan kenyataan serta akan memudahkan konsumen untuk berbelanja. Selain itu, adapula respon negatif yaitu peserta didik terkadang kesulitan mencari konsumen dan beberapa konsumen merasa kurang puas dengan barang yang diterima dari praktik dagang keliling. 3. Faktor pendukung dalam praktik dagang keliling adalah sarana prasarana, fasilitas penunjang, sistem komputerisasi dalam proses administrasi, dan kerjasama yang baik antar warga sekolah serta keluarga dan lingkungan tempat tinggal. 4. Faktor penghambat dagang keliling adalah padatnya jadwal kegiatan guru dan peserta didik, beberapa harga barang tidak lebih murah, ada orangtua peserta didik yang kurang setuju dan *supplier* yang terkadang telat mengantar barang ke *business centre*.

Kata Kunci: Praktik Dagang keliling, *business centre*

**AN EXPLORATORY STUDY OF THE IMPLEMENTATION OF THE
WANDERING TRADE PRACTICE AS AN ENTREPRENEURSHIP PRACTICE
IN SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL**

**By:
Wanik Setyaningtyas
09404241034**

ABSTRACT

This study investigates the implementation of the wandering trade practice as an entrepreneurship practice in SMK Negeri 1 Wonosari. The research problems are how the wandering trade practice is implemented in SMK Negeri 1 Wonosari, what the students' and consumers' responses are like, and what the facilitating and inhibiting factors are in the implementation of the wandering trade.

To answer the research problems, a qualitative descriptive study in the form of a case study was conducted. The data were collected through observations, interviews, documentation, and field notes. The data sources included business center personnel and students of SMK Negeri 1 Wonosari. They were analyzed by means of the interactive model by Miles and Huberman.

The results of the study are as follows. 1) The wandering trade practice is a practice of selling daily need goods through the direct marketing concept implemented in turn by the students of SMK Negeri 1 Wonosari twice in each semester. The implementation of the wandering trade practice is started by giving the students a catalog containing a list of prices and goods from the school as a reference to offer the goods to consumers. After receiving an order, the students analyze the goods ordered by consumers and take the ordered goods from the business center in accordance with the schedule. After the ordered goods are collected, the students check the goods, make a report, and pay for them. 2) Regarding the students' and consumers' responses, they give positive and negative responses. The positive ones show that the wandering trade practice gives a lot of benefits to the students because it trains them cooperation, patience, and ability to apply theories in reality and it facilitates consumers to shop. The negative ones show that it is sometimes difficult for the students to look for consumers and some consumers are not satisfied with the goods they receive from the wandering trade practice. 3) The facilitating factors in the wandering trade practice include the supporting infrastructure facilities, the computerization system in the administration process, and good cooperation among school members, families, and surroundings. 4) The inhibiting factors include the teachers' and students' hectic schedules, prices of some goods not lower, some students' parents that disagree, and suppliers that are late to deliver goods to the business center.

Keywords: *Wandering Trade Practice, Business Center*

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “Studi Eksplorasi Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling Sebagai Salah Satu Praktik Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari Gunungkidul”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna meraih gelar Sarjana Pendidikan. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan sahabat beserta umatnya yang selalu mengikuti jejak Beliau hingga sampai akhir zaman nanti.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, niscaya penulisan skripsi ini tidak akan bisa selesai dengan baik. Oleh karena itu dengan sepenuh hati, penulis menghaturkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., Rektor UNY yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Sugiharsono, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi UNY yang telah mengijinkan penulis untuk menggunakan fasilitas selama penulis belajar hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Daru Wahyuni, M.Si., selaku Ketua jurusan Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ijin penelitian.
4. Bapak Drs. Suwarno selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan koreksi dengan penuh kesabaran dan bijaksana
5. Ibu Barkah Lestari, M.Pd., selaku pembimbing akademik yang telah memberikan pengarahanannya di bidang akademik.

6. Bapak Supriyanto, MM selaku narasumber dan penguji utama yang telah berkenan memberikan saran dan masukan sampai terselesaikannya skripsi ini.
7. Bapak dan ibu dosen jurusan pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu yang sangat berarti dan ilmu yang penulis terima akan penulis pergunakan dengan sebaik-baiknya.
8. Bapak Drs. Abdul Rochim selaku kepala SMK Negeri 1 Wonosari yang telah memberikan ijin penelitian dan membantu penulis selama penelitian
9. Bapak/Ibu SMK Negeri 1 Wonosari yang telah membantu dan memberikan arahan kepada penulis selama penelitian
10. Peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini
11. Bapak, Ibu, Adik, serta keluarga besar tercinta yang telah memberikan do'a, dukungan, dan motivasi sehingga dapat menyelesaikan kuliah dengan baik.
12. Bapak Agus Sutikno, S.Pd, M.S.I dan keluarga yang telah banyak meluangkan waktu untuk selalu membimbing dan memotivasi selama penggerjaan skripsi ini.
13. Teman-teman keluarga besar Pendidikan Ekonomi 2009 UNY, teman-teman kost wisnu 28, serta sahabat-sahabat tercinta yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis hingga terselesaikannya skripsi ini

14. Semua pihak yang telah membantu dalam penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis pasrahkan sepenuhnya kepada Allah SWT dengan teriring do'a semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah disebutkan di atas. Selanjutnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Mudah-mudahan penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat khususnya kepada diri penulis sendiri dan kepada mereka yang selalu mencintai ilmu pada umumnya.

Penulis



Wanik Setyaningtyas

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	8
C. Pembatasan Masalah	8
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Deskripsi Teori.....	12
1. Teori Kewirausahaan	12
a. Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan	12
b. Etika Wirausaha	13
c. Ciri-ciri Seorang Wirausaha.....	17

d. Pembelajaran Kewirausahaan di Sekolah.....	18
e. Proses Pendidikan Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari.....	20
2. Teori Pemasaran	21
a. Pengertian Pemasaran	21
b. Strategi Pemasaran	23
3. Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>)	27
4. Menjual sebagai Kegiatan Dasar Wirausaha.....	31
B. Penelitian Terdahulu	33
C. Kerangka Berpikir	36
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
B. Desain Penelitian.....	38
C. Sumber Data.....	39
D. Populasi	39
E. Sampel.....	41
F. Instrumen Penelitian.....	42
G. Teknik Pengumpulan Data	44
H. Teknik Analisis Data.....	46
I. Keabsahan Data.....	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
A. Deskripsi Umum SMK Negeri 1 Wonosari	50
1. Letak Geografis dan Sejarah SMK Negeri 1 Wonosari	50
2. Visi dan Misi Sekolah	52
3. Struktur Organisasi	53
4. Keadaan Guru dan Karyawan	55
5. Keadaan Peserta Didik	56
6. Sarana dan Prasarana.....	58
B. Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling sebagai salah satu Praktik Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari	61

1. Deskripsi Praktik Kewirausahaan di SMK	
Negeri 1 Wonosari	61
2. Latar Belakang Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling	66
3. Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling di SMK	
Negeri 1 Wonosari	69
C. Respon Peserta Didik terhadap Pelaksanaan Praktik	
Dagang Keliling di SMK Negeri 1 Wonosari	77
D. Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Praktik	
Dagang Keliling di SMK Negeri 1 Wonosari	80
1. Faktor Pendukung	81
2. Faktor Penghambat.....	82
BAB V PENUTUP	86
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	91

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Ciri-ciri Seorang Wirausaha.....	18
2. Kisi-kisi Wawancara Kepala Sekolah.....	43
3. Kisi-kisi Wawancara Pengurus <i>Bussiness Centre</i>	43
4. Kisi-kisi Wawancara Peserta Didik	44
5. Data Peserta Didik Kelas X.....	57
6. Data Peserta Didik Kelas XI	57
7. Data Peserta Didik Kelas XII.....	58
8. SK dan KD Kewirausahaan KTSP SMKN 1 Wonosari.....	62
9. Jadwal Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling.....	70
10. Daftar Harga Barang <i>Bussiness Centre</i> SMK Negeri 1 Wonosari....	73
11. Jadwal Piket Guru Pembimbing di <i>Bussiness centre</i>	74
12. Kriteria Penilaian Berdasarkan Hari Pelaporan	75
13. Kriteria Penilaian Berdasarkan Omzet.....	75
14. Daftar Nilai Praktik Dagang Keliling	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Struktur Organisasi SMK Negeri 1 Wonosari.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Hasil Observasi Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling	92
2. Catatan Lapangan.....	93
3. Hasil Wawancara Kepala SMK Negeri 1 Wonosari.....	95
4. Hasil Wawancara Guru Pembimbing.....	102
5. Hasil Wawancara Peserta Didik.....	106
6. Hasil Wawancara Manajer <i>Bussiness Centre</i>	122
7. Daftar Harga <i>Bussiness centre</i> SMK Negeri 1 Wonosari	125
8. Lembar Penilaian Praktik Dagang Keliling	131
9. Dokumentasi	132
10. Surat Ijin Penelitian.....	134
11. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian	135

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan salah satu aspek penting dalam pembangunan nasional, proses pendidikan pada hakikatnya merupakan upaya untuk mengembangkan Sumber Daya Manusia (SDM) dan pembangunan sektor ekonomi agar mampu bersaing di dunia Internasional. Dalam UU Tentang Sistem Pendidikan Nasional Tahun 2003, dijelaskan bahwa “Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara”.

Sebagai negara yang sedang berkembang, Indonesia dituntut untuk terus berupaya agar menjadi negara mandiri sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan negara lain. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah mempersiapkan sumber daya manusia di Indonesia melalui pendidikan. Pendidikan merupakan pertolongan agar dengan potensi dan kapasitas pribadi yang ada, manusia dapat hidup secara mandiri dan bertanggungjawab atas kesejahteraan orang lain. Pendidikan diyakini dapat membentuk manusia seutuhnya, menjadi manusia yang berkualitas, berakal, berhati nurani dan berwawasan. Oleh karena itu, Indonesia harus

meningkatkan mutu pendidikan secara bertahap, berkesinambungan, dan mengoptimalkan peran serta pendidikan sebagai wadah pembentukan sumber daya manusia agar Indonesia dapat melakukan kegiatan sesuai dengan tuntutan perkembangan zaman.

Berkaitan dengan hal di atas, maka tidak salah memaknai fungsi dan tujuan pendidikan di Indonesia sebagaimana tertuang dalam Undang-Undang Nomor: 20 Tahun 2003 Bab II Pasal 3 yaitu: “Pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggungjawab”.

Dalam proses pendidikan, pembelajaran merupakan jantungnya. Proses pembelajaran pada hakekatnya untuk mengembangkan aktivitas dan kreatifitas peserta didik melalui berbagai interaksi dan pengalaman belajar, karena pada dasarnya belajar merupakan serangkaian aktivitas baik secara sadar maupun tidak untuk menuju perubahan yang lebih baik. Pencapaian kualitas pendidikan merupakan tanggung jawab seorang guru, melalui penciptaan pengalaman belajar yang bermakna bagi peserta didik dan memfasilitasi peserta didik untuk mencapai hasil belajar yang maksimal. Adanya perubahan ke arah yang lebih baik merupakan salah satu indikator yang menunjukkan keberhasilan suatu proses pembelajaran.

Sekolah sebagai institusi pendidikan sangat bertanggung jawab terhadap lulusan yang berkualitas, yaitu yang dapat berkontribusi terhadap perkembangan intelektual, keterampilan sikap, moral, dan religi dari setiap individu sebagai anggota masyarakat.

Berkenaan dengan wacana di atas, Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebagai salah satu institusi pendidikan formal pada jenjang pendidikan menengah memiliki fungsi mencetak calon–calon tenaga kerja yang siap kerja sekaligus menjadi seorang pembuka usaha (wirausaha) yang sukses. Dengan demikian SMK tidak hanya meningkatkan kompetensi peserta didik sesuai kebutuhan dunia kerja saja, akan tetapi juga membekali kemampuan berwirausaha. Dengan bekal kemampuan berwirausaha ini diharapkan bisa menjadikan lulusan SMK yang tidak terserap di dunia kerja bisa mandiri menciptakan lapangan kerja sendiri. Hal ini menjadi penting manakala melihat fenomena yang terjadi saat ini adalah hampir sebagian besar lulusan sekolah di negeri ini lebih memilih mencari kerja daripada menciptakan lapangan kerja sendiri.

Mencermati fenomena di atas, pendidikan kewirausahaan dirasa sangat penting dalam setiap jenjang pendidikan untuk membentuk manusia yang berkualitas, mandiri, berakal, dan berwawasan untuk dapat mencukupi kebutuhan hidupnya sendiri maupun orang lain. Kewirausahaan sendiri bisa diartikan sebagai kemampuan mandiri dan bekerja independen untuk mencapai kesejahteraan. Bahkan kewirausahaan itu merupakan sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan

dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif. Dengan demikian, sebenarnya kewirausahaan merupakan sesuatu yang dapat dipelajari dan diajarkan, bukan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir.

Berkaitan dengan pendidikan kewirausahaan pada jenjang SMK, pendidikan kewirausahaan disajikan pada mata pelajaran kewirausahaan dimana didalamnya terdapat teori-teori yang kompleks dan dapat mengurai minat peserta didik untuk mempelajari dan mempraktikkannya secara lebih dalam pada dunia nyata. Pada kenyataannya, berdasarkan riset yang dilakukan oleh Heru kurnianto, konsep pendidikan kewirausahaan dalam dunia pendidikan masih sebagai konsep pelengkap sehingga kewirausahaan masih saja berkutat pada konteks pengetahuan dan hanya sedikit keterampilan (<http://revisi.joglosemar.co/berita/>”pendidikan-kewirausahaan-masih-sebatas-konsep”-40261.html). Kebanyakan model pembelajaran mata pelajaran kewirausahaan di SMK selama ini masih bersifat klasikal, peserta didik hanya mencatat dan menghafal saja apa yang diberikan oleh guru. Pola semacam ini menjadi permasalahan tersendiri yang banyak ditemukan di sekolah. Dampak dari ini semua adalah pembelajaran mata pelajaran kewirausahaan terasa kering dan membosankan.

Jika demikian yang terjadi, maka lulusan SMK yang seharusnya bisa berusaha dalam menciptakan lapangan kerja sendiri tidak akan pernah terjadi. Saat ini paradigma pembelajaran kewirausahaan harus diubah.

Mata pelajaran kewirausahaan tidak hanya dibekali teori semata, tetapi juga disertai dengan praktik lapangan. Karena tujuan mata pelajaran ini adalah membekali peserta didik untuk berusaha sendiri atau berwirausaha.

Sebagai salah satu instansi pendidikan kejuruan, SMK Negeri 1 Wonosari turut mengembangkan mata pelajaran kewirausahaan sebagai salah satu mata pelajaran di Sekolah. SMK Negeri 1 Wonosari memiliki tujuan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia yang berkompeten pada 5 (lima) program studi yaitu akuntansi, administrasi perkantoran, pemasaran, busana butik, dan multi media. Harapannya, lulusan SMK Negeri 1 Wonosari dapat mencetak lulusan yang produktif, mampu bekerja mandiri, mengisi lowongan kerja yang ada di Dunia Usaha dan Dunia Industri (DU/DI), serta sebagai tenaga kerja tingkat menengah sesuai kompetensi dalam program keahlian.

Berkaitan dengan mata pelajaran kewirausahaan, SMK Negeri 1 Wonosari memberikan teori kewirausahaan yang tujuannya untuk menanamkan pengetahuan teori-teori mengenai kewirausahaan serta meningkatkan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan sekaligus teknik berwirausaha pada peserta didiknya. Selain itu SMK Negeri 1 Wonosari berupaya memberi rangsangan, motivasi yang dapat menimbulkan minat peserta didik untuk berwirausaha dengan begitu diharapkan siswa akan tergugah menjalankan usaha sendiri untuk menghindari pengangguran. Upaya-upaya tersebut meliputi praktik-praktik kewirausahaan seperti pembuatan proposal usaha, praktik dagang

keliling, jaga toko, jaga koperasi sekolah (kopsis), jaga kantin, jaga photocopy, dan praktik industri yang dilaksanakan selama kurang lebih 3 (tiga) bulan di Dunia Usaha/Dunia Industri (DU/DI).

Dari sekian praktik kewirausahaan di atas, ada satu yang belum banyak diterapkan di Sekolah Menengah Kejuruan lain. Praktik kewirausahaan tersebut adalah praktik dagang keliling. Praktik ini menggunakan konsep pemasaran langsung (*direct marketing*) dimana peserta didik diajarkan untuk mampu berwirausaha dengan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan harga yang bervariasi sehingga dapat memperoleh keuntungan. Dagang keliling atau yang biasa disebut dengan DK mungkin sudah tidak asing lagi bagi peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari. Tujuan kegiatan ini adalah melatih kemampuan peserta didik khususnya di bidang pemasaran. Disini peserta didik diajarkan bagaimana cara memasarkan barang kepada konsumen serta mempelajari berbagai macam sifat dan karakter pembeli.

Praktik dagang keliling sudah menjadi ciri khas dari SMK Negeri 1 Wonosari dan sudah dilaksanakan selama bertahun-tahun. Namun demikian, praktik dagang keliling ini dirasa sangat membosankan dan membebani peserta didik. Peserta didik cenderung kurang semangat dalam mencari konsumen, mereka melaksanakan praktik dagang keliling semata-mata karena tuntutan sekolah untuk mencapai omzet yang ditargetkan agar mendapatkan nilai praktik kewirausahaan.

Selain peserta didik yang kurang bersemangat, beberapa orang tua peserta didik juga kurang setuju dengan dilaksanakannya praktik dagang keliling, terlebih orang tua dari peserta didik yang mengambil program studi selain pemasaran (misalnya: multimedia) mereka menganggap bahwa praktik dagang keliling tidak sesuai dengan kompetensi keahlian peserta didik tersebut. Mereka menganggap bahwa dengan dilaksanakannya praktik dagang keliling akan menyita waktu dan tenaga peserta didik untuk menjual barang. Waktu yang seharusnya bisa digunakan untuk belajar akan terkurangi karena pelaksanaan praktik dagang keliling.

Berdasarkan hasil observasi sebelumnya, hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman mengenai teknis pelaksanaan dan manfaat dari praktik dagang keliling. Peneliti menganggap dari permasalahan tersebut diperlukan adanya pengetahuan dan pemahaman mengenai pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari. Untuk itu peneliti tertarik dan bermaksud akan melakukan penelitian yang berjudul “Studi Eksplorasi Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling sebagai Salah Satu Praktik Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari, Gunungkidul”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari termasuk faktor pendukung, faktor penghambat dan respon dari peserta didik terhadap praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari tersebut.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang muncul. Adapun masalah-masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Masih banyaknya lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang memilih mencari pekerjaan daripada yang mencetak lapangan kerja sendiri (berwirausaha).
2. Pemberian mata pelajaran kewirausahaan masih bersifat klasikal, pada umumnya pembelajaran masih bersifat teoritis dan belum banyak mengarah ke praktik.
3. SMK Negeri 1 Wonosari melaksanakan praktik dagang keliling sebagai salah satu praktik kewirausahaan, namun masih dirasa membosankan dan membebani peserta didik.
4. Kurangnya pengetahuan mengenai teknis dan manfaat dari praktik dagang keliling sehingga beberapa orang tua peserta didik kurang setuju dengan dilaksanakannya praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, dan mengingat adanya keterbatasan baik dari segi waktu, tenaga, dan pengetahuan maka perlu diadakan pembatasan masalah yang dimaksudkan untuk memperjelas permasalahan yang ingin diteliti.

Penelitian ini dibatasi pada praktik dagang keliling yang difokuskan untuk memperjelas dan memberikan pengetahuan bagaimana pelaksanaan praktik dagang keliling yang dilaksanakan di SMK N 1 Wonosari, respon dari peserta didik yang terlibat langsung dalam pelaksanaan praktik, serta faktor pendukung dan penghambat selama pelaksanaan praktik dagang keliling.

D. Rumusan Masalah

Dengan adanya pembatasan masalah, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini dapat di rumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari?
2. Bagaimana respon dari peserta didik di SMK Negeri 1 Wonosari terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling?
3. Apakah faktor yang menjadi pendukung dalam pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari?
4. Apakah faktor penghambat dalam pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari
2. Respon peserta didik di SMK Negeri 1 Wonosari terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling.

3. Faktor pendukung praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari.
4. Faktor penghambat praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan bagi pembaca, serta dapat digunakan sebagai bahan untuk memperkaya perbendaharaan ilmu pendidikan, khususnya tentang model pembelajaran praktik kewirausahaan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan sarana bagi peneliti dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama di bangku kuliah juga sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana pendidikan.

b. Bagi Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi sekolah, yaitu:

- 1) Digunakan sebagai bahan kajian guru untuk melihat permasalahan dalam pelaksanaan praktik kewirausahaan

- 2) Memperoleh tambahan wawasan pembelajaran yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran khususnya praktik kewirausahaan
- 3) Dapat digunakan sebagai salah satu referensi metode pembelajaran kewirausahaan.

c. Umum

Menjadi bahan referensi dan informasi untuk penelitian yang sejenis maupun penelitian lanjutan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Teori Kewirausahaan

a. Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan

Kasmir (2011: 19) mendefinisikan “Wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan”. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Sedangkan kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha.

Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yang kreatif dan inovatif dalam menemukan dan menciptakan berbagai ide. Setiap pikiran dan langkah wirausahawan adalah bisnis. Buchari Alma (2011: 24) menekankan bahwa “Seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut”. Pengertian wirausaha disini menekankan pada setiap orang yang memulai sesuatu bisnis yang baru. Sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi.

Dalam bukunya Ating Tedjasutisna (2008: 2) menyebutkan beberapa pengertian kewirausahaan, yaitu:

- 1) Kewirausahaan adalah mental dan sikap jiwa yang selalu aktif berusaha meningkatkan hasil karyanya dalam arti meningkatkan penghasilan.
- 2) Kewirausahaan adalah suatu proses seseorang guna mengejar peluang-peluang memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi, tanpa memperhatikan sumber daya yang mereka kendalikan.
- 3) Kewirausahaan adalah proses dinamis untuk menciptakan tambahan kemakmuran.
- 4) Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal jasa dan risiko, serta menerima balas jasa, kepuasan, dan kebebasan pribadi.
- 5) Dalam lampiran Instruksi Presiden Nomor 4 Tahun 1995, tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan (GNNMK), Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah orang yang berani mengambil resiko untuk memulai suatu usaha dengan memanfaatkan peluang yang ada dan berbekal keterampilan berfikir kreatif untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan kewirausahaan adalah suatu kegiatan usaha/bisnis dengan menggunakan peluang untuk mendapatkan keuntungan dengan berlandaskan sikap wirausaha.

b. Etika Wirausaha

Suatu kegiatan haruslah dilakukan dengan etika atau norma-norma yang berlaku di masyarakat bisnis. Menurut Kasmir

(2011: 23) “Etika adalah tata cara berhubungan dengan manusia lainnya”. Tata cara ini diperlukan dalam berbagai sendi kehidupan manusia agar terbina hubungan yang harmonis, saling menghargai satu sama lainnya. Dalam Kamus Bahasa Indonesia juga dijelaskan bahwa “Etika merupakan ilmu tentang kesopanan/rasa hormat/akhlak/sikap atau kelakuan manusia yang baik”. Sedangkan etika menurut Buchari Alma (2011: 238) adalah “Suatu studi mengenai yang benar dan yang salah dan pilihan moral yang dilakukan seseorang”. Etika bisnis kadang-kadang disebut pula etika manajemen, yaitu penerapan standar moral kedalam kegiatan bisnis.

Etika bisnis menyangkut usaha membangun kepercayaan antara anggota masyarakat dengan perusahaan, dan ini merupakan elemen sangat penting buat suksesnya suatu bisnis dalam jangka panjang. Jadi prinsipnya seorang wirausaha lebih baik merugi daripada melakukan perbuatan tidak terpuji. Para pengusaha semaksimal mungkin harus menghindarkan pertengkarannya, apalagi yang akan menyebabkan putus hubungan.

Etika atau norma yang harus ada dalam benak dan jiwa setiap pengusaha menurut Kasmir (2011: 25 - 26) adalah sebagai berikut:

1) Kejujuran

Seorang pengusaha harus bersikap jujur baik dalam berbicara maupun bertindak. Jujur ini perlu agar berbagai pihak percaya terhadap apa yang akan dilakukan. Tanpa kejujuran, usaha tidak akan maju dan tidak dipercaya konsumen atau mitra kerjanya.

2) Bertanggung jawab

Pengusaha harus bertanggungjawab terhadap segala kegiatan yang dilakukan dalam bidang usahanya. Kewajiban terhadap berbagai pihak harus segera diselesaikan.

3) Menepati janji

Pengusaha dituntut untuk selalu menepati janji. Sekali seorang pengusaha ingkar janji, hilanglah kepercayaan pihak lain terhadapnya. Pengusaha juga harus konsisten terhadap apa yang telah dibuat dan disepakati sebelumnya.

4) Disiplin

Pengusaha dituntut untuk selalu disiplin dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan usahanya, misalnya dalam hal waktu pembayaran atau pelaporan kegiatan usahanya.

5) Taat hukum

Pengusaha harus selalu patuh dan menaati hukum yang berlaku, baik yang berkaitan dengan masyarakat ataupun

pemerintah. Pelanggaran terhadap hukum dan peraturan yang telah dibuatkan berakibat fatal dikemudian hari.

6) Suka membantu

Pengusaha secara moral harus sanggup membantu berbagai pihak yang memerlukan bantuan. Sikap ringan tangan ini dapat ditujukkan kepada masyarakat dalam berbagai cara. Pengusaha yang terkesan pelit akan dimusuhi oleh banyak orang.

7) Komitmen dan menghormati

Pengusaha harus komitmen dengan apa yang mereka jalankan dan menghargai komitmen dengan pihak-pihak lain. Pengusaha yang menjunjung komitmen terhadap apa yang telah diucapkan atau disepakati akan dihargai oleh berbagai pihak.

8) Mengejar prestasi

Pengusaha yang sukses harus selalu berusaha mengejar prestasi setinggi mungkin. Tujuannya agar perusahaan dapat terus bertahan dari waktu ke waktu. Di samping itu, pengusaha juga harus tahan mental dan tidak mudah putus asa terhadap berbagai kondisi dan situasi yang dihadapinya.

Dari beberapa uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa etika wirausaha adalah tatacara atau norma yang harus dimiliki pada diri wirausaha dalam menjalankan usaha atau bisnisnya untuk

membangun kepercayaan antara anggota masyarakat (konsumen) dengan perusahaan.

c. Ciri – ciri Seorang Wirausaha (Sikap dan Perilaku Wirausaha)

Sikap dan perilaku pengusaha dan seluruh karyawannya merupakan bagian penting dalam etika wirausaha. Sikap dan perilaku yang harus di jalankan oleh pengusaha dan seluruh karyawan menurut Kasmir (2011: 28-30) adalah sebagai berikut:

- 1) Jujur dalam bertindak dan bersikap
- 2) Rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas
- 3) Selalu murah senyum
- 4) Lemah lembut dan ramah tamah
- 5) Sopan santun dan hormat
- 6) Selalu ceria dan pandai bergaul
- 7) Fleksibel dan suka menolong pelanggan
- 8) Serius dan memiliki rasa tanggung jawab
- 9) Rasa memiliki perusahaan yang tinggi

Sedangkan Buchari Alma (2011: 52-53) menjelaskan bahwa “Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat kedepan”. Melihat kedepan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.

Tabel 1. Ciri-ciri Seorang Wirausaha BN. Marbun 1993

Ciri-cirri	Watak
Percaya diri	Kepercayaan (keteguhan) Ketidaktergantungan, kepribadian mantap Optimisme
Berorientasikan tugas dan hasil	Kebutuhan atau haus akan prestasi Berorientasi laba atau hasil Tekun dan tabah Tekad, kerja keras, motivasi Energik Penuh inisiatif
Pengambil resiko	Mampu mengambil resiko Suka pada tantangan
Kepemimpinan	Mampu memimpin Dapat bergaul dengan orang lain Menanggapi saran dan kritik
Keorisinilan	Inovatif (pembaharu) Kreatif Fleksibel Banyak sumber Serba bisa Mengetahui banyak
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan Perseptif

Sumber : Buchari Alma, 2011: 52–53

d. Pembelajaran Kewirausahaan di Sekolah

Beberapa puluh tahun yang lalu ada pendapat yang mengatakan bahwa kewirausahaan tidak dapat diajarkan. Akan tetapi menurut Buchari Alma (2011: 5-6) sekarang ini kewirausahaan (*Entrepreneurship*) merupakan mata pelajaran yang dapat diajarkan di sekolah-sekolah dan telah bertumbuh sangat pesat. Transformasi pengetahuan kewirausahaan telah berkembang

pesat akhir–akhir ini. Demikian pula di Indonesia pengetahuan kewirausahaan diajarkan di Sekolah Dasar, Sekolah Menengah, Perguruan Tinggi, dan di berbagai kursus bisnis. Jadi kewirausahaan itu dapat diajarkan.

Pendidikan kewirausahaan menurut Suwardi yang dikutip oleh Isjoni, “Pendidikan kewirausahaan dapat diartikan sebagai pendidikan untuk melahirkan tamatan yang berjiwa wiraswasta, yang lain adalah upaya penyiapan sumber daya manusia yang diharapkan memiliki kemampuan hidup dalam era globalisasi dan kehidupan insdustrialisasi” (2003: 233). Kemudian dijelaskan lebih lanjut oleh Isjoni bahwa:

“Pendidikan kewirausahaan yang perlu dikembangkan adalah pendidikan yang dapat menumbuhkembangkan kemauan dan kemampuan peserta didik dalam memiliki sikap, pengetahuan dan keterampilan dasar agar memperoleh bekal untuk menciptakan mata pencaharian sendiri, dan untuk dapat memenuhi kebutuhan atau nafkah keluarga” (2003: 235-236).

Pendidikan kewirausahaan merupakan pendidikan seutuhnya, bukan aspek teori atau teknis saja. Akan tetapi dibutuhkan juga penanaman sikap dan mental wirausaha.

Dalam bentuk mata pelajaran, kewirausahaan diberikan di SMK mulai dari kelas X semester 1 sampai dengan kelas XII semester 6. Bentuk pembelajaran kewirausahaan di sekolah disamping berupa pelajaran adalah dengan cara mengintegrasikan pengetahuan kewirausahaan dalam pelajaran teori dan praktik.

Praktik kewirausahaan adalah pembelajaran yang dilakukan dengan melaksanakan teori kewirausahaan. Praktik kewirausahaan dapat dilaksanakan di tempat-tempat belajar di sekolah maupun di luar sekolah. Dalam praktik kewirausahaan, siswa belajar secara aktif baik jasmani maupun rohani untuk mempraktikkan sebuah konsep demi pengalaman dan keterampilan serta kemampuan usaha. Kegiatan praktik kewirausahaan dapat berlangsung secara individual, tetapi juga secara kelompok.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pembelajaran kewirausahaan merupakan integrasi dari proses pembelajaran konsep/teori dan praktik-praktik kewirausahaan yang bertujuan untuk membantu peserta didik memperoleh pengetahuan, pengalaman dan keterampilan berwirausaha, serta pembentukan sikap wirausaha yang diharapkan. Pada dasarnya pembelajaran kewirausahaan dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja baik secara formal dan non formal.

e. Proses Pendidikan Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari

Berdasarkan KTSP Sekolah Menengah Negeri 1 Wonosari pendidikan kewirausahaan adalah pendidikan yang ditujukan agar anak didik mampu mempunyai sikap dan jiwa wirausaha. Berdasarkan silabus SMK Negeri 1 Wonosari sasaran pendidikan kewirausahaan ini adalah siswa kelas X, XI, dan XII semua program keahlian yang proses pembelajarannya dilakukan melalui

tatap muka (TM), praktik di sekolah (2 jam praktik di sekolah setara dengan 1 jam tatap muka) (PS), praktik di industri (4 jam praktik di DU/DI setara dengan 1 jam tatap muka) (PI) (2007: 12).

Dalam tatap muka, guru sebagai pelaksana pendidikan kewirausahaan membimbing, memberikan teladan kepada siswa serta memberikan mata pelajaran kewirausahaan. Tujuan mata pelajaran kewirausahaan adalah agar anak didik memiliki kemampuan untuk:

- 1) Memahami dunia usaha dalam kehidupan sehari-hari, terutama yang terjadi di lingkungan masyarakat.
- 2) Berwirausaha dalam bidangnya
- 3) Menerapkan perilaku kerja prestatif dalam kehidupannya
- 4) Mengaktualisasikan sikap dan perilaku wirausaha.

(KTSP SMK N 1 Wonosari, 2007: 77)

Berdasarkan KTSP Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Wonosari, dengan memberikan pendidikan kewirausahaan siswa diharapkan:

- 1) Mampu mengidentifikasi kegiatan dan peluang usaha dalam kehidupan sehari-hari, terutama yang terjadi di lingkungan masyarakatnya.
- 2) Menerapkan sikap dan perilaku wirausaha dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan masyarakatnya.
- 3) Memahami sendi-sendi kepemimpinan dan mampu menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari serta menerapkan perilaku kerja prestatif dalam kehidupannya.
- 4) Mampu merencanakan sekaligus mengelola usaha kecil/mikro dalam bidangnya (2007: 10).

2. Teori Pemasaran

a. Pengertian Pemasaran

Dalam dunia usaha pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak ada artinya, demikian pula sebaliknya. Menurut Kasmir (2011: 169) “Pasar diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi”. Sedangkan menurut Gitosudarmo (2003: 159) “Pasar di mata pandangan pengusaha atau pemasaran adalah berupa orang atau kumpulan orang yang memiliki keinginan dan kebutuhan serta mempunyai kemampuan untuk membayar guna memenuhi kebutuhannya itu”.

Pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh ahli pemasaran dunia yaitu Philip Kotler yang dikutip dalam buku Kasmir (2011: 171) adalah:

“Suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain”.

Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Menurut Gitosudarmo (2003: 155) pemasaran meliputi perumusan jenis produk yang diinginkan oleh konsumen, perhitungan berapa banyak kebutuhan akan produk itu, bagaimana cara menyalurkan produk tersebut kepada konsumen, seberapa tinggi harga yang seharusnya ditetapkan terhadap produk tersebut yang cocok dengan kondisi konsumennya, bagaimana cara promosi untuk mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, serta

bagaimana kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan berbagai strategi agar produk yang dipasarkan dapat sampai ketangan konsumen serta memperoleh kepuasan atas produk dan pelayanan yang diberikan.

b. Strategi Pemasaran

Dalam kamus Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa strategi adalah siasat. Menurut Kasmir (2011: 186-188) “Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan”. Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Strategi pemasaran biasanya lebih dikenal dengan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang dibagi kedalam 4 macam yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan distribusi, strategi promosi. Masing-masing strategi berkaitan erat satu sama lain. Dijelaskan pula oleh Gitosudarmo (2003: 182) “Bauran Pemasaran” atau “*Marketing Mix*” sering pula dikenal sebagai 4P dalam pemasaran, yaitu: *Product, Price, Place, dan Promotion*. Bauran pemasaran atau *marketing mix* tersebut merupakan alat yang dapat dipergunakan oleh pengusaha

untuk mempengaruhi konsumen agar konsumennya dapat menjadi kenal kemudian menyenangi dan melakukan transaksi pembelian.

Sedangkan Buchari Alma (2011: 195) menjelaskan bahwa strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Perusahaan perlu menetapkan strategi dasar atau disebut *Grand Strategy*. Jika *grand strategy* ini sudah benar maka diharapkan perusahaan akan berhasil mencapai sasaran tersebut. Para pengusaha yang kreatif, akan selalu menciptakan kombinasi yang terbaik dari elemen 7P yang menjadi komponen *marketing mix* (Buchari Alma, 2011: 202–206). Elemen 7P ini terdiri atas 4P tradisional dan 3P tambahan untuk pemasaran jasa. 4P tradisional berlaku untuk pemasaran barang, yaitu :

P1 = *Product*

Produk merupakan titik sentral dari kegiatan *marketing*. Semua kegiatan *marketing* lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran produk.

P2 = *Price*

Masalah kebijaksanaan harga turut menentukan keberhasilan pemasaran produk. Kebijaksanaan harga dapat dilakukan pada setiap level lembaga yaitu kebijaksanaan harga oleh produsen,

grossir, dan *retailer*. Harga disini bukan berarti harga yang murah saja ataupun harga tinggi akan tetapi yang dimaksudkan adalah harga yang tepat.

P3 = Place = Saluran distribusi

Sebelum produsen memasarkan produknya, maka sudah ada perencanaan tentang pola distribusi yang akan dilakukan. Untuk mendorong penjualan melalui saluran distribusi dapat dilakukan dengan memberikan diskon khusus, bonus, kontes, dan periklanan.

P4 = Promotion

Antara promosi dan produk tidak dapat dipisahkan, ini dua sejoli yang saling berangkulan untuk suksesnya pemasaran. Disini harus ada keseimbangan, produk baik, sesuai dengan selera konsumen, dibarengi dengan teknik promosi yang tepat akan sangat membantu suksesnya usaha *marketing*.

Termasuk di dalam kombinasi promosi ini adalah kegiatan-kegiatan *advertising* (termasuk bentuk-bentuk iklan di *mass media* cetak, papan reklame, spanduk, poster, dsb), *personal selling* (presentasi melalui percakapan satu atau dua orang penjual untuk tujuan melakukan penjualan), promosi penjualan (dengan pemberian hadiah atau bonus melalui undian, korting, atau jual obral), *publicity* untuk memberikan citra yang baik dari masyarakat terhadap perusahaan (misal mengundang wartawan), semuanya oleh perusahaan dipergunakan untuk meningkatkan penjualan.

Sedangkan 3P tambahan dipergunakan untuk pemasaran jasa, yaitu:

P5 = People

Adalah unsur orang/manusia yang melayani terutama dalam perusahaan yang menjual jasa. Termasuk kedalam P5 ini unsur pimpinan, yang mengambil keputusan, dan unsur karyawan yang melayani konsumen.

P6 = Physical Evidence

Artinya bukti fisik yang dimiliki oleh perusahaan jasa. Misalnya untuk penjualan jasa transportasi, konsumen akan memperhatikan kondisi mobil yang digunakan, untuk jasa hotel konsumen akan melihat tampilan hotel, kamar, dan berbagai fasilitas yang terdapat di dalamnya.

P7 = Process

Yaitu bagaimana proses dilakukan sampai jasa yang diminta oleh konsumen diterima secara memuaskan.

Ketujuh P ini perlu kombinasi yang sesuai dengan keadaaan komoditi yang diusahakan. Kombinasi mana yang akan digunakan, sangat tergantung pada keahlian tim *marketing*, dengan mempertimbangkan *komoditi*, pimpinan serta pengalaman masalalu.

3. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Pemasaran langsung merupakan sistem pemasaran interaktif yang unik yang bertujuan untuk mendapatkan respons langsung dari prospek individu atau kelompok. Pemasaran langsung digunakan untuk tujuan penjualan, membangun hubungan dengan pelanggan baru, dan menerima umpan balik dari konsumen. Pemasaran langsung adalah metode penjualan yang kadang dianggap kontroversial oleh pengiklan karena pendekatan dilakukan terhadap pelanggan potensial. “Bentuk yang paling umum dari pemasaran langsung adalah penjualan melalui telepon, *e-mail*, katalog, *leafleat*, brosur, atau kupon” (AG Eka Wenats dkk, 2012: 119).

Menurut Kotler (2001: 242) pemasaran langsung (*direct marketing*) terdiri atas komunikasi langsung dengan konsumen perorangan sasaran untuk memperoleh tanggapan segera. Dengan demikian, para pemasar langsung berkomunikasi langsung dengan pelanggan, sering berdasarkan pertemuan satu lawan satu secara interaktif. Mereka benar-benar mengedepankan penawaran dan komunikasi pemasaran mereka dengan kebutuhan segmen sempit atau bahkan pembeli perorangan.

Pemasaran langsung berhubungan dengan para individu atau kelompok. Ada beberapa karakteristik yang harus dipertimbangkan dalam pemasaran langsung, yaitu:

- a) Akuntabilitas merupakan isu kunci atau masalah utama dalam pemasaran langsung. Semua komunikasi pemasaran harus efektif dalam pembiayaannya.
- b) Efek tanggapan. Tujuan utama pemasaran langsung adalah merangsang target penerima untuk mengambil tindakan sekarang: memesan, menggunakan layanan, atau membuat pertimbangan untuk melakukan konsumsi.
- c) Proses yang interaktif. Semua pemasaran langsung bersifat interaktif, dalam arti bahwa respon terhadap pesan menjadi informasi baru untuk dicatat di pusat data. Informasi itu kemudian digunakan dalam pemasaran langsung selanjutnya.
- d) Efisiensi target. Karena tujuan utama dari pemasaran langsung adalah respons terhadap beberapa upaya, maka upaya tersebut harus mempunyai target yang jelas. Salah satunya adalah dengan mencari individu atau kelompok yang berpotensi menanggapi pesan produk atau merek tersebut (AG Eka Wenats dkk, 2012: 122).

Pemasaran langsung menurut Kotler (2001: 243) memberi manfaat buat pelanggan dalam berbagai cara. Pelanggan melaporkan bahwa berbelanja dari rumah itu menyenangkan, mudah, dan tidak repot. Berbelanja dari rumah ini menghemat waktu dan memperkenalkan kepada mereka pilihan barang yang lebih beragam. Mereka dapat berbelanja secara komparatif dengan membolak balikkan *catalog pos* dan jasa belanja *online*, kemudian memesan produk untuk mereka sendiri atau orang lain. Pemasar langsung ini dapat membangun hubungan yang berkelanjutan dengan setiap pelanggan. Pemasar langsung juga dapat diatur waktunya untuk dapat meraih prospek secara waktu yang tepat. Karena mereka meraih pelanggan yang lebih berminat dalam waktu-waktu yang paling baik, bahan pemasaran langsung akan dibaca dan ditanggapi oleh lebih banyak orang. Pemasaran langsung memberikan kerahasiaan tawaran

dan strategi pemasar langsung tidak begitu terlihat oleh para pesaingnya.

Bentuk–bentuk Komunikasi Pemasaran Langsung

Bentuk–bentuk utama pemasaran langsung (Kotler, 2001: 250), mencakup:

a. Penjualan tatap muka

Bentuk asli dan tertua pemasaran langsung ialah kunjungan penjualan. Sebagian besar pemasar bisnis ke bisnis sangat tergantung pada armada penjualan professional untuk menentukan tempat prospek, mengubah mereka menjadi pelanggan, membangun hubungan yang kekal, dan menumbuhkan bisnis. Atau para pemasar itu dapat mempekerjakan perwakilan dan agen perusahaan manufaktur untuk melaksanakan tugas penjualan langsung.

b. Pemasaran pengeposan langsung (*direct-mail marketing*)

Surat langsung (*direct mail*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*) sering dianggap sebagai dua hal yang sama. Padahal pemasaran langsung adalah jenis komunikasi pemasaran dengan *direct mail* sebagai media kuncinya (AG Eka Wenats dkk, 2012: 124). Pemasaran pengeposan langsung (*direct-mail marketing*) melibatkan pengiriman penawaran, pengumuman, peringatan, atau barang lain kepada seseorang di alamat tertentu. Pengeposan langsung sesuai untuk komunikasi langsung, satu lawan satu.

Pengeposan langsung ini memungkinkan keterpilihan pasar sasaran, dapat disesuaikan untuk perorangan, luwes, dan memungkinkan pengukuran yang mudah atas hasil–hasilnya.

c. Pemasaran Katalog

Pemasar katalog (*catalog marketing*) melibatkan penjualan melalui katalog yang diposkan ke daftar pelanggan terpilih atau disediakan di toko–toko. Sebagian besar konsumen senang menerima katalog dan kadang–kadang bahkan mau membeli untuk memperolehnya. Banyak pemasar katalog sekarang menjual katalog mereka di toko buku dan kios majalah. Untuk sebagian perusahaan, katalog bahkan telah mengantikan wiraniaga.

d. *Telemarketing*

Pemasaran dengan menggunakan telepon untuk menjual langsung kepada konsumen. Banyak konsumen menghargai banyak tawaran yang mereka terima melalui telepon. *Telemarketing* yang di desain baik dan bersasaran memberi banyak manfaat, termasuk kemudahan pembelian dan informasi produk dan jasa meningkat. Akan tetapi, ledakan pemasaran telepon yang tidak dikehendaki oleh penerima telah mengganggu banyak konsumen.

e. Pemasaran kios

Sebagian perusahaan menempatkan mesin informasi dan pesan yang disebut kios di toko, bandara, dan tempat–tempat lainnya.

f. Pemasaran *online*.

Fungsi media baru yang bisa sangat fleksibel, mudah diakses, dan memiliki kemudahan–kemudahan lain mendorong proses pemasaran langsung ke level yang lebih mudah, sederhana, luas, terukur dan integral, seperti yang berkembang dalam media jejaring sosial melalui internet. Media baru juga mengembangkan pola–pola baru dalam aktivitas pemasaran langsung. Dalam perkembangan selanjutnya, hal tersebut sering disebut sebagai pemasaran *online* atau secara khusus pemasaran langsung *online* (AG Eka Wenats dkk, 2002: 126).

Pemasaran *online* (*online marketing*) dilakukan melalui sistem komputer *online*, yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik.

4. Menjual sebagai Kegiatan Dasar Wirausaha

Walaupun seorang wirausaha tidak menjadi wiraniaga, namun menurut Buchari Alma (2011: 111) seorang wirausaha harus mengetahui dan memahami seluk beluk ilmu menjual. Kegiatan menjual merupakan kegiatan dasar wirausaha. Jika wirausaha tidak berhasil menjual produknya, maka kegiatan usahanya akan mengalami kegagalan. Seorang wirausaha yang akan membuka usaha, ia harus mendesain ide–idenya, kemudian menjual ide tersebut atau mungkin mendiskusikan dengan teman–temannya agar dapat membuat keputusan yang tepat.

Menjual ialah masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaan menjual merupakan keahlian yang tidak mungkin diganti dengan mesin. Pada zaman modern seperti sekarang ini seorang penjual yang pandai masih sangat dibutuhkan. Penjual bukan hanya sekedar tugas sampingan saja, tetapi penjual adalah suatu pekerjaan yang menghasilkan dan sebagai karir dalam hidup yang paling menantang. Seorang penjual professional harus memiliki dedikasi tinggi untuk melayani kebutuhan dan mengatasi masalah yang dihadapi oleh pembeli. Seorang penjual harus memberi masukan kepada pembeli, apa yang harus dibeli, bagaimana cara menggunakan barang, dan sebagainya.

Bagi seorang penjual agar berhasil dalam menjalankan usahanya, perlu mengetahui tujuan serta bidang pekerjaan yang harus dilakukannya. Adapun yang menjadi objek penjualan adalah:

- a. Diri penjual
- b. Barang yang akan dijual
- c. Keadaan pembeli atau langganan

Untuk mengetahui dan mendapatkan calon pembeli (Buchari Alma, 2011: 118-120), kita harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Menciptakan suasana yang menyenangkan, berarti memberikan keleluasaan bagi pembeli untuk menyampaikan berbagai isi hatinya yang kadang-kadang sukar ditebak sebelumnya. Apabila telah jelas apa yang diinginkannya kita berusaha untuk lebih

mengkhususkan pembicaraan pada barang yang menjadi objek sehingga calon pembeli dapat mengambil keputusan membeli barang tersebut. Kalau keinginan pembeli sudah ada, maka pikiran orang itu pindah kepada berbagai pertimbangan serta alasan baik kualitas, harga, barang substitusi lainnya yang semuanya dapat dipengaruhi oleh penjual.

- b. Mengadakan pendekatan terhadap pembeli, tujuan utamanya adalah untuk mengenali pembeli. Cara untuk mengadakan pendekatan terhadap pembeli dapat dilakukan dengan memberi salam, menunggu sejenak sebelum menanyakan apa yang dicari, pendekatan dagang dengan memberikan bantuan, dengan menaruh perhatian.

B. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Rusnani tahun 2012 berupa jurnal penelitian yang berjudul “Pelaksanaan Unit Produksi pada Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Kelompok Bisnis dan Manajemen”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk memperoleh informasi dalam pelaksanaan program UP/J yang dilaksanakan pada SMKN kelompok bisnis dan manajemen di Banjarmasin. Subjek penelitiannya adalah guru kewirausahaan, guru produktif, siswa dan karyawan yang terlibat dalam kegiatan UP. Metode yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah dengan angket dan wawancara angket. Dengan hasil penelitian

pengelolaan administrasi, pelaksanaan pembelajaran, pencapaian tujuan, dan tindak lanjut pendampingan program UP/J di SMKN Kelompok Bisnis dan Manajemen di Banjarmasin sudah efektif. Adapun faktor pendukung pelaksanaannya adalah sumber daya manusia, fasilitas yang memadai, dana hibah dari pusat/daerah, partisipasi langsung dari warga sekolah, dan adanya kerjasama yang baik antara sekolah terhadap pihak distributor. Sedangkan faktor penghambat/kendala dalam pelaksanaan UP/J yaitu: Persepsi orang tua yang tidak mendukung anaknya dalam pemasaran produk, keterbatasan waktu yang dimiliki oleh guru dan siswa, kurangnya koordinasi antara guru dengan karyawan, kurangnya komunikasi sesama guru, harga dari produsen yang cukup tinggi, dan kurangnya motivasi siswa.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilaksanakan adalah jenis penelitiannya yaitu penelitian deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh informasi dalam pelaksanaan suatu program.

Perbedaanya terletak pada subjek dan objek penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan juga berbeda, penelitian ini menggunakan angket dan wawancara angket sedangkan penelitian yang dilaksanakan menggunakan observasi dan wawancara

2. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Utami tahun 2010, skripsi yang berjudul “Implementasi Program *Market Day* pada Peserta Didik SD Alam Ungaran”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan subjek penelitian kepala sekolah, guru pembimbing,

dan peserta didik. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis datanya menggunakan *Analysis Interactif Model* dari Milles dan Huberman. Hasil penelitian menjelaskan bahwa program *Market Day* adalah pembelajaran yang dirancang untuk memberikan pembelajaran kepada anak didik tentang semangat dan jiwa *entrepreneurship* (kewirausahaan). Konsep pembelajarannya peserta didik melakukan jual beli secara langsung. Kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan program *Market Day* adalah:

- 1) Peserta didik
 - a) Ketatnya persaingan
 - b) Kemampuan dalam menjangkau luas wilayah pasar
 - c) Keberanian dalam mengambil resiko kurang
- 2) Guru pembimbing
 - a) Manajemen yang masih kurang baik menyebabkan administrasi dan perencanaan program masih belum baik
 - b) Susah memotivasi peserta didik yang benar-benar tidak tertarik terhadap *Market Day*.
 - c) Usia peserta didik yang masih dini cenderung takut untuk menawarkan barang sehingga guru harus memberikan bimbingan penuh terhadap peserta didik tersebut.
 - d) Terkadang cuaca tidak mendukung sehingga jadwal harus mundur.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilaksanakan adalah jenis penelitiannya yaitu penelitian deskriptif kualitatif dengan subjek penelitian kepala sekolah, guru pembimbing, dan peserta didik. Selain itu metode yang digunakan dalam pengumpulan data dan teknik analisis datanya juga sama. Perbedaannya hanya terletak pada objek diteliti

3. Penelitian yang dilakukan oleh Wiwit Nur Rachmani tahun 2009, skripsi yang berjudul “Kontribusi pendidikan kewirausahaan terhadap tumbuhnya minat berwirausaha siswa kelas XI program keahlian administrasi perkantoran SMK N 1 Wonosari”. Penelitian ini menggunakan desain penelitian *ex-post facto*. Populasi dalam penelitian ini adalah peserta didik kelas XI Program Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 1 Wonosari berjumlah 68 peserta didik. Hasil penelitian menunjukkan ada kontribusi positif pembelajaran kewirausahaan, praktik kewirausahaan, dan pembentukan sikap wirausaha dalam menumbuhkan minat wirausaha peserta didik kelas XI program keahlian Administrasi Perkantoran di SMKN 1 Wonosari yang ditunjukkan dengan R sebesar 0,848. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilaksanakan terletak pada subjek penelitian yaitu peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari, selain itu instrumen pengumpulan data yang digunakan juga sama yaitu menggunakan wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilaksanakan terletak pada jenis penelitiannya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan desain penelitian *ex-post facto* sedangkan penelitian yang dilaksanakan merupakan penelitian deskriptif kualitatif.

C. Kerangka Berpikir

Pendidikan kewirausahaan sangat penting untuk diajarkan pada peserta didik di semua jenjang pendidikan, khususnya Sekolah Menengah Kejuruan. Pembelajaran kewirausahaan di sekolah dilaksanakan untuk memberikan pengetahuan, konsep, dan wawasan tentang kewirausahaan kepada peserta didik. Dengan adanya pendidikan kewirausahaan diharapkan akan menciptakan lulusan yang tidak semata-mata mencari kerja, akan tetapi lulusan yang mampu menciptakan kerja sendiri.

Pendidikan kewirausahaan diajarkan tidak hanya sebatas teori saja, akan tetapi juga disertai praktik di lapangan. Dengan demikian peserta didik dapat merasakan langsung dalam menerapkan teori-teori kewirausahaan. Salah satu praktik pendidikan kewirausahaan adalah praktik dagang keliling sebagaimana yang diterapkan di SMK Negeri 1 Wonosari. Praktik dagang keliling dapat dijadikan sebagai salah satu alternatif sebagai praktik kewirausahaan di SMK lain dengan harapan mampu mengaktualisasikan teori-teori kewirausahaan yang telah disampaikan kepada peserta didik.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Wonosari yang beralamat di jalan Veteran, Wonosari, Gunungkidul studi kasus pada praktik dagang keliling. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Maret–April 2013.

B. Desain Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel lain. Analisis data kualitatif dilakukan dengan menggunakan kata–kata, bukan dengan angka. Menurut Sugiyono (2007: 1), “Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan *makna* daripada *generalisasi*”.

Selain itu, penelitian ini menggunakan model penelitian studi kasus yang memfokuskan pada praktik dagang keliling sebagai salah satu wujud praktik kewirausahaan di SMK N 1 Wonosari. Creswell dalam buku Herdiansyah (2010: 76) menyatakan bahwa “Studi kasus (*case study*)

adalah suatu model yang menekankan pada eksplorasi dari suatu “sistem yang berbatas” (*bounded sistem*) pada satu kasus atau beberapa kasus secara mendetail, disertai dengan penggalian data secara mendalam yang melibatkan beragam sumber informasi yang kaya akan konteks”. Yang dimaksud dengan sistem yang berbatas adalah adanya batasan dalam hal waktu dan tempat serta batasan hal kasus yang diangkat (dapat berupa program, kejadian, aktivitas, atau subjek penelitian).

C. Sumber Data

Kata-kata dan tindakan orang-orang yang akan diamati atau diwawancara merupakan sumber data utama. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara dan pengamatan berperan serta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya. Selain sumber data utama, peneliti juga menggunakan data tambahan (data sekunder) berupa dokumen-dokumen dan data yang berkaitan dengan penelitian. Sumber data utama yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kepala sekolah
2. Pengurus *business centre* yang juga selaku guru pembimbing praktik dagang keliling
3. Peserta didik

D. Populasi

Creswell dalam buku Herdiansyah (2010: 103) menjelaskan bahwa “Populasi adalah sekelompok individu yang memiliki karakteristik yang sama atau relatif serupa”. Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (2010:

173), “Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian”. Terdapat pernyataan yang berbunyi bahwa penelitian yang ideal adalah yang melibatkan populasi secara keseluruhan. Akan tetapi, dalam praktiknya, pernyataan tersebut tidak semudah membalikkan telapak tangan. Beberapa alasan situasional yang menyebabkan sulitnya menggunakan seluruh populasi dalam suatu penelitian (Herdiansyah, 2010: 104):

1. Populasi terlalu besar dalam hal kuantitas maupun kompleksitasnya. Sangatlah sulit menggunakan populasi yang kuantitas atau jumlahnya terlalu besar karena sangat menyulitkan dan memakan waktu.
2. Terbatasnya waktu penelitian. Jika jumlah populasinya terlalu besar, maka dipastikan bahwa waktu yang diperlukan juga semakin panjang. Hal ini mungkin tidak efisien jika dibandingkan dengan waktu penelitian yang terbatas.
3. Pertimbangan biaya. Tentu saja populasi yang besar akan memakan biaya yang juga besar.
4. Keterbatasan sumber daya manusia. Populasi besar membutuhkan tenaga dan sumber daya manusia yang juga besar.

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, tetapi oleh Spradley dalam buku Sugiyono (2007: 49) dinamakan “*Social situation*” atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis. Situasi sosial tersebut, dapat dinyatakan sebagai objek penelitian yang ingin diketahui “apa yang terjadi” di dalamnya. Pada situasi sosial atau objek penelitian ini peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu.

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi

sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi, tetapi ditransferkan ke tempat lain pada situasi sosial. Situasi sosial dalam penelitian ini adalah peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari yang melaksanakan praktik dagang keliling dengan jumlah 813 peserta didik terdiri dari peserta didik kelas X sebanyak 413 orang dan peserta didik kelas XI sebanyak 400 orang.

E. Sampel

Menurut Sugiyono (2011: 81) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Dalam penelitian ini pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Sugiyono (2000: 78) menjelaskan bahwa “*Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu”. Sedangkan “*Snowball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang mula–mula jumlahnya kecil, kemudian membesar”.

Penentuan sumber data pada orang yang akan diwawancara awalnya dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan pertimbangan orang tersebut mengetahui tentang praktik dagang keliling ataupun yang terlibat dalam praktik dagang keliling. Dalam hal ini yaitu kepala sekolah, guru pembimbing dan peserta didik sebagai informan kunci sebanyak 7 orang. Kemudian diambil sampel lagi dengan teknik *snowball sampling*, hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang dipilih belum mampu memberikan data yang memuaskan. Seperti yang dikatakan Deddy Mulyana (2002: 182) bahwa tidak ada kriteria baku

mengenai berapa jumlah responden yang diwawancara. Sebagai aturan umum, peneliti berhenti melakukan wawancara sampai data menjadi jenuh. Artinya peneliti tidak menemukan aspek baru dalam fenomena yang diteliti. Untuk itu peneliti mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data yaitu pengurus *business centre* yang juga selaku manajer *business centre* dan beberapa peserta didik sampai data menjadi jenuh, dalam penelitian ini sebanyak 35 orang peserta didik.

F. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, menurut Sugiyono (2011: 222) yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti sebagai *human instrument*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya. Dalam melaksanakan penelitian, peneliti dibantu dengan beberapa instrumen penelitian, yaitu:

1. Lembar Observasi

Pedoman observasi digunakan agar peneliti dapat melakukan pengamatan sesuai dengan tujuan penelitian. Pada observasi ini peneliti melakukan beberapa pengamatan terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK N 1 Wonosari. Lembar observasi ini berisi tentang patokan atau batasan dari observasi yang dilakukan yaitu mengenai pelaksanaan praktik dagang keliling termasuk kelemahan dan kelebihannya.

2. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara disusun untuk menanyakan dan mengetahui hal-hal yang kurang jelas atau tidak dapat diamati pada saat observasi.

Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan-pertanyaan yang digunakan peneliti pada saat melakukan wawancara untuk mempermudah peneliti dalam mewawancarai guru maupun siswa agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian.

Tabel 2. Kisi-kisi Wawancara Kepala Sekolah

Variabel	Aspek	Indikator	No. Soal
Praktik Dagang Keliling	Latar Belakang	Dasar Pelaksanaan dan Konsep	1,2, dan 3
	Tujuan	Visi Misi dan Tujuan akhir	4,5, dan 6
	Pelaku	Penanggung jawab, pihak yang terlibat	7,8, dan 9
	Pelaksanaan	Ketersediaan sarana prasarana, faktor pendukung, faktor penghambat, pembiayaan, dan ketercapaian tujuan	10,11,12,13, 14, dan 15

Tabel 3. Kisi-kisi Wawancara Pengurus *Bussiness Centre*

Variabel	Aspek	Indikator	No. Soal
Praktik Dagang Keliling	Waktu	Waktu pelaksanaan	1 dan 2
	Sarana dan prasarana	Ketersediaan sarana dan prasarana	3 dan 4
	Persiapan	Guru pembimbing (pengurus)	5,6, dan 7
	Pelaksanaan	Teknis pelaksanaan, target omzet	8 dan 9
	Kendala	Guru pembimbing (pengurus), peserta didik, solusi	10,11, dan 12
	Evaluasi	Manfaat, kriteria keberhasilan, tindak lanjut	13,14,15,16, dan 17

Tabel 4. Kisi-kisi Wawancara Peserta Didik

Variabel	Aspek	Indikator	No. Soal
Praktik Dagang Keliling	Persiapan	Pengetahuan, bekal teori, persiapan peserta didik, modal	1,2,3,4, dan 5
	Pelaksanaan	Teknis pelaksanaan, pihak yang terlibat, produk, harga, strategi, dan target, dan hasil penjualan	6,7,8,9,10,11,12,13 dan 14
	Kendala	Konsumen	15,16, dan 17
	Evaluasi	Manfaat dan respon	18,19,20,21, dan 22

3. Catatan Lapangan

Catatan lapangan merupakan sumber informasi yang penting dalam penelitian kualitatif. Catatan lapangan ini berisi catatan mengenai pelaksanaan praktik dagang keliling, situasi atau suasana sekolah, interaksi yang terjadi selama pelaksanaan praktik dagang keliling.

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik atau metode pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data. Menurut Sugiyono (2007: 63) dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Sugiyono (2011: 145) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan

perilaku manusia, proses kerja, gejala–gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dilakukan oleh peneliti saat pelaksanaan dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari. Teknik pengumpulan data melalui observasi ini bertujuan untuk mendapatkan data mengenai pelaksanaan praktik dagang keliling. Observasi pelaksanaan program dilakukan dengan observasi partisipasi pasif.

Dalam observasi partisipasi pasif, peneliti datang di tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut (Sugiyono, 2007: 66). Pengamatan ini dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk mendapatkan data yang diinginkan. Hal ini dikarenakan melalui observasi peneliti dapat mengamati kemudian mencatat perilaku dan kejadian yang terjadi pada keadaan sebenarnya.

2. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab yang dilakukan oleh pewawancara kepada yang diwawancari dengan maksud mendapatkan informasi tertentu. Dalam penelitian kualitatif, sering menggabungkan teknik observasi partisipatif dengan wawancara mendalam. Wawancara dilakukan untuk mengetahui pandangan dari subjek penelitian yaitu kepala sekolah, guru pembimbing, peserta didik, dan manajer *bussines centre* terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling. Selain itu, wawancara dapat digunakan untuk mengungkap data yang sulit dicari atau ditemukan pada saat dilaksanakan observasi.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2007: 82) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi dilakukan untuk memperkuat data yang diperoleh pada saat observasi.

H. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini Nasution dalam Sugiyono (2007: 89) menyatakan “Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori yang *grounded*”.

Teknik analisis data model interaktif menurut Milles & Huberman dikutip dalam Herdiansyah (2010: 164) terdiri atas empat tahapan yang harus dilakukan. Tahapan pertama adalah tahap pengumpulan data, tahapan kedua adalah tahap reduksi data, tahapan ketiga adalah tahap *display* data, dan tahapan keempat adalah tahap penarikan kesimpulan dan/atau tahap verifikasi.

1. *Data Reduction* (Reduksi data)

Menurut Sugiyono (2007: 92), “Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang yang penting, dicari tema dan polanya”. Dengan dilakukannya reduksi data, maka akan diperoleh data yang lebih jelas. Data yang diperoleh dari penelitian ini berupa data mentah yang berasal dari catatan lapangan, hasil observasi, dan dokumentasi. Data tersebut akan direduksi untuk mendapatkan informasi yang lebih bermakna sesuai dengan tujuan penelitian.

2. *Data Display* (Penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya (Sugiyono, 2007: 95). Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. *Conclusion* (Penarikan kesimpulan)

Kesimpulan/verifikasi merupakan tahap terakhir dalam rangkaian analisis data kualitatif menurut model interaktif yang dikemukakan oleh Miles & Huberman dalam Herdiansyah (2010: 178). Penarikan kesimpulan merupakan upaya yang dilakukan untuk mencari makna mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak

awal, tetapi mungkin juga tidak, karena penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang–remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori (Sugiyono, 2007: 99).

I. Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti (Sugiyono, 2007: 119). Untuk menguji keabsahan data dapat dilakukan dengan cara trianggulasi. Trianggulasi dapat diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat trianggulasi sumber, trianggulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

1. Trianggulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek derajat kepercayaan informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda. Ditekankan pula oleh Sugiyono (2007: 127) untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

2. Trianggulasi teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.
3. Trianggulasi waktu merupakan cara mengecek keabsahan data dengan menggunakan waktu yang berbeda. Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel (Sugiyono, 2007: 127).

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan trianggulasi sumber dengan membandingkan data yang diperoleh melalui wawancara antara peserta didik, guru pembimbing, kepala sekolah, dan manajer *business centre* serta trianggulasi teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi dan diperkuat dengan dokumentasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum SMK Negeri 1 Wonosari

1. Letak Geografis dan Sejarah SMK Negeri 1 Wonosari

SMK Negeri 1 Wonosari merupakan salah satu sekolah favorit di kabupaten Gunungkidul, khususnya sekolah menengah kejuruan bidang bisnis dan manajemen. Secara geografis, SMK Negeri 1 Wonosari berada di pusat kota Wonosari, tepatnya beralamat di Jalan Veteran, Wonosari, Gunungkidul, 55812. Selain itu, SMK Negeri 1 Wonosari berada di bawah naungan Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga kabupaten Gunungkidul.

Pada awalnya sekolah ini bernama Sekolah Menengah Ekonomi Atas (SMEA) yang didirikan pada tanggal 1 Agustus 1963 dengan pimpinan Bapak Tulik Suwarno, BA. Pada saat berdiri memperoleh peserta didik sebanyak 2 kelas yang bertempat di Sekolah Menengah Ekonomi Pertama (SMEP) yang saat ini menjadi SMPN 2 Wonosari.

Seiring berjalannya waktu, pada tahun 1964 terjadi perubahan, SMEA persiapan berubah menjadi SMEA Negeri Wonosari dengan SK No.: 294/B.3/Kej tertanggal 1 Agustus 1964. Dua tahun kemudian, SMEA Negeri Wonosari telah menempati lokal sendiri di Madusari (Jalan Veteran). Mengingat animo masyarakat yang cukup besar untuk masuk SMEA, sekolah menambah jumlah kelas. Sementara pada

tahun 1967/1968 SMEA Negeri Wonosari memperoleh tanah di Tawarsari dan dibangun lokal kelas sehingga jumlah kelas menjadi 8 kelas.

Adanya lokasi SMEA Negeri Wonosari di Madusari dan di Tawarsari dikarenakan adanya program pemerintah untuk membangun SMEA Pembina, sehingga SMEA di Madusari diharapkan menjadi SMEA Pembina dan di Tawarsari menjadi SMEA biasa. Namun program tersebut tidak terealisir sehingga SMEA Tawarsari dan SMEA Madusari tetap satu. Adapun pembagian lokalnya meliputi lokasi di Tawarsari untuk kelas I sejumlah 9 kelas, sedangkan lokasi di Madusari dipergunakan untuk kelas II sebanyak 9 kelas, kelas III sebanyak 8 kelas serta kantor Tata Usaha (TU).

Perubahan terjadi lagi pada tahun 1998/1999 lokasi di Tawarsari sudah tidak dipergunakan lagi dan kegiatan belajar mengajar menjadi satu lokasi di Madusari (Jalan Veteran, Wonosari) dengan luas lahan 7.273 m^2 . Hal ini dimaksudkan agar iklim belajar semakin kondusif dan siswa dapat belajar lebih efektif. Seiring perkembangan dunia pendidikan, pada tahun 1998/1999 SMEA Wonosari berubah menjadi SMK Negeri 1 Wonosari. Bahkan pada tahun pelajaran 2002/2003 SMK Negeri 1 Wonosari merupakan salah satu SMK kelompok bisnis dan manajemen di Yogyakarta yang ditunjuk pertama kali menjadi SMK berstandar nasional khususnya program keahlian akuntansi.

Saat ini SMK Negeri 1 Wonosari mempunyai 5 (lima) program studi yaitu: akuntansi, administrasi perkantoran, pemasaran, busana butik, dan multimedia. Adapun tujuan dari SMK Negeri 1 Wonosari adalah menyiapkan peserta didik agar menjadi manusia produktif, mampu bekerja mandiri, mengisi lowongan kerja yang ada di DU/DI (Dunia Usaha/Dunia Industri) sebagai tenaga kerja tingkat menengah sesuai kompetensi dalam program keahlian.

2. Visi dan Misi Sekolah

Pendidikan merupakan sarana untuk meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas untuk menyongsong masa depan. Pengaruh pendidikan dapat dilihat dan dirasakan secara langsung dalam perkembangan serta kehidupan masyarakat, kelompok, dan kehidupan setiap individu. Pendidikan memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap kemajuan suatu bangsa, oleh karena itu untuk mewujudkan masyarakat yang cerdas dan SDM yang berkualitas, lembaga-lembaga pendidikan dituntut dapat mengembangkan dan membenahi tujuan-tujuan pendidikannya yang disesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Berkaitan dengan hal di atas, SMK Negeri 1 Wonosari sebagai lembaga pendidikan yang telah menerapkan KTSP tentunya dalam menetapkan visi dan misi telah disesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai arah tujuan kurikulum tersebut. Dalam sebuah organisasi seperti sekolah, visi dan misi

merupakan arah dan pedoman dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran pendidikan.

Adapun visi dari SMK Negeri 1 Wonosari adalah menjadi lembaga pendidikan kejuruan yang berstandar nasional dan internasional. Untuk mewujudkan visi tersebut, SMK Negeri 1 Wonosari memiliki misi sebagai berikut:

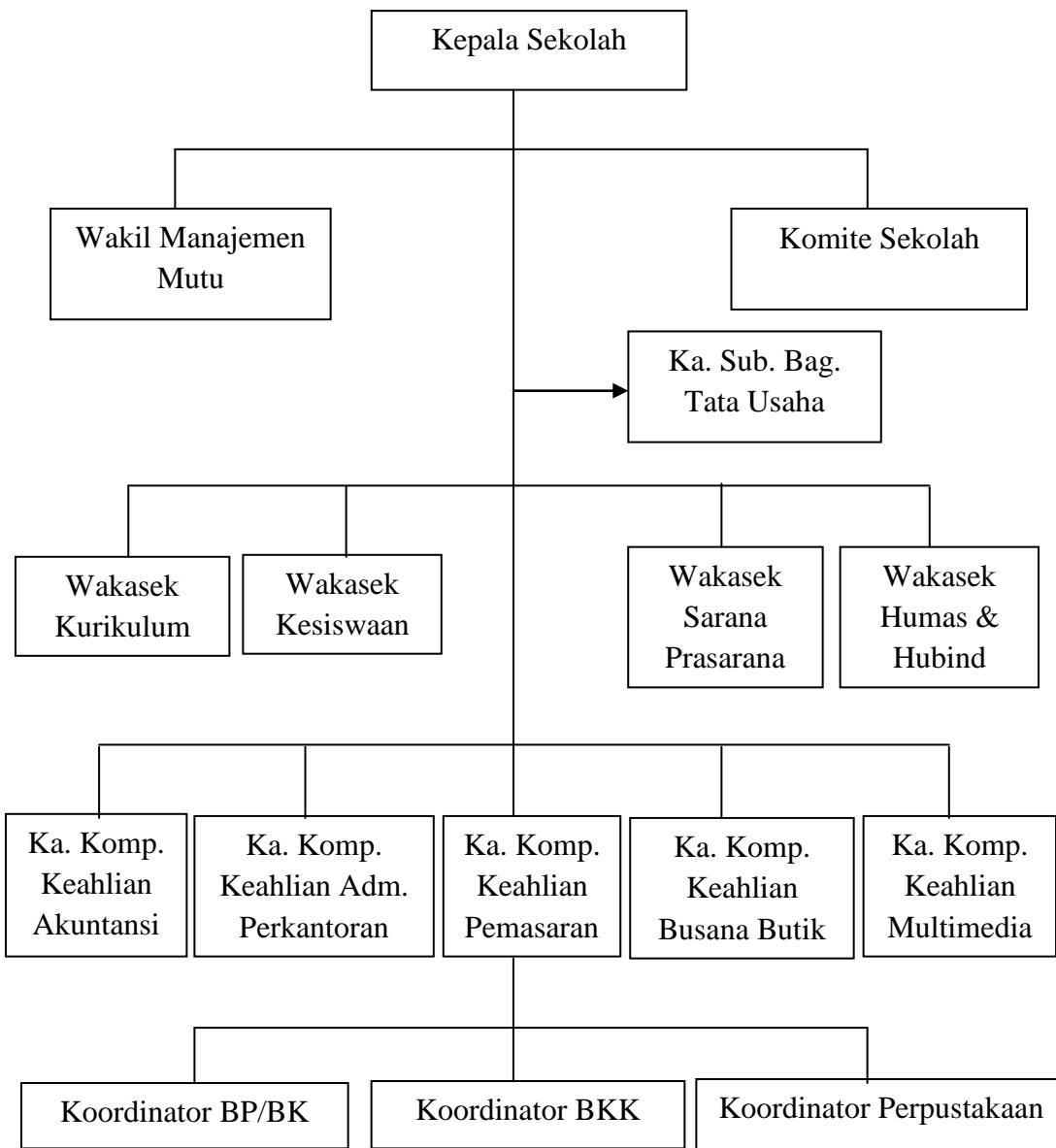
- a. Memberikan pelayanan pendidikan dan pelatihan kejuruan yang professional dan unggul kepada masyarakat.
- b. Meningkatkan peran warga sekolah dan *stake holder* untuk menciptakan kultur sekolah yang selaras dengan kehidupan beragama, berbudaya, dan berwawasan lingkungan.
- c. Menerapkan sistem manajemen mutu yang berstandar ISO 9001-2008
- d. Mengoptimalkan sumber daya sekolah untuk mencapai tujuan sekolah.

3. Struktur Organisasi

Struktur merupakan sistem formal hubungan kerja yang membagi dan mengkoordinasikan tugas orang dan kelompok agar mencapai sebuah tujuan. Sekolah merupakan lembaga pendidikan yang juga memiliki tujuan, oleh karenanya sudah barang tentu sekolah juga harus memiliki struktur organisasi yang jelas.

SMK Negeri 1 Wonosari sudah memiliki struktur organisasi, dengan adanya struktur organisasi tersebut proses pengelolaan dan

penyelenggaraan pendidikan bisa berjalan dengan efektif dan efisien serta tidak terjadi tumpang tindih dalam menjalankan tugasnya masing-masing untuk mencapai tujuan pendidikan.



Gambar 1. Struktur Organisasi SMK Negeri 1 Wonosari

Berdasarkan struktur pada gambar 1, pada saat ini Kepala Sekolah SMK Negeri 1 Wonosari dijabat oleh Drs. Abdul Rochim. Untuk menjalankan tugas pengelolaan pendidikan, Kepala Sekolah dibantu oleh beberapa Wakil kepala sekolah (Wakasek), yaitu: Wakasek Kurikulum, Wakasek Kesiswaan, Wakasek Sarana prasarana, Wakasek Humas dan Hubind. Selain itu, Kepala Sekolah juga membawahi guru yang masing-masing sudah mempunyai ketua kompetensi keahlian, yaitu: Ketua kompetensi keahlian akuntansi, Ketua kompetensi keahlian administrasi perkantoran, Ketua kompetensi keahlian pemasaran, Ketua kompetensi keahlian busana butik, dan Ketua kompetensi keahlian multimedia. Dibawahnya juga ada beberapa koordinator, yaitu: Koordinator BP/BK, Koordinator BKK, dan Koordinator perpustakaan.

Pada bidang administrasi, kepala sekolah dibantu oleh tata usaha. Ketua Sub. Bagian tata usaha yang saat ini dijabat oleh Bapak Suprapto. Dalam menjalankan tugasnya dibidang administrasi sekolah, ketua sub. Bag TU dibantu oleh beberapa staf yaitu: urusan kesekretariatan, urusan kepegawaian, urusan kesiswaan, urusan perlengkapan, urusan keuangan, urusan perpustakaan, SIM, *maintenance & repair*, tukang kebun/pesuruh, dan keamanan/satpam.

4. Keadaan Guru dan Karyawan

Guru memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keberhasilan pembelajaran di sekolah. Guru sangat berperan dalam

membantu perkembangan peserta didik untuk mewujudkan tujuan hidupnya secara optimal. Bakat, minat, kemampuan dan potensi peserta didik tidak akan berkembang secara optimal tanpa bantuan guru. Dalam kaitan ini guru perlu memperhatikan peserta didik secara individual, selain itu guru harus kreatif dan inovatif dalam pembelajaran yang dapat mengembangkan potensi peserta didik secara optimal. Oleh karena itu peningkatan kualitas guru perlu dilakukan secara terus menerus dan berkesinambungan. Berbagai cara yang telah dilakukan untuk peningkatan kualitas guru adalah melalui pelatihan-pelatihan, seminar, kursus-kursus, dan juga peningkatan jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

SMK Negeri 1 Wonosari mempunyai 88 (delapan puluh delapan) guru berstatus Pegawai Negri Sipil (PNS), 3 (tiga) orang Guru Tidak Tetap (GTT), 4 (empat) orang guru nambah jam, 13 (tiga belas) orang karyawan berstatus PNS, dan 8 (delapan) orang Pegawai Tidak Tetap (PTT) . Dari sini dapat dilihat bahwa jumlah guru dan karyawan yang dimiliki SMK Negeri 1 Wonosari sudah cukup mendukung untuk menunjang pelaksanaan pendidikan di sekolah tersebut.

5. Keadaan Peserta didik

Berdasarkan data di SMK Negeri 1 Wonosari, pada tahun ajaran 2012/2013 sekolah ini memiliki jumlah peserta didik 1.183

orang. Berikut ini adalah data peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari dari kelas X sampai kelas XII tahun pelajaran 2012/2013:

Tabel 5. Data peserta didik kelas X tahun pelajaran 2012/2013

Kompetensi Keahlian	Kelas	Jumlah		
		L	P	Jumlah
Akuntansi	AK1	0	32	32
	AK2	0	32	32
	AK3	0	32	32
	AK4	2	30	32
Administrasi Perkantoran	AP1	0	32	32
	AP2	0	32	32
	AP3	0	31	31
Pemasaran	PM1	0	32	32
	PM2	2	29	31
Busana Butik	BB1	0	31	31
	BB2	0	32	32
Multimedia	MM1	4	28	32
	MM2	4	28	32
JUMLAH		12	401	413

Sumber: Data siswa SMKN 1 Wonosari tahun pelajaran 2012/2013

Tabel 6. Data peserta didik kelas XI tahun pelajaran 2012/2013

Kompetensi Keahlian	Kelas	Jumlah		
		L	P	Jumlah
Akuntansi	AK1	3	29	32
	AK2	3	28	31
	AK3	2	28	30
	AK4	0	31	31
Administrasi Perkantoran	AP1	0	32	32
	AP2	0	28	28
	AP3	0	30	30
Pemasaran	PM1	2	28	30
	PM2	1	30	31
Busana Butik	BB1	0	32	32
	BB2	0	30	30
Multimedia	MM1	3	27	30
	MM2	5	28	33
JUMLAH		19	381	400

Sumber: Data siswa SMKN 1 Wonosari tahun pelajaran 2012/2013

Tabel 7. Data peserta didik kelas XII tahun pelajaran 2012/2013

Kompetensi Keahlian	Kelas	Jumlah		
		L	P	Jumlah
Akuntansi	AK1	2	34	36
	AK2	3	33	36
	AK3	0	35	35
Administrasi Perkantoran	AP1	0	36	36
	AP2	0	32	32
Pemasaran	PM1	1	31	32
	PM2	0	34	34
Busana Butik	BB1	1	31	32
	BB2	0	35	35
Multimedia	MM1	5	27	32
	MM2	6	24	30
JUMLAH		18	352	370

Sumber: Data siswa SMKN 1 Wonosari tahun pelajaran 2012/2013

6. Sarana dan Prasarana

Salah satu faktor pendukung yang penting dalam mempengaruhi proses pembelajaran adalah sarana dan prasarana yang memadai. Proses pendidikan tanpa adanya fasilitas sarana dan prasarana yang memadai tentu akan mengalami kesulitan dalam mencapai tujuan pendidikannya. Oleh karenanya, faktor sarana dan prasarana merupakan suatu hal yang penting dan harus ada dalam sebuah institusi pendidikan guna memperlancar jalannya pembelajaran sebagai inti dari pendidikan.

SMK Negeri 1 Wonosari sebagai salah satu lembaga pendidikan mempunyai sarana dan prasana yang akan menunjang proses pendidikan, yaitu:

a. Fasilitas Pengajaran

Fasilitas pengajaran yang ada di SMK Negeri 1 Wonosari berupa ruang kelas, ruang praktik mengetik manual, ruang praktik akuntansi, ruang laboratorium komputer, ruang laboratorium bahasa, ruang praktik penjualan, ruang praktik busana butik, ruang praktik multimedia, dan ruang praktik internet.

b. Fasilitas Administrasi

Fasilitas administrasi berupa ruang kepala sekolah, ruang wakasek kesiswaan, wakasek kurikulum, ruang guru, ruang tata usaha/kantor, ruang penerimaan SPP.

c. Fasilitas Penunjang

Fasilitas yang menunjang proses belajar mengajar di SMK Negeri 1 Wonosari berupa ruang perpustakaan, ruang bimbingan konseling, ruang BKK (Bursa Kerja Khusus), ruang UKS, koperasi sekolah, ruang OSIS, kantin, pertokoan (*business centre*), ruang fotocopy, ruang penyimpanan alat-alat olahraga, masjid, kamar mandi/WC, ruang sidang, ruang tunggu, ruang penjaga sekolah, gardu satpam, dan gudang.

d. Fasilitas Infrastruktur

Fasilitas yang disediakan oleh SMK Negeri 1 Wonosari adalah papan surat kabar, tempat parkir guru, tempat parkir siswa, taman, lapangan (halaman), bak sampah, pagar, dan jalan.

e. Peralatan Kegiatan Belajar Mengajar

Fasilitas yang digunakan dalam proses belajar mengajar teori khususnya di dalam kelas adalah modul, buku, media belajar, buku paket, papan tulis, LCD dan OHP

f. Peralatan Praktik

Peralatan praktik yang disediakan untuk mendukung lancarnya pembelajaran praktik antara lain: komputer, mesin ketik manual, pesawat telepon, alat pelabelan harga, perlengkapan *display* barang, mesin hitung, mesin *cash register*, kalkulator, mesin fotocopy, dan mesin jahit.

g. Alat Komunikasi

Alat komunikasi yang digunakan warga SMK Negeri 1 Wonosari adalah papan pengumuman, pengeras suara, internet, dan *telephone*.

h. Sarana dan Prasarana Olahraga

Sarana dan prasarana olahraga yang ada diantaranya adalah lapangan, bola (bola sepak, bola *volley*, bola basket, bola tennis), raket, meja tenis meja, net, ring basket, dan matras.

Selain fasilitas di atas, SMK Negeri 1 Wonosari juga memiliki unit produksi. Unit produksi ini didirikan dengan maksud mengembangkan potensi bisnis yang ada di sekolah, dan sebagai wahana pembelajaran praktik. Unit produksi bermanfaat untuk melatih keterampilan siswa dalam berwirausaha. Unit produksi yang ada di

sekolah antara lain adalah unit produksi jasa fotocopy, kantin, dan pertokoan.

B. Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling sebagai Salah Satu Praktik Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari

1. Deskripsi Praktik Kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari

Kewirausahaan merupakan suatu kegiatan usaha/bisnis dengan menggunakan peluang untuk mendapatkan keuntungan dengan berlandaskan wirausaha, sedangkan pendidikan kewirausahaan dapat diartikan sebagai pendidikan untuk melahirkan tamatan yang mempunyai jiwa wirausaha. Sementara menurut Isjoni (2003) dalam jurnal yang berjudul peranan pendidikan kewirausahaan dalam menumbuhkembangkan kemandirian mahasiswa FKIP dalam era persaingan bebas, pendidikan kewirausahaan yang perlu dikembangkan adalah pendidikan yang dapat menumbuhkembangkan kemauan dan kemampuan peserta didik dalam memiliki sikap, pengetahuan dan keterampilan dasar agar memperoleh bekal untuk menciptakan mata pencaharian sendiri, dan untuk dapat memenuhi kebutuhan atau nafkah keluarga.

Berkaitan dengan pendidikan kewirausahaan pada jenjang SMK, pendidikan kewirausahaan disajikan pada mata pelajaran kewirausahaan dimana di dalamnya terdapat teori-teori yang kompleks dan dapat mengurai minat peserta didik untuk mempelajari dan mempraktikkannya secara lebih dalam pada dunia nyata. Bentuk

pembelajaran kewirausahaan di sekolah disamping berupa pelajaran adalah dengan cara mengintegrasikan pengetahuan kewirausahaan dalam pelajaran teori dan praktik. Praktik kewirausahaan disini merupakan pembelajaran yang dilakukan dengan melaksanakan teori kewirausahaan.

Berkaitan dengan mata pelajaran kewirausahaan, SMK Negeri 1 Wonosari memberikan pembelajaran kewirausahaan berupa teori dan praktik. Hal ini didasarkan pada Standar Kompetensi (SK) dan Kompetensi Dasar (KD) dalam Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) yang diterapkan di SMK Negeri 1 Wonosari sebagai berikut:

Tabel 8. SK dan KD kewirausahaan KTSP SMKN 1 Wonosari

Standar Kompetensi	Kompetensi Dasar
1. Mengaktualisasikan sikap dan perilaku wirausaha	1.1 Mengidentifikasi sikap dan perilaku wirausahawan 1.2 Menerapkan sikap dan perilaku kerja prestatif 1.3 Merumuskan solusi masalah 1.4 Mengembangkan semangat wirausaha 1.5 Membangun komitmen bagi dirinya dan bagi oranglain 1.6 Mengambil resiko usaha 1.7 Membuat keputusan
2. Menerapkan jiwa kepemimpinan	2.1 Menunjukkan sikap pantang menyerah dan ulet 2.2 Mengelola konflik 2.3 Membangun visi dan misi usaha

3. Merencanakan usaha kecil/mikro	3.1 Menganalisis peluang usaha 3.2 Menganalisis aspek-aspek pengelolaan usaha 3.3 Menyusun proposal usaha
4. Mengelola usaha kecil/mikro	4.1 Mempersiapkan pendirian usaha 4.2 Menghitung resiko menjalankan usaha 4.3 Menjalankan usaha kecil 4.4 Mengevaluasi hasil usaha

Sumber: Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan SMK N 1 Wonosari

Dalam pelaksanaan di lapangan, teori kewirausahaan diberikan pada siswa kelas X, XI, dan XII semua program keahlian yang proses pembelajarannya dilakukan melalui tatap muka di dalam kelas. Teori kewirausahaan diberikan dengan tujuan untuk menanamkan pengetahuan teori-teori mengenai kewirausahaan serta meningkatkan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan sekaligus teknik berwirausaha pada peserta didiknya. Selain pemberian teori kewirausahaan, SMK Negeri 1 Wonosari juga melaksanakan berbagai kegiatan untuk mengaplikasikan teori kewirausahaan yang diperoleh peserta didik selama proses pembelajaran di dalam kelas.

Dalam hal mengaplikasikan teori kewirausahaan, SMK Negeri 1 Wonosari mempunyai *bussines centre* yang cukup bervariasi yaitu toko sekolah, *copy centre*, koperasi sekolah, dan kantin. Semua usaha tersebut didirikan, dijalankan, dan dibiayai oleh sekolah. Untuk menjalankan *business centre* ini, dibentuk pengurus yang terdiri dari

penanggungjawab, manager, sekretaris, tim *marketing*, dan tim pembelian (pengadaan barang). Pengurus *business centre* juga bertindak sebagai pembimbing dalam pelaksanaan praktik dagang keliling. Adapun susunan pengurus *business centre* tersebut adalah sebagai berikut:

Penanggung Jawab : Drs. Abdul Rochim

Manajer *Bussines centre* : Sudiyarto

Sekretaris : Nurhayati Istinah

Bag. *Marketing* : 1. Nurlela Sugiyarti

2. Endang Mulyani

3. Siti Maryati

4. Sri Dewi Indrayani

Bag. Pembelian : 1. Nurlela Sugiyarti

2. Nardi

Dengan adanya *bussines centre* yang didirikan di sekolah maka peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari mendapat tugas jaga atau piket setiap harinya secara bergilir dari masing–masing program studi. Manfaat peserta didik ikut menjaga dan berpartisipasi di *bussines centre* diantaranya adalah:

- a. Menambah pengetahuan peserta didik tentang berbagai macam usaha yang ada di sekolah
- b. Menambah keterampilan peserta didik dalam hal menjual
- c. Menerapkan ilmu yang telah didapatkan dalam pembelajaran

- d. Melatih mental berwirausaha peserta didik
- e. Melatih disiplin dan keuletan peserta didik
- f. Mendidik peserta didik untuk bersikap tidak boros dan selalu jujur dalam bertindak.

Pada dasarnya praktik kewirausahaan yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari dibagi kedalam 2 kelompok, yaitu: praktik kewirausahaan di dalam sekolah dan praktik kewirausahaan di luar sekolah. Adapun praktik kewirausahaan yang dilaksanakan di dalam sekolah adalah piket jaga toko sekaligus gudang barang *business centre*, piket jaga kantin kejujuran, piket jaga koperasi sekolah untuk seluruh program keahlian, dan khusus untuk program keahlian multimedia juga ada praktik jaga *fotocopy centre* yang juga berada di lingkungan sekolah tepatnya di dekat gerbang depan SMK Negeri 1 Wonosari.

Praktik kewirausahaan di dalam sekolah tersebut di atas dilaksanakan oleh seluruh peserta didik SMK Negeri 1 Wonosari secara bergiliran setiap awal tahun ajaran. Selain itu ada juga praktik kewirausahaan yang dilaksanakan 2 kali setiap semester dan diwajibkan kepada seluruh peserta didik kecuali untuk kelas XII hanya dilaksanakan 1 kali di awal semester ganjil, praktik kewirausahaan tersebut adalah praktik dagang keliling. Dagang keliling merupakan praktik menjual barang-barang kehidupan sehari-

hari yang dilakukan secara bergilir dari peserta didik per program keahlian.

Sementara praktik kewirausahaan yang dilaksanakan SMK Negeri 1 Wonosari di luar sekolah adalah praktik industri selama 3-4 bulan di Dunia Usaha/Dunia Industri (DU/DI). Praktik industri dilaksanakan oleh peserta didik kelas XI seluruh program studi diakhir semester genap setelah ujian kenaikan kelas atau menjelang awal kelas XII. Praktik industri tersebut dilaksanakan dengan tujuan memperkenalkan dunia kerja kepada peserta didik untuk mempersiapkan memasuki dunia kerja.

2. Latar Belakang Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling

Praktik dagang keliling merupakan sebutan untuk salah satu kegiatan praktik kewirausahaan yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari. Kegiatan tersebut merupakan praktik menjual barang-barang kehidupan sehari-hari yang dilakukan secara bergilir dari peserta didik per program keahlian. Tujuan kegiatan ini adalah melatih kemampuan peserta didik khususnya dibidang penjualan.

Menurut kepala SMK Negeri 1 Wonosari, latar belakang dilaksanakannya praktik dagang keliling adalah keinginan agar lulusan/tamatan SMK Negeri 1 Wonosari mempunyai kemampuan 3C, yaitu: cepat kerja, cepat mandiri, dan cepat kuliah. Cepat kerja maksudnya adalah tamatan SMK Negeri 1 Wonosari diharapkan dapat segera memperoleh pekerjaan yang layak sesuai dengan program

keahlian yang mereka tekuni. Cepat kerja yang dimaksud diatas adalah kerja dengan orang lain atau kerja pada sebuah lembaga.

Berbeda dengan cepat kerja, cepat mandiri berarti tamatan SMK Negeri 1 Wonosari diharapkan mampu menciptakan lapangan usaha sendiri dengan bekal teori kewirausahaan yang telah diperoleh selama di bangku sekolah. Tamatan SMK Negeri 1 Wonosari diharapkan mampu berwirausaha berlandaskan dengan etika usaha dan memiliki sikap dan perilaku yang sesuai dengan ciri-ciri seorang wirausaha yang baik.

Tiga C yang terakhir yaitu cepat kuliah yang dimaksudkan untuk peserta didik yang ingin melanjutkan ke perguruan tinggi (kuliah) agar segera bisa masuk ke perguruan tinggi yang dikendaki. Tamatan SMK Negeri 1 Wonosari diharapkan mampu bersaing dengan tamatan sekolah lain yang ingin melanjutkan kuliah baik dari sesama tamatan SMK maupun dari tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA) atau sederajat agar diterima di perguruan tinggi yang dikehendaki.

Pada tahun 2004, SMK Negeri 1 Wonosari menjadi *piloting project business centre* yang mendapat dana bantuan dari pemerintah. Dana tersebut digunakan untuk lebih memberdayakan *business center* SMK Negeri 1 Wonosari sehingga lebih bermanfaat untuk memfasilitasi peserta didik dalam mengaplikasikan teori kewirausahaan ke dalam praktik. Pada tahun tersebut dagang keliling

mulai digiatkan kembali dengan alasan praktik dagang keliling dianggap efektif untuk melatih kemampuan *marketing* peserta didik. Menurut kepala SMK Negeri 1 Wonosari setiap orang membutuhkan kemampuan marketing/menjual, contohnya dalam mencari pekerjaan.

Mencari pekerjaan merupakan proses menjual ilmu yang diperoleh selama proses pendidikan untuk mendapatkan uang dalam bentuk gaji. Agar ilmu yang dimiliki bisa bermanfaat bagi orang lain dan bisa menghasilkan uang, maka diperlukan kemampuan, keberanian, dan keuletan untuk berkomunikasi dengan orang lain sehingga ilmu tersebut dapat diterima dan bermanfaat yang kemudian akan menghasilkan upah/gaji sebagai bayarannya. Itulah salah satu fungsi belajar marketing agar mampu berkomunikasi dengan orang lain, berani menawarkan, dan pantang menyerah.

Visi dari pelaksanaan praktik dagang keliling ini adalah menjadi anak-anak wirausahawan dan mandiri. Dengan pelaksanaan praktik dagang keliling, harapannya peserta didik mempunyai keberanian, tidak pemalu, pantang menyerah, ulet, dan mampu berkomunikasi secara baik dengan orang lain. Secara umum, SMK Negeri 1 Wonosari berharap agar peserta didik dan tentunya tamatan SMK Negeri 1 Wonosari mampu menjadi seorang *marketer* yang baik. Menurut kepala SMK Negeri 1 Wonosari, untuk menjadi orang sukses harus mampu menjual ilmu yang diperoleh selama di bangku

sekolah untuk mencari uang, dan kunci dari hal tersebut adalah berani menawarkan.

3. Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling di SMK Negeri 1 Wonosari

Dagang keliling merupakan praktik menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari yang dilakukan secara bergilir dari peserta didik perprogram keahlian. Praktik dagang keliling disini menggunakan konsep pemasaran langsung (*direct marketing*) dimana peserta didik diajarkan untuk mampu berwirausaha dengan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan harga yang bervariasi. Pemasaran langsung merupakan sistem pemasaran interaktif yang unik yang bertujuan untuk mendapatkan respon langsung dari individu atau kelompok (konsumen). Pemasaran langsung digunakan untuk tujuan penjualan, membangun hubungan dengan pelanggan, dan menerima umpan balik dari konsumen. Disini peserta didik diajarkan bagaimana cara memasarkan barang kepada konsumen. Selain itu peserta didik juga akan mempelajari berbagai macam dan karakter pembeli.

Dalam melaksanakan praktik dagang keliling, barang-barang yang dijual berasal dari *business centre* di SMK Negeri 1 Wonosari. Tujuan dari kegiatan ini adalah melatih kemampuan peserta didik khususnya di bidang pemasaran.

Praktik dagang keliling dilaksanakan 2 kali setiap semester untuk kelas X dan XI, sedangkan untuk kelas XII hanya dilaksanakan 1 kali pada awal semester ganjil secara bergilir setiap kelas

perprogram keahlian. Sebelum melaksanakan praktik dagang keliling peserta didik sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan yang diajarkan di dalam kelas, dan pengarahan/bimbingan dari guru pembimbing mengenai teknis pelaksanaan praktik dagang keliling.

Untuk lebih memperjelas paparan di atas, berikut salah satu contoh jadwal praktik kewirausahaan (dagang keliling) *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari semester 2 (genap) tahun ajaran 2012/2013:

Tabel 9. Jadwal Pelaksanaan Praktik Dagang keliling

No	Hari	Januari		Februari		Maret	
		Tgl	Kelas	Tgl	Kelas	Tgl	Kelas
1	Senin						
2	Selasa	1					
3	Rabu	2					
4	Kamis	3					
5	Jum'at	4		1	XI AP 1	1	XI PM 2
6	Sabtu	5		2	XI AP 2	2	XI AK 1
7	Minggu	6		3		3	
8	Senin	7		4	XI AP 3	4	XI AK 2
9	Selasa	8		5	XI BB 2	5	XI AK 3
10	Rabu	9		6	XI MM 1	6	XI AK 4
11	Kamis	10		7	XI BB 1	7	XI AP 1
12	Jum'at	11		8	XI MM 2	8	XI AP 2
13	Sabtu	12		9	XI PM 1	9	XI BB 2
14	Minggu	13		10		10	
15	Senin	14		11	PENJAJA-GAN	11	XI BB 1
16	Selasa	15		12		12	XI AP 3

17	Rabu	16		13	KELAS XII	13	XI BB 2
18	Kamis	17		14	X PM 2	14	XI MM 2
19	Jum'at	18		15	X AK 1	15	X PM 1
20	Sabtu	19		16	X AK 2	16	X PM 2
21	Minggu	20		17		17	
22	Senin	21		18	X AK 3	18	X AK 1
23	Selasa	22		19	X AK 4	19	X AK 2
24	Rabu	23		20	X AP 1	20	X AK 3
25	Kamis	24		21	X AP 2	21	X AK 4
26	Jum'at	25	XI PM 1	22	X AP 3	22	X AP 1
27	Sabtu	26	XI PM 2	23	X BB 2	23	X BB 1
28	Minggu	27		24		24	
29	Senin	28	XI AK 1	25	X BB 1	25	X BB 2
30	Selasa	29	XI AK 2	26	X MM 1	26	X AP 2
31	Rabu	30	XI AK 3	27	X MM 2	27	X AP 3
32	Kamis	31	XI AK 4	28	XI PM 1	28	X MM 1
33	Jum'at					29	X MM2
34	Sabtu					30	

Sumber: *Bussiness Centre* SMKN 1 Wonosari

Dari jadwal di atas dapat dilihat bahwa setiap kelas melaksanakan 2 kali praktik dagang keliling setiap semesternya. Jadwal tersebut merupakan jadwal untuk pengambilan dan pengecekan barang di *business centre*. Sebagai ilustrasi misalnya kelas XI PM 1, mendapatkan jadwal melaksanakan dagang keliling pada hari jum'at, 25 Januari 2013 dan hari kamis, 28 Februari 2013 untuk itu peserta didik kelas tersebut harus mencari kosumen sampai memenuhi target omzet sebelum hari yang tertera pada jadwal

pelaksanaan praktik dagang keliling. Begitu juga dengan kelas-kelas yang lain akan dilaksanakan secara bergantian sesuai dengan jadwal yang sudah ada. Jadwal tersebut di atas bersifat *flexible*, masih bisa berubah disesuaikan dengan kegiatan sekolah ataupun menyesuaikan jika ada libur nasional.

Teknis pelaksanaan praktik dagang keliling dimulai dari persiapan siswa diberikan *katalog* (daftar harga dan barang) dari *bussines centre* SMK Negeri 1 Wonosari sebagai acuan pemberian harga untuk menawarkan barang kepada konsumen sampai mencapai target omzet sebesar Rp 200.000,00. Peserta didik bisa mencari konsumen di lingkungan tempat tinggal, lingkungan sekolah, keluarga, ataupun di pasar. Setelah menerima pesanan dari konsumen, peserta didik menganalisa barang-barang apa saja yang dibutuhkan dan dipesan oleh konsumen, setelah itu baru mengambil barang pesanan ke *bussines centre* sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan sekolah.

Barang-barang dalam katalog yang digunakan untuk praktik dagang keliling sudah disediakan di toko dan gudang *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari. Produk yang disediakan di *business centre* cukup bervariasi, ada perlengkapan sekolah, alat kosmetik, barang-barang kebutuhan sehari-hari, makanan ringan (berbagai macam *snack*), sembako, dan lain-lain (*terlampir). Sebagai ilustrasi, berikut

ini contoh daftar harga dan barang dalam katalog dari *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari:

Tabel 10. Daftar Harga di *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Item Barang		Jual Min.	Hrg. Jual	Jual Min.	Hrg. Min
Sabun Zwitsal	BKS	2	2800	6	2750
Pond's Cream 20 gr	TUB	2	13050	6	12800
Rexona teens 25 ml	BTL	2	6200	6	6000
Sirup marjan	BTL	2	15600	6	15450
Sanco 2L Reffil	REF	2	25150	6	24700

Sumber: *Bussiness Centre* SMKN 1 Wonosari

Dari tabel di atas bisa dilihat bahwa masing-masing barang dijual dengan harga yang berbeda-beda sesuai dengan jenis barang dan jumlah penjualannya, misalnya sabun switzal jika penjualan minimal 2 bungkus (2 bks) maka harga jualnya Rp 2.800,00/bks dan jika mampu menjual hingga 6 bungkus harga jualnya menjadi Rp 2.750,00/bks.

Harga barang yang digunakan untuk praktik dagang keliling sudah ditentukan oleh sekolah dalam hal ini *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari. Untuk memfasilitasi peserta didik dalam melaksanakan praktik dagang keliling, *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari bekerjasama dengan wingz, unilever, dan *supplier-supplier* produk lain.

Pengambilan barang pesanan oleh peserta didik di *business centre* dilaksanakan dalam waktu 1 hari secara bergantian setiap

kelasnya. Peserta didik mengambil barang-barang pesanan konsumen di toko dan gudang *business centre* dibantu oleh peserta didik yang mendapat jadwal piket hari itu. Setelah semua barang pesanan sudah terkumpul, peserta didik melakukan pengecekan barang dengan guru pembimbing yang sedang piket di *business centre* secara bergilir.

Berikut adalah jadwal piket guru pembimbing di *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari semester genap tahun ajaran 2012/2013:

Tabel 11. Jadwal piket guru pembimbing di *business centre*

Hari	Guru Piket
Senin	Siti Maryati
Selasa	Nurlela Sugiyarti
Rabu	Sri Dewi Indrayani
Kamis	Endang Mulyani
Jum'at	Endang Mulyani
Sabtu	Siti Maryati

Sumber: *Bussiness Centre* SMKN 1 Wonosari

Peserta didik harus antri untuk melakukan pengecekan barang, sedangkan untuk pembayaran bisa dilakukan hari itu juga atau di kemudian hari setelah barang sampai ketangan konsumen dengan konsekuensi penilaianya berbeda.

Penilaian praktik dagang keliling dilakukan dengan sistem komputerisasi oleh guru pembimbing yang juga selaku pengurus *business centre*. Penilaian dilihat dari besarnya omzet dan waktu pembayaran peserta didik dengan kriteria acuan sebagai berikut:

Tabel 12. Kriteria Penilaian Berdasarkan Hari Pelaporan

Jumlah hari	Nilai
0	9,5
1	9
2	8
3	7
4	6
5	5
6	4
Lebih dari 1 minggu	1

Sumber: *Bussiness Centre SMKN 1 Wonosari*

Tabel 13. Kriteria Penilaian Berdasarkan Omzet

Kelas X		Kelas XI	
Total Omzet (Rp)	Nilai	Total Omzet (Rp)	Nilai
60000	1	100000	1
100000	2	150000	2
150000	3	200000	3
200000	4	225000	4
225000	5	250000	5
250000	6	300000	6
300000	7	350000	7
350000	8	360000	8
360000	9	375000	9
375000	9,5	400000	9,5

Sumber: *Bussiness Centre SMKN 1 Wonosari*

Data di atas merupakan acuan dalam memberikan penilaian praktik dagang keliling yang dilaksanakan peserta didik selama satu semester. Guru pembimbing memberikan target pencapaian omzet kepada setiap

peserta didik sebesar Rp 200.000,00 untuk satu kali pelaksanaan dagang keliling dimaksudkan agar peserta didik termotivasi untuk mencari konsumen sebanyak-banyaknya agar mendapat nilai yang maksimal. Perbedaan kriteria penilaian berdasarkan omzet untuk kelas X dan kelas XI karena dianggap peserta didik kelas XI lebih berpengalaman dan untuk meningkatkan kemampuan pemasarannya. Untuk kelas XII diberikan keringinan dengan kriteria minimal omzet sebesar Rp 100.000,00 dikarenakan sudah mendekati ujian nasional dan akan lebih difokuskan untuk persiapan UN tersebut.

Berikut adalah contoh penilaian pelaksanaan praktik dagang keliling kelas X MM 1 SMK Negeri 1 Wonosari:

Tabel 14. Daftar Nilai Praktik Dagang Keliling

NIS	Nama Siswa	OMZET			Jml nota	Pembayaran		Nilai total
		Omzet penjualan (Rp)	Total dibayar (Rp)	Nilai		Total nilai	Nilai	
1216273	Anggita Windasari	402.700	402.700	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216274	Anis Dina Kurniasari	646.650	646.650	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216275	Anisa Dwi Rahmawati	548.000	548.000	9.50	2	18.00	9.00	94.00

Sumber: *Bussiness Centre* SMKN 1 Wonosari

Data di atas merupakan contoh sebagian penilaian praktik dagang keliling untuk kelas X multimedia 1 SMK Negeri 1 Wonosari pada semester genap tahun ajaran 2012/2013. Guru pembimbing sudah menggunakan sistem komputerisasi sehingga akan mempermudah dalam memberikan penilaian. Setelah pelaksanaan dagang keliling, evaluasi

hanya dilihat dari seberapa omzet yang dapat dipenuhi dari kriteria keberhasilan yang ditentukan dari sekolah. Peserta didik yang belum memenuhi kriteria keberhasilan dari sekolah akan ada tindak lanjut yaitu dengan mengulang praktik dagang keliling lagi sampai memenuhi kriteria keberhasilan.

Berdasarkan pemaparan di atas praktik dagang keliling yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari bisa dikatakan berjalan dengan baik dan efektif dengan adanya komunikasi dan kerjasama yang baik antara peserta didik dengan guru pembimbing maupun dengan warga sekolah lainnya.

C. Respon Peserta Didik terhadap Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling di SMK Negeri 1 Wonosari

Respon yang dimaksudkan disini adalah suatu persepsi yang merupakan suatu bentuk tanggapan atau pendapat yang dikeluarkan oleh individu atau kelompok terhadap suatu hal. Respon yang dikeluarkan antara individu atau kelompok satu dengan yang lainnya berbeda-beda. Secara sadar seseorang akan memberikan respon atau tanggapan setelah melihat atau mengalami suatu peristiwa. Pendapat seseorang dengan yang lainnya akan cenderung sama jika keduanya memiliki penilaian yang sama terhadap sesuatu hal yang dinilai tersebut.

Praktik dagang keliling merupakan salah satu praktik kewirausahaan di SMK Negeri 1 Wonosari yang melibatkan peserta didik sebagai pelaksananya dengan dibantu oleh pengurus *business centre* yang

juga selaku guru pembimbing. Praktik dagang keliling ini sebagai sarana bagi peserta didik untuk mengaplikasikan teori kewirausahaan dengan kenyataan. Berdasarkan hasil wawancara dengan peserta didik dan guru pembimbing, sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling, peserta didik sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan selama pembelajaran di dalam kelas. Dengan begitu akan memudahkan peserta didik dalam melaksanakan praktik dagang keliling.

Berkaitan dengan respon atau tanggapan peserta didik, menganggap bahwa pelaksanaan praktik dagang keliling dirasa menarik dan menyenangkan, namun juga ada sisi negatifnya. Peserta didik menganggap selama pelaksanaan praktik dagang keliling ada sisi positif dan negatifnya. Sebagai contoh respon positif dari peserta didik, seperti yang dikatakan Muji Lestari peserta didik kelas XI Busana butik 2 pelaksanaan dagang keliling itu menarik, ada unsur kebersamaan dengan teman-teman. Menurutnya dengan pelaksanaan dagang keliling bisa melatih kekompakan, saling membantu, dan juga bisa seru-seruan bersama teman-teman sekelasnya. Ada juga menurut pendapat sebagian peserta didik kelas X PM menganggap dengan pelaksanaan praktik dagang keliling bisa mengaplikasikan teori dengan kenyataan yang ada.

Sementara itu ada beberapa siswa yang selain memberikan respon positif juga ada sisi negatif dari praktik dagang keliling. Seperti yang dikatakan Musini, Yuni, dan Eviana Peserta didik kelas XI BB 2 bahwa selama pelaksanaan praktik dagang keliling ada susah dan senangnya.

Susahnya ketika rugi karena terpaksa menurunkan harga agar konsumen mau membeli dan kesulitan untuk mencari konsumen. Senangnya karena tidak bosan dengan pembelajaran teori di dalam kelas.

Dari hasil wawancara dan observasi selama pelaksanaan praktik dagang keliling, sebagian besar peserta didik memberikan respon positif terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling. Pelaksanaan praktik dagang keliling dirasa menarik dan menyenangkan karena dengan praktik dagang keliling mampu melatih kerjasama dengan peserta didik lain, mampu mengaplikasikan teori dengan kenyataan, dan tidak bosan dengan pembelajaran teori di dalam kelas.

Manfaat yang bisa peserta didik ambil dari pelaksanaan praktik dagang keliling ini antara lain belajar kesabaran untuk menghadapi konsumen dengan karakter yang berbeda-beda, berani berkomunikasi dengan orang lain dengan menawarkan barang, dan belajar untuk bertanggungjawab atas apa yang dikerjakan.

Selain sisi positif yang telah dijelaskan di atas, juga ada sisi negatif dari pelaksanaan dagang keliling menurut peserta didik, yaitu kesulitan saat mencari konsumen karena keterbatasan waktu, padatnya jadwal kegiatan di sekolah ditambah tugas-tugas mata pelajaran lain.

Disisi lain peserta didik mengungkapkan adanya respon positif dan negatif dari konsumen. Segi positifnya, konsumen pada umumnya merasa diuntungkan. Dengan adanya praktik dagang keliling konsumen tidak perlu keluar rumah untuk untuk belanja kebutuhan sehari-hari, mereka tinggal

memesan barang yang ada di katalog kemudian barang tersebut akan diantarkan ke rumah pada hari berikutnya.

Sisi negatifnya, ada beberapa hal yang dikeluhkan konsumen baik mengenai harga maupun barangnya. Berkaitan dengan harga, tidak semua barang yang ditawarkan peserta didik harganya lebih murah dari harga dipasaran pada umumnya. Sementara berkaitan dengan barangnya, ada beberapa barang yang ada di katalog namun tidak ada persediaan di toko sehingga akan memperlambat barang sampai ketangan konsumen. Beberapa persediaan barang di toko juga terkadang tidak tersimpan dengan baik sehingga kemasannya terlihat kotor bahkan sudah ada yang rusak sehingga membuat konsumen merasa kurang puas.

D. Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Praktik Dagang Keliling di SMK Negeri 1 Wonosari

Dalam pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari tentunya ada faktor pendukung dan faktor penghambat pelaksanaan praktik dagang keliling itu sendiri. Faktor pendukung dan penghambat bisa berasal dari sekolah, sarana dan prasarana, guru pembimbing, peserta didik, maupun lingkungan tempat tinggal. Berikut adalah uraian dari faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari.

1. Faktor Pendukung

Beberapa faktor pendukung yang menunjang pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari adalah sebagai berikut:

- a. Tahun 2004 SMK Negeri 1 Wonosari menjadi *piloting project business centre* dan mendapat dana bantuan dari pemerintah sehingga bisa lebih mengoptimalkan peran *business centre* untuk menunjang pembelajaran peserta didik khususnya bidang kewirausahaan.
- b. SMK Negeri 1 Wonosari mempunyai toko dan gudang barang yang cukup memadai untuk memfasilitasi peserta didik dalam melaksanakan praktik berdagang.
- c. Tersedianya sarana dan prasarana yang menunjang pelaksanaan praktik dagang keliling, seperti ketersediaan keranjang barang, alat dorong, kardus-kardus pengepakan barang dan perlengkapan di *business centre* lainnya seperti kaca etalase, rak barang, meja, dan sebagainya.
- d. Tersedianya barang-barang yang cukup bervariasi yang disediakan oleh *business centre* yang menunjang praktik dagang keliling terutama barang-barang kebutuhan sehari-hari, seperti: beras, mie instan, minyak goreng, sabun mandi, deterjen, pasta gigi, dan sebagainya.

- e. Sistem komputerisasi yang digunakan untuk proses administrasi praktik dagang keliling seperti penentuan harga barang, sistem pembayaran sampai pada pencatatan hasil penjualan dan penilaian praktik untuk peserta didik.
- f. Pihak-pihak sekolah khususnya pengurus *bussines centre* yang memberikan bimbingan, pengarahan, motivasi, dan memfasilitasi peserta didik dalam hal pengadaan barang sampai distribusi barang ke peserta didik pada saat pelaksanaan praktik dagang keliling.

Menurut peserta didik selain faktor-faktor pendukung dari sekolah yang telah disebutkan di atas, keluarga dan lingkungan tempat tinggal juga mendukung dan memotivasi peserta didik selama pelaksanaan praktik dagang keliling sehingga mempermudah peserta didik untuk memperoleh konsumen dalam mencapai omzet penjualan yang ditargetkan dari sekolah yaitu senilai Rp 200.000,-

2. Faktor Penghambat

Berkenaan dengan faktor penghambat, berdasarkan hasil wawancara dan observasi kepada peserta didik dan pengurus *business centre*, ada beberapa faktor yang menghambat pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari. Faktor penghambat tersebut antara lain:

a. Menurut peserta didik:

- 1) Tidak semua harga barang yang disediakan di *business centre* untuk praktik dagang keliling harganya lebih murah dari harga toko pada umumnya, sehingga menyulitkan peserta didik untuk mencari konsumen.
- 2) Barang-barang yang tertera dalam katalog terkadang tidak ada persediaan baik di toko maupun gudang *business centre* sehingga akan menghambat barang sampai ketangan konsumen.
- 3) Barang-barang persediaan di *business centre* terkadang kurang tersimpan dengan baik sehingga kemasannya akan terlihat kotor, bahkan ada yang rusak. Hal ini akan mengakibatkan konsumen komplain.
- 4) Jarak pelaksanaan antara praktik dagang keliling yang pertama dengan berikutnya terlalu dekat sehingga menyulitkan untuk mencari konsumen.
- 5) Waktu pelaksanaan dagang keliling yang tidak menentu, sehingga ketika pelaksanaan di akhir bulan banyak konsumen yang menolak tawaran barang dari peserta didik dengan alasan menunggu awal bulan.
- 6) Pengambilan barang di *bussines centre* yang hanya diberikan waktu 1 hari, sehingga peserta didik harus antri untuk pengecekan barang yang diambil.

b. Menurut pengurus *bussiness centre*:

- 1) Padatnya jadwal kegiatan guru sehingga waktu untuk mendampingi dan memberikan bimbingan kepada peserta didik dalam melaksanakan praktik dagang keliling kurang maksimal. Misalnya: jadwal piket guru pembimbing di *business centre* untuk melayani pengecekan barang tersita karena bersamaan dengan jadwal mengajar.
- 2) Keterbatasan waktu peserta didik dalam mencari konsumen sehingga omzet yang diperoleh kurang maksimal. Rata-rata peserta didik hanya memenuhi omzet yang ditargetkan dari sekolah. Hal tersebut dikarenakan padatnya jadwal kegiatan peserta didik ditambah tugas-tugas mata pelajaran di sekolah.
- 3) Ada orangtua peserta didik yang kurang setuju dengan pelaksanaan praktik dagang keliling karena dianggap kurang sesuai dengan program studi anaknya, misalnya: multimedia. Selain itu beberapa orang tua peserta didik juga menganggap dengan dilaksanakannya praktik dagang keliling akan mengurangi waktu belajar peserta didik.
- 4) *Supplier* terkadang telat datang sehingga distribusi barang ke peserta didik jadi terhambat, begitu juga pengantaran barang ke konsumen juga akan terlambat.
- 5) Ada beberapa peserta didik yang telat membayar dan bahkan ada yang tidak melaporkan hasil penjualan sehingga akan

menyulitkan pengurus untuk memberikan nilai. Jika sampai tidak membayar akan sada tindak lanjut pemanggilan orangtua.

- 6) Peserta didik sering mengeluhkan tidak semua harga barang di *business centre* lebih murah dibanding harga di warung dan terkadang ada juga nama barang ada di katalog tapi tidak ada di toko. Hal tersebut akan mengakibatkan beberapa konsumen komplain dan batal membeli.

Berdasarkan hasil wawancara kepada pengurus *business centre*, dalam hal ini kepala sekolah sebagai penanggungjawab, manajer *bussines centre*, dan guru pembimbing kendala-kendala tersebut masih dalam prosentase yang kecil dan masih dapat diatasi dengan adanya komunikasi yang baik dengan guru, pengurus *bussines centre*, *supplier*, maupun dengan wali murid dari peserta didik itu sendiri.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Praktik dagang keliling merupakan salah satu praktik kewirausahaan yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari dengan menggunakan konsep pemasaran langsung (*direct marketing*) dimana peserta didik diajarkan untuk mampu menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan harga yang bervariasi. Teknis pelaksanaan praktik dagang keliling yaitu: peserta didik diberikan katalog, mencari konsumen, menganalisa dan mencatat pesanan konsumen, pengambilan barang ke *business centre*, pengecekan barang dengan guru pembimbing, kemudian pembayaran dan pelaporan. Penilaian praktik dagang keliling berdasarkan besarnya omzet yang diperoleh peserta didik dan waktu pembayaran.
2. Berkenaan dengan respon dari peserta didik di SMK Negeri 1 Wonosari terhadap pelaksanaan praktik dagang keliling sebagian besar peserta didik memberikan respon positif, mereka menganggap dengan praktik dagang keliling ini menarik dan mampu mengaplikasikan teori dengan kenyataan. Namun ada juga sisi negatifnya yaitu kesulitan untuk mencari konsumen. Peserta didik juga mengungkapkan adanya respon positif dan negatif dari konsumen. Respon positifnya, dengan

praktik dagang keliling mempermudah konsumen dalam berbelanja.

Sedangkan sisi negatifnya adalah komplain mengenai barang.

3. Faktor pendukung pelaksanaan praktik dagang keliling meliputi adanya sarana dan prasarana yang memadai, barang-barang dagangan yang cukup bervariasi, fasilitas penunjang, sistem komputerisasi untuk proses administrasi, kerjasama yang baik antara sesama warga sekolah dan juga keluarga serta lingkungan tempat tinggal yang turut membantu peserta didik dalam melaksanakan praktik dagang keliling.
4. Faktor penghambat pelaksanaan praktik dagang keliling diantaranya adalah banyaknya kegiatan baik guru pembimbing maupun peserta didik, konsumen yang komplain mengenai harga dan kondisi barang, beberapa orangtua peserta didik kurang setuju dengan pelaksanaan praktik dagang keliling dan *supplier* yang terkadang telat mengantarkan barang sehingga akan menghambat distribusi barang.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan penulis untuk sekolah antara lain:

1. Praktik dagang keliling yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari sudah berjalan dengan baik. Akan tetapi akan lebih baik jika jarak waktu pelaksanaan antara pelaksanaan praktik dagang keliling yang pertama dengan yang selanjutnya tidak terlalu dekat sehingga peserta didik bisa mencari konsumen dan mendapatkan omzet lebih maksimal.

2. Pihak sekolah khusunya pengurus *bussiness centre* sebaiknya lebih memperhatikan kondisi barang, baik kebersihan maupun penataannya agar kondisi barang ketika sampai di tangan konsumen masih bagus dan bersih. Begitu juga dengan harga barangnya sebaiknya menyesuaikan harga dipasaran atau mungkin dibuat lebih murah.
3. Fasilitas yang mendukung pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari sudah cukup baik. Pihak sekolah, dalam hal ini pengurus *business centre* hendaknya terus meningkatkan fasilitas pendukung yang diperlukan untuk pelaksanaan praktik dagang keliling sehingga pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari akan berjalan lebih baik dan efektif.
4. Pihak sekolah dan pengurus *business centre* sebaiknya melakukan koordinasi yang lebih *intens* untuk membahas beberapa faktor yang menjadi penghambat pelaksanaan praktik dagang keliling. Begitu juga dengan orangtua peserta didik sebaiknya ada koordinasi terlebih dahulu agar tidak terjadi komplain ke sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ating Tedjasutisna. (2008). *Memahami Kewirausahaan SMK Untuk Kelas X, Semester 1 dan 2 Semua Bidang Keahlian*. Bandung : Armico
- Buchari Alma. (2011). *Kewirausahaan:untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung : ALFABETA
- Dddy Mulyana. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma baru ilmu komunikasi & ilmu sosial lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Djaka P. *Kamus Lengkap BAHASA INDONESIA*. Surakarta : Pustaka Mandiri
- Haris Herdiansyah. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif untuk ilmu – ilmu Sosial*. Jakarta : Salemba Humanica
- Indriyo Gitosudarmo. (2003). *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta : BPFE
- Isjoni. (2003). Peranan Pendidikan Kewirausahaan dalam Menumbuhkembangkan Kemandirian Mahasiswa FKIP dalam Era Persaingan Bebas. *Cakrawala Pendidikan*. Juni 2003, Th.XXII, No.2
- Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada
- Kotler & Amstrong. (2001). *Prinsip – prinsip Pemasaran*. Jakarta : ERLANGGA
- Okezone. (2011). Pendidikan Kewirausahaan Masih Sebatas Konsep. Diambil dari <http://revisi.joglosemar.co/berita/”pendidikan-kewirausahaan-masih-sebatas-konsep”-40261.html> pada tanggal 22 Mei 2013 pukul 18:10
- Rusnani. (2012). Pelaksanaan Unit Produksi pada Sekolah Menengah Kejuruan Negeri kelompok Bisnis dan Manajemen. Diambil dari <http://journal.uny.ac.id/index.php/jpv/article/view/1041/841> , pada tanggal 28 Jan 2013 pukul 16:21
- Shela laksita Dewi. (2009). Peranan Unit Produksi Toko untuk Menumbuhkembangkan Jiwa Kerjasama siswa (Studi penelitian pada kelas XI Program Keahlian Penjualan SMK N 1 Godean). *Skripsi*. Yogyakarta: FISE UNY
- Siti Utami. (2010). Implementasi program Maket Day pada peserta didik SD Alam Ungaran. *Skripsi*. Yogyakarta : FISE UNY
- SMK N 1 Wonosari. (2007). *KTSP SMK N 1 Wonosari Bidang Keahlian Bisnis dan Manajemen*. Yogyakarta: Dinas pendidikan Propinsi DIY SMK N 1 Wonosari

- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : ALFABETA
- _____. (2007). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : ALFABETA
- _____. (2000). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : ALFABETA
- Suharsimi Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta : RINEKA CIPTA
- Undang – undang Republik Indonesia Nomor. 20 Tahun 2000 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Diambil dari <http://www.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2012/10/UU20-2003-Sisdiknas.pdf> pada tanggal 6 Desember 2012 pukul 12:30
- Wenats, AG Eka dkk.(2012). *Integrated Marketing Communications Komunikasi Pemasaran di Indonesia*. Jakarta : Gramedia
- Wiwit Nur Rachmani. (2009). Kontribusi Pendidikan Kewirausahaan terhadap Tumbuhnya Minat Berwirausaha siswa kelas XI Program Keahlian Administrasi Perkantoran. *Skripsi*. Yogyakarta: FISE UNY

LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Observasi Pelaksanaan Praktik Dagang keliling

Hari/tanggal : Selasa, 26 Februari 2013

Waktu : 08.30-10.00

Lokasi : *Bussiness centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Subjek penelitian : Aktifitas peserta didik dan guru pembimbing

No.	Indikator	Ya	Tidak
1.	Sarana dan Prasarana Memadai	✓	
2.	Sarana dan Prasarana mampu mendukung kelancaran pelaksanaan praktik dagang keliling	✓	
3.	Ketersediaan produk di bussines center bervariasi	✓	
4.	Ketersediaan produk mencukupi untuk pelaksanaan praktik	✓	
5.	Peserta didik melaksanakan persiapan dengan baik	✓	
6.	Guru membimbing peserta didik	✓	
7.	Peserta didik melaksanakan praktik dagang keliling sesuai prosedur	✓	
8.	Peserta didik antusias melaksanakan praktik dagang keliling	✓	
9.	Peserta didik memanfaatkan sarana dan prasarana	✓	
10.	Banyak keluhan dari peserta didik		✓
11.	Terjadi komunikasi antara peserta didik dengan guru atau warga sekolah lain	✓	
12.	Pembelajaran berlangsung efektif	✓	
13.	Harga jual produk yang digunakan untuk praktik telah ditentukan dari sekolah	✓	
14.	Peserta didik mengikuti instruksi dari guru pembimbing	✓	
15.	Pengurus <i>bussines centre</i> melayani (membantu) peserta didik yang melaksanakan praktik dagang keliling dengan baik.	✓	
16.	Ada evaluasi setelah pelaksanaan praktik dagang keliling	✓	
17.	Ada kriteria keberhasilan dalam praktik dagang keliling	✓	
18.	Ada tindak lanjut bagi siswa yang belum memenuhi kriteria keberhasilan	✓	

Lampiran 2. Catatan lapangan

Hari/tanggal : Selasa, 23 februari 2013

Waktu : 08.30-10.00

Lokasi : *Business centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Subjek penelitian : Peserta didik dan guru pembimbing

Deskripsi :

Waktu menunjukkan pukul 08.00 WIB, *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari terlihat masih tertutup, belum ada guru pembimbing atau petugas piket yang datang namun sebagian besar peserta didik sudah berada di sekitar *business centre*. *Business centre* berada di gedung A SMK Negeri 1 Wonosari, sebelah kanan gerbang pintu masuk sekolah tepatnya di ruang A9. Peserta didik banyak mengeluhkan ketika pukul 08.30 *bussiness centre* belum juga dibuka.

Pukul 09.10 guru pembimbing baru datang ke *business centre* karena pada hari itu SMK Negeri 1 Wonosari mengadakan *try out* untuk peserta didik kelas XII dan guru pembimbing harus mengawas dahulu. Setelah melakukan persiapan, pengecekan komputer dan sebagainya, toko dan gudang *business centre* langsung dibuka pada pukul 09.20. Hari ini ada siswa yang piket jaga di *business centre*, 1 orang ditempatkan di toko dan 2 orang di gudang untuk membantu peserta didik mengambil barang pesanan.

Setelah toko dan gudang *business centre* dibuka, peserta didik langsung melakukan pengambilan barang-barang sesuai dengan pesanan konsumen dan guru pembimbing sudah siap di depan komputer untuk melakukan pengecekan barang dan melayani pembayaran. Peserta didik yang sudah mendapatkan barang-barang keperluannya, antri untuk melakukan pengecekan barang dengan beberapa

keranjang yang sudah dipenuhi bermacam-macam barang pesanan konsumen. Barang-barang tersebut terlihat bervariasi mulai dari deterjen, sabun, mie instan, minyak goreng, dan lain-lain. Guru pembimbing berkoordinasi dengan peserta didik yang sedang mendapatkan tugas piket untuk membantu peserta didik yang mengambil dan melakukan pengecekan barang.

Pukul 09.40 beberapa peserta didik masih terlihat sibuk mencari barang-barang pesanan di toko maupun di gudang *business centre*, sedangkan peserta didik yang lain antri di depan meja kerja guru pembimbing untuk melakukan pengecekan barang. Peserta didik yang sudah selesai melakukan pengecekan barang dengan guru pembimbing membawa keluar barang-barangnya dan mengecek ulang dengan struk pembelian dari guru pembimbing sebelum di *pack* untuk diantarkan ke konsumen.

Reflektif :

Interaksi antara guru pembimbing, petugas piket, dan peserta didik yang melaksanakan dagang keliling sangat baik. Peserta didik harus antri dalam melakukan pengecekan barang. Terbangun kerjasama, komunikasi dan toleransi yang baik antara peserta didik sehingga pelaksanaan dagang keliling mampu berjalan dengan lancar dan efektif.

Lampiran 3. Catatan lapangan dan hasil wawancara kepala SMK Negeri 1

Wonosari

Hari/tanggal : Sabtu, 9 Maret 2013

Waktu : 09.30–10.30

Lokasi : R. Kepala Sekolah

Narasumber : Drs. Abdul Rochim (Kepala SMK N 1 Wonosari)

Keterangan : P = Peneliti

Ks = Kepala Sekolah

Deskripsi :

Pukul 09.30 kepala SMK Negeri 1 Wonosari, Drs. Abdul Rochim berada di ruang kepala sekolah dengan setumpuk sertifikat yang harus ditandatangi di atas meja kerjanya. Pada hari itu praktik dagang keliling ditiadakan karena sedang dilaksanakan ujian sekolah. Peneliti datang ke ruang kepala sekolah bermaksud untuk melakukan wawancara dengan bapak kepala sekolah mengenai pelaksanaaan praktik dagang keliling. Berikut hasil wawancara dengan kepala SMK Negeri 1 Wonosari:

P : Selamat pagi pak, maaf boleh mengganggu waktunya sebentar

Ks : Iya mbak, silahkan masuk ada yang bisa saya bantu?

P : Saya mau meminta waktu bapak sebentar untuk menggali informasi seputar praktik dagang keliling yang di laksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari.

Ks : Ya boleh, tentu saja bisa. Bagaimana apa yang mau ditanyakan?

P : Sebelumnya saya ingin mengetahui bagaimana konsep pelaksanaan praktik kewirausahaan yang dilaksanakan di SMK N 1 Wonosari ini pak?

Ks : Konsep seperti apa yang dimaksud?

P : Maksudnya, pelaksanaan praktik kewirausahaan di SMK N 1 Wonosari ini seperti apa, bagaimana pelaksanaannya, dan siapa saja yang melaksanakan?

Ks : Kalau yang melaksanakan praktik kewirausahaan itu ya seluruh siswa dari kelas X, XI, dan XII. Kegiatannya dilaksanakan persemester. Jenis praktiknya itu banyak, ada praktik di dalam sekolah dan di luar sekolah. Yang di dalam ada praktik jaga toko (*bussines centre*), jaga gudang barang *bussines centre*, jaga kantin, jaga koperasi siswa, dan ada juga jaga *fotocopy centre* khusus untuk jurusan multimedia. Sedangkan praktik luar sekolah ada praktik industri (PI) yang dilaksanakan selama 3–4 bulan di DU/DI. Nah praktik kewirausahaan yang selalu dilaksanakan oleh seluruh siswa dan mungkin sudah menjadi ciri khas dari SMK N 1 Wonosari ini adalah dagang keliling.

P : Apakah yang melatarbelakangi praktik dagang keliling?

Ks : Sekolah, dan khususnya saya itu punya keinginan lulusan dari SMK N 1 Wonosari nantinya memiliki kemampuan 3 C yaitu cepat kerja, cepat mandiri, cepat kuliah. Cepat kerja disini maksudnya bekerja dengan orang lain ataupun lembaga (cepat diterima kerja). Cepat mandiri berarti lulusan SMK N 1 Wonosari yang tidak bekerja pada orang lain maupun yang tidak bekerja sekalipun mampu untuk berwirausaha atau menciptakan lapangan kerja sendiri. Sedangkan cepat kuliah yang saya maksud adalah lulusan SMK N 1 Wonosari yang ingin melanjutkan kuliah bisa segera diterima dan masuk di perguruan tinggi (universitas) yang dikehendaki. Jadi intinya

latar belakang dari pelaksanaan praktik dagang keliling disini adalah dengan latihan pemasaran melalui praktik dagang keliling, melatih keberanian peserta didik, tidak pemalu, ulet, pantang menyerah dan mampu berkomunikasi dengan orang lain. Dengan begitu praktik dagang keliling diharapkan akan mendukung terwujudnya 3C tadi.

P : Bagaimana teknis pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK N 1 Wonosari?

Ks : Siswa di beri katalog dari sekolah yang berisi daftar barang-barang beserta harganya. Siswa menawarkan barang dengan katalog yang ada sebagai acuan, bisa menawarkan barang di lingkungan sekolah maupun di lingkungan tempat tinggal. Setelah mendapat pesanan dari pelanggan, siswa mengambil barang ke *bussines centre* sampai target terpenuhi kemudian diantarkan ke konsumen.

P : Sejak kapan praktik dagang keliling di laksanakan di SMK N 1 Wonosari?

Ks : Tahun 2004 praktik dagang keliling mulai digiatkan lagi di SMK N 1 Wonosari dengan alasan dagang keliling itu untuk melatih kemampuan marketing siswa. Semua orang itu butuh ilmu marketing, semua orang perlu menjual dalam artian menjual kemampuan maupun keterampilannya. Contohnya saja orang yang sekolah tinggi untuk menuntut ilmu, ilmu itulah yang akan digunakan untuk mendapatkan uang dari pekerjaan yang sesuai dengan bidang ilmu tersebut. Untuk memperoleh pekerjaan yang sesuai anda harus bisa menjual, dalam artian anda harus mampu menawarkan, menunjukkan kemampuan anda, ilmu yang anda miliki agar

mampu menghasilkan uang. Seperti itulah salah satu fungsi marketing untuk belajar menawarkan agar tidak malu, pantang menyerah, dan mampu berkomunikasi dengan baik. Kebetulan tahun 2004 itu SMK N 1 Wonosari menjadi *piloting project bussines centre* (pusat proyek bisnis) dan mendapatkan bantuan dana dari pemerintah jadi bisa digunakan untuk lebih menggiatkan pelaksanaan program dagang keliling.

P : Apakah Visi dan Misi dari praktik dagang keliling?

Ks : Visinya : Menjadi anak-anak wirausahawan dan mandiri. Misinya ada pada misi SMK N 1 Wonosari

P : Dengan pelaksanaan praktik dagang keliling ini, apakah harapan bapak terhadap peserta didik?

Ks : Harapannya agar peserta didik SMK N 1 Wonosari memiliki keberanian, tidak menjadi seorang yang pemalu, ulet, pantang menyerah, dan mampu berkomunikasi dengan baik. Tentunya dengan praktik dagang keliling diharapkan peserta didik mampu menjadi marketer. Mampu menjual ilmu yang telah diperoleh selama di bangku sekolah untuk bisa menghasilkan uang. Harus bisa menawarkan itu kuncinya.

P : Siapakah penanggung jawab praktik dagang keliling?

Ks : Penanggung jawabnya saya (kepala sekolah), tapi dalam pelaksanaannya saya dibantu dengan guru-guru lain dan juga sebagai pengurus *bussines centre* SMK N 1 Wonosari.

P : Siapa saja yang terlibat dalam praktik dagang keliling?

Ks : Siswa sebagai pelaksana, guru pembimbing sebagai pembimbing sekaligus yang mengurus pembayaran dan juga segala macam yang ada di *bussenes centre* SMK N 1 Wonosari.

P : Apakah ada kontribusi dari wali murid?

Ks : Kontribusi wali murid hanya berupa motivasi atau dorongan terhadap peserta didik agar mampu berlatih menjual dengan baik. Kalau dari segi finansial untuk dagang keliling tidak ada.

P : Apakah yang menjadi faktor pendukung terlaksananya praktik dagang keliling?

Ks : Barang-barang dagangan, fasilitas-fasilitas yang menunjang di *bussines centre*, peralatan yang diperlukan sudah disediakan seperti keranjang barang, alat dorong, dll dan sudah memenuhi. Untuk administrasinya juga sudah menggunakan sistem komputerisasi.

P : Apakah sekolah sudah memfasilitasi keperluan yang menunjang terlaksananya praktik dagang keliling dan apakah sudah memadai?

Ks : Saya rasa sudah. Sekolah sudah memfasilitasi keperluan yang menunjang terlaksananya praktik dagang keliling. Dari segi barang, fasilitas pendukung, peralatan marketing, dan untuk administrasinya juga sudah memadai.

P : Apakah ada kendala dalam pelaksanaan dagang keliling?

Ks : Masalah kendala, sejauh ini masih lancar-lancar saja. Sempat ada protes dari beberapa orang tua peserta didik seperti dari jurusan multimedia yang tidak terima anaknya praktik dagang keliling karena dianggap tidak sesuai dengan jurusan yang ditekuni anaknya, tapi setelah saya kasih pengertian

tentang pentingnya ilmu *marketing* akhirnya orang tua dari peserta didik tersebut bisa menerima. Beberapa orang tua peserta didik menganggap bahwa dengan dilaksanakannya praktik dagang keliling ini akan mengurangi waktu belajar. Untuk kendala lainnya, kadang ada supplier yang telat datang jadi pesanan barang siswa terhambat, kadang ada juga siswa yang terlambat membayar, namun semua itu persentasinya kecil dan masih bisa di *handle*.

P : Bagaimanakah antisipasi agar tidak terjadi atau meminimalkan kendala-kendala tersebut?

Ks : *Bussines centre* SMK N 1 Wonosari sudah bekerja sama dengan *supplier* jadi sebisa mungkin akan melakukan *stock* barang, baik di *bussines centre* maupun di gudang. Selain itu juga menjalin komunikasi yang baik dengan *supplier* agar langsung bisa menghubungi ketika *stock* barang dagangan sudah menipis. Jika barang yang diminta tidak ada, dari pengurus *bussines centre* berusaha mencari *supplier* lain untuk memenuhi pesanan peserta didik. Untuk keterlambatan pembayaran, sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling peserta didik diberikan pembekalan agar mampu melaksanakan praktik sesuai jadwal dan setelah ambil barang bisa langsung melakukan pembayaran.

P : Darimanakah sumber pembiayaan praktik dagang keliling di SMK N 1 Wonosari?

Ks : Untuk modal *bussines centre* kita menggunakan dana bantuan dari pemerintah dan juga dana dari sekolah.

P : Apakah program pembelajaran praktik kewirausahaan ini telah mampu menjadi sarana pembentukan jiwa kewirausahaan bagi peserta didik?

Ks : Sudah, ini SMK jadi saya katakana sudah ini untuk level SMA/SMK. Buktinya peserta didik di SMK N 1 Wonosari tidak segan lagi membawa barang dagangan entah itu berupa makan atau barang ke sekolah baik dengan memasarkannya sendiri ataupun dengan menitipkan di kantin, koperasi, atau *bussines centre*.

**Lampiran 4. Catatan lapangan dan hasil wawancara guru pembimbing yang
juga sebagai pengurus *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari**

Hari/tanggal : Senin, 11 Maret 2013

Waktu : 10.00 – 11.00

Lokasi : Ruang Kelas G7

Narasumber : Ibu Nurlela Sugiyarti

(Pengurus *bussines centre* sekaligus guru pembimbing dagang keliling)

Keterangan : P = Peneliti

Ns = Narasumber

Deskripsi :

Ibu Nurlela Sugiyarti selaku guru pemasaran, pengurus *bussines centre*, dan juga sebagai guru pembimbing praktik dagang keliling pada hari itu sedang mengawas ujian sekolah di ruang kelas G7 SMK Negeri 1 Wonosari bersama seorang guru lainnya. Pada hari sebelumnya, peneliti sudah melakukan pembicaraan singkat dengan guru pembimbing dan peneliti diminta datang pada hari itu (senin, 11 Maret 2013) untuk wawancara lebih mendalam mengenai praktik dagang keliling. Berikut hasil wawancara peneliti dengan guru pembimbing yang juga sebagai pengurus *business centre*:

P : Kapan pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK N 1 Wonosari?

Ns : Kelas X dan XI setiap semester 2 kali, untuk kelas XII hanya dilaksanakan 1 kali saat semester ganjil. Waktu pelaksanaannya di awal semester.

P : Bagaimana teknik pelaksanaan praktik dagang keliling?

- Ns : Peserta didik mendapatkan daftar barang dan harga dari *bussines centre* SMK N 1 Wonosari, lalu mencari pesanan (konsumen), kemudian mengambil barang ke *bussines centre* sesuai dengan pesanan dan mengantar kekonsumen. Setelah itu peserta didik melaporkan hasil penjualan dan melakukan pembayaran di *bussines centre*.
- P : Bagaimana peran guru terhadap pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : Sebagai pembimbing, untuk pengadaan barang, distribusi barang ke siswa dan melayani pembayaran.
- P : Adakah peran orang tua peserta didik saat pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : Orang tua memberikan motivasi atau *support* agar peserta didik mampu melaksanakan praktik dagang keliling dengan baik
- P : Apa saja persiapan yang perlu dilakukan guru sebelum pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : Memberikan pengarahan dan bimbingan kepada peserta didik, serta pengadaan barang dagangan yang akan di gunakan untuk praktik
- P : Bagaimanakan ketersediaan sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan praktik dagang keliling di SMK N 1 Wonosari?
- Ns : Sarana dan prasarana yang ada sudah cukup memadai
- P : Apakah ada target omzet yang harus diperoleh peserta didik selama melaksanakan dagang keliling?
- Ns : Ada. Untuk kelas X dan XI setiap dagang keliling minimal harus memperoleh Rp 200.000 sedangkan untuk kelas XII minimal Rp 100.000. untuk kelas XII memang sengaja diringankan karena sudah fokus ke UAN dan UAS

- P : Apa kendala yang dihadapi guru selama praktik dagang keliling?
- Ns : Ada siswa yang tidak melaporkan hasil penjualannya selama dagang keliling dalam artian peserta didik tersebut tidak membayar atas barang yang diambil. Tapi itu persentasinya hanya sedikit, hanya beberapa siswa.
- P : Lantas bagaimana solusi dari permasalahan tersebut?
- Ns : Kalau sampai ada yang tidak laporan, ada pemanggilan orang tua
- P : Apa saja kendala yang sering dikeluhkan, yang dihadapi peserta didik dalam pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : Tidak semua harga barang yang ditawarkan untuk dagang keliling lebih murah dibandingkan harga pasaran, terkadang juga ada beberapa barang yang persediaan di *business centre* kosong.
- P : Bagaimana solusi dalam menanggapi keluhan peserta didik tersebut?
- Ns : Berusaha untuk menyesuaikan harga dipasaran dengan melakukan survei harga terus menerus. Menghubungi *supplier* agar barang tidak sampai kekurangan, apabila barang sampai kosong dan *supplier* belum bisa memenuhi, berusaha untuk mencari *supplier* lain.
- P : Apakah kriteria keberhasilan pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : 1. Peserta didik mampu memperoleh omzet minimal Rp 200.000
2. Peserta didik melaporkan hasil penjualan
- P : Seandaianya ada peserta didik yang belum memenuhi kriteria keberhasilan, bagaimana tindak lanjutnya?
- Ns : Diadakan perbaikan dengan cara memberikan kesempatan untuk melaksanakan dagang keliling mencari konsumen lagi agar mencapai target dan memenuhi kriteria

- P : Apakah manfaat dari pelaksanaan praktik dagang keliling?
- Ns : Anak terbiasa menghadapi banyak karakter pelanggan, anak terbiasa ditolak, di complain konsumen sehingga bisa melatih mental peserta didik agar lebih *survive* di masa depan.
- P : Menurut ibu, apakah dengan pelaksanaan praktik dagang keliling ini peserta didik mampu mengaplikasikan teori kewirausahaan yang sudah diajarkan?
- Ns : Iya, buktinya ada beberapa siswa yang tetap melanjutkan berdagang di sekolah terutama produk makanan
- P : Menurut ibu, apakah pelaksanaan praktik dagang keliling di sekolah ini sudah berjalan secara intensif?
- Ns : Sudah lebih baik/intensif karena dukungan manajemen dan warga sekolah yang lain, seperti guru, karyawan, orangtua, dan siswa.
- P : Dengan pelaksanaan praktik dagang keliling ini, bagaimanakah harapan ibu sebagai guru pembimbing terhadap peserta didik?
- Ns : Peserta didik terlatih mentalnya agar tidak gampang menyerah dalam menghadapi banyak tantangan, siswa mampu mempunyai usaha sendiri (bisnis sendiri)

Lampiran 5. Catatan lapangan dan hasil wawancara peserta didik

Hari/Tanggal : Sabtu, 23 Maret 2013

Waktu : 08.30 – 09.45

Lokasi : *Bussiness Centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Narasumber : Peserta Didik SMK Negeri 1 Wonosari (XI BB 2)

- | | |
|-------------|-----------------|
| 1. Musini | 5. Aninda |
| 2. Eviana | 6. Muji Lestari |
| 3. Desi | 7. Evandri |
| 4. Eka Yuni | |

Deskripsi:

Pukul 08.30 *bussiness centre* SMK Negeri 1 Wonosari sudah ramai.

Beberapa peserta didik sudah melakukan pengecekan barang, namun sebagian besar dari peserta didik tersebut masih sibuk mencari dan mengambil barang. Di bagian administrasi ada seorang guru pembimbing duduk di kursi yang didepannya ada sebuah meja komputer untuk pengecekan barang. Terlihat beberapa peserta didik yang akan melakukan pengecekan barang antri di depan meja tersebut dengan beberapa keranjang barang yang dibawanya.

Dari beberapa peserta didik ada juga yang sudah di luar *business centre* selesai melakukan pengecekan barang dan duduk-duduk sambil melakukan pengepakkan barang. Peneliti melakukan wawancara seputar praktik dagang keliling dengan beberapa peserta didik yang sudah selesai mengambil dan melakukan pengecekan barang sembari peserta didik tersebut mengepak barang-barangnya. Berikut rangkuman dari hasil wawancara tersebut:

P : Apa yang kalian ketahui tentang praktik dagang keliling?

Ns : Dagang keliling itu disuruh berjualan, menawar-nawarkan barang dagangan. Dagang keliling itu sedikit ribet ketika harus mencari omzet dengan beberapa barang yang harganya sedikit lebih mahal dari harga warung.

P : Apakah sebelumnya sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan atau teori pemasaran yang menunjang pelaksanaan dagang keliling?

Ns : Dari kelas 1 sudah mendapatkan teori kewirausahaan.

P : Sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling, apa yang perlu dilakukan dan dipersiapkan?

Ns : Mencari konsumen sampai mencapai omzet sebesar Rp 200.000,00. Karena waktu praktiknya hanya satu hari jadi sebelum jadwal pengambilan barang sudah harus mencari konsumen agar mencapai omzet yang ditargetkan.

P : Apakah sudah ada pembekalan sebelum pelaksanaan?

Ns : Praktik dagang keliling setiap semester dilaksanakan, untuk bekal teorinya sudah ada mulai awal masuk kelas 1 dan sudah terbiasa melaksanakan praktik dagang keliling.

P : Apakah perlu modal sendiri dalam pelaksanaan praktik ini?

Ns : Sebenarnya tidak perlu modal, tapi karena harga di toko lebih mahal dari harga warung biasanya memakai modal sendiri untuk membayar karena menjual ke konsumen dengan harga di bawah harga toko.

P : Teknis dagang keliling itu sendiri bagaimana?

Ns : Dagang keliling dilaksanakan 2x tiap semester, mulai dari mencari konsumen, mengambil barang ke toko, mengantar barang ke konsumen

dan dibayarkan pada hari berikutnya. Pada saat pelaksanaan dagang keliling ada waktu sehari tanpa KBM, pada hari itu digunakan untuk mengambil barang di toko. Untuk pembayarannya bisa dilakukan bersamaan dengan pengambilan barang atau hari berikutnya.

P : Adakah yang membantu selama praktik dagang keliling?

Ns : Orangtua biasanya membantu saat kesulitan untuk mencapai omzet.

P : Biasanya produk apa saja yang ditawarkan ke konsumen?

Ns : Barangnya macam-macam, biasanya menawarkan semua barang yang ada di katalog, tetutama barang kebutuhan sehari-hari

P : Siapa yang menentukan harga jual produk?

Ns : Sekolah

P : Apakah barang-barang yang ditawarkan banyak yang laku terjual?

Ns : Kebanyakan yang laku barang kebutuhan sehari-hari. Seperti mie instan, beras, sabun, minyak goreng, deterjen. Awalnya menawarkan barang-barang kebutuhan pokok untuk mencapai omzet yang ditargetkan, setelah terpenuhi mencoba menawarkan barang-barang lain agar laku terjual.

P : Siapa yang bisanya membeli barang-barang dagangan kalian?

Ns : Ada beberapa yang dari pedagang pasar, tetangga sekitar lingkungan timpat tinggal, warga sekolah, dan juga keluarga.

P : Bagaimana cara kalian untuk mempengaruhi konsumen agar membeli?

Ns : Datang ke rumah-rumah menawarkan barang dagangan yang ada di katalog. Terkadang untuk menawarkan barang ke toko atau pedagang di pasar dengan menurunkan harga barang agar tertarik untuk membeli.

P : Apakah kalian punya target omzet yang akan diperoleh?

- Ns : Yang jelas omzet yang ditargetkan dari sekolah terpenuhi dulu yaitu sebanyak Rp 200.000,00.
- P : Apakah ada konsumen yang komplain?
- Ns : Beberapa konsumen yang komplain biasanya masalah harga yang lebih tinggi dari harga warung. Terkadang juga ada yang tidak sesuai dengan yang di katalog misalnya merk berbeda antara yang ada di katalog dengan yang sampai ke tangan konsumen.
- P : Biasanya untung apa rugi?
- Ns : Biasanya rugi untuk menurunkan harga barang.
- P : Manfaat apa yang dapat kalian ambil dari praktik dagang keliling ini?
- Ns : Melatih kesabaran, berani menawarkan, belajar berkomunikasi dengan oranglain, dan sudah terbiasa untuk menerima penolakan.
- P : Apakah kalian senang dengan kegiatan ini?
- Ns : Ada senang dan susahnya, susah buat nyari pembeli agar mencapai target dan senangkan karena tidak bosan dengan pembelajaran di kelas dan tentunya bisa seru-seruan bersama teman-teman saat pengambilan barang.
- P : Apakah kegiatan ini menarik menurut kalian?
- Ns : Pelaksanaan praktik dagang keliling secara keseluruhan menarik, ada kebersamaannya. Mampu melatih kekompakan, saling membantu dengan teman-teman.
- P : Apakah kendala yang dihadapi?
- Ns : Komplain dari konsumen mengenai harga, kemasan, dan ukuran barang..
- P : Bagaimana cara menyikapi kendala tersebut?

Ns : Dengan menurunkan harga dan menyesuaikan antara yang ada di katalog dengan yang ada di toko sebelum menawarkan ke konsumen.

P : Apakah dengan adanya praktik dagang keliling kalian mampu menerapkan teori kewirausahaan yang telah kalian pelajari?

Ns : Tergantung orangnya. Sebagian besar belum bisa menerapkan antara yang ada di teori dengan kenyataan.

P : Apakah kalian berminat menjadi seorang wirausaha?

Ns : Berminat dengan alasan bahwa dengan berwirausaha selain dapat bekerja tanpa tekanan dari orang lain (atasan) juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.

Hari/Tanggal : Selasa, 26 Maret 2013

Waktu : 09.00 – 10.30

Lokasi : *Bussiness Centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Narasumber : Peserta Didik SMK Negeri 1 Wonosari (XI BB 2)

- | | |
|--------------|------------|
| 1. Cichi | 5. Dian |
| 2. Dewi | 6. Endah |
| 3. Fajarizma | 7. Armelia |
| 4. Fantri | 8. Febri |

Deskripsi :

Pukul 09.00 *Bussiness centre* SMK Negeri 1 Wonosari ramai peserta didik yang melaksanakan praktik dagang keliling. Sebagian besar peserta didik sudah selesai mengambil barang, sebagian masih antri untuk melakukan pengecekan barang dengan guru pembimbing dan yang lain sudah melakukan pengepakan barang di luar *business centre*. Pada hari itu ada dua orang guru pembimbing yang melakukan pengecekan barang yaitu ibu Nurlela Sugiyari yang hari itu mendapatkan jadwal piket di *business centre* dengan dibantu ibu Endang Mulyani. Ada juga 3 orang peserta didik yang mendapat jadwal piket di *business centre*, mereka membantu peserta didik yang sedang mengambil barang. Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa peserta didik yang melakukan pengepakan barang di luar ruangan. Berikut hasil wawancara dengan beberapa peserta didik tersebut:

P : Saya ingin tau tentang dagang keliling, bisa mengganggu sebentar?

Ns : Boleh mbak, ada apa?

P : Apa yang kalian ketahui tentang praktik dagang keliling?

- Ns : Dagang keliling itu disuruh jualan, melatih komunikasi dengan menawar-nawarkan barang dagangan ke orang.
- P : Apakah sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan atau teori pemasaran yang menunjang pelaksanaan dagang keliling?
- Ns : Sudah dari kelas X mendapatkan teori kewirausahaan dan setiap minggunya ada jadwal kewirausahaan.
- P : Sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling, apa yang perlu dilakukan dan dipersiapkan?
- Ns : Menawar-nawarkan barang ke kaonsumen, mencari omzet.
- P : Apakah sudah ada pembekalan sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling?
- Ns : Sudah dari kelas X
- P : Apakah perlu modal sendiri dalam pelaksanaan praktik ini?
- Ns : Tidak perlu, kecuali kalau mau menurunkan harga jual.
- P : Teknis dagang keliling itu sendiri bagaimana?
- Ns : Mencari konsumen dengan menawar-nawarkan barang dagangan, mengambil barang ke toko kemudian membayar.
- P : Adakah yang membantu kalian selama praktik dagang keliling?
- Ns : Tetangga dan orang tua yang membeli barang dagangan itu tentunya membantu dalam memenuhi omzet yang ditargetkan sekolah.
- P : Biasanya produk apa saja yang kalian tawarkan ke konsumen?
- Ns : Banyak, terutama barang pokok seperti: Mie instan, sabun, deterjen, dan sebagainya.
- P : Siapa yang menentukan harga jual produk?

- Ns : Sekolah
- P : Apakah barang-barang yang kalian tawarkan banyak yang laku terjual
- Ns : Laku, paling tidak bisa mencapai minimal omzet
- P : Siapa yang bisanya membeli barang-barang dagangan kalian?
- Ns : Tetangga, Saudara, Warung
- P : Bagaimana cara untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli?
- Ns : Tergantung konsumennya, kalau ke warung atau pasar dengan menurunkan harga, kalau ke tetangga biasanya hanya dengan menawarkan barang-barang yang ada di katalog.
- P : Apakah kalian punya target omzet yang akan diperoleh?
- Ns : Rp 200.000,00
- P : Apakah ada konsumen yang komplain?
- Ns : Sebenarnya mereka senang karena belanjaannya diantarkan ke rumah, tapi biasanya beberapa ada komplain karena barang pesanan kurang lengkap dan ada juga yang tidak sesuai dengan yang ada di katalog.
- P : Biasanya untung apa rugi?
- Ns : Kalau di jual di warung atau pasar biasanya banyak ruginya karena menurunkan harga.
- P : Manfaat apa yang dapat kalian ambil dari praktik dagang keliling ini?
- Ns : Melatih kesabaran, melatih keberanian, tanggung jawab, dan belajar memasarkan.
- P : Apakah kalian senang dengan kegiatan ini?
- Ns : Senang tidak bosan dengan pelajaran di kelas dan seru bareng teman-temen.

P : Apakah kegiatan ini menarik menurut kalian?

Ns : Sangat menarik karena dengan pelaksanaan dagang keliling tidak bosan dengan pelajaran di dalam kelas dan bisa mengetahui kenyataan dari teori yang ada.

P : Apakah kendala yang dihadapi?

Ns : Antri ketika akan melakukan pengecekan barang di toko, ketika pelaksanaan dagang keliling akhir bulan lebih susah mencari omzet, dan terkadang harga barang lebih mahal.

P : Bagaimana cara menyikapi kendala tersebut?

Ns : Sabar

P : Apakah dengan adanya praktik dagang keliling kalian mampu menerapkan teori kewirausahaan yang telah kalian pelajari?

Ns : Tergantung orangnya, tapi sebagian sudah bisa.

P : Apakah kalian berminat menjadi seorang wirausaha setelah adanya praktik ini?

Ns : Minat

Hari/Tanggal : Sabtu, 30 Maret 2013

Waktu : 09.00 – 10.45

Lokasi : *Bussiness Centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Narasumber : Peserta Didik SMK Negeri 1 Wonosari (XI BB I)

- | | |
|-----------------|--------------|
| 1. Nur fadila A | 7. Endriyani |
| 2. Dwi Rosita | 8. Alifa Nur |
| 3. Riska Nur p | 9. Anggraита |
| 4. Novita | 10. Adinda |
| 5. Amanah | 11. Kiki |
| 6. Tria Susiati | 12. Estriana |

Deskripsi :

Seperti hari-hari sebelumnya pukul 09.00 di *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari sudah ramai oleh peserta didik yang melaksanakan praktik dagang keliling. Ada yang masih mengambil barang, ada yang antri untuk pengecekan barang. Pada hari itu ada 2 guru pembimbing yang melakukan pengecekan barang, jadi peserta didik yang antri hanya sedikit. Sebagian besar sudah melakukan pengepakan barang di luar ruangan. Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa peserta didik yang sedang melakukan pengepakan barang tersebut.

Berikut hasil wawancara:

P : Apa yang kalian ketahui tentang praktik dagang keliling?

Ns : Dagang keliling itu disuruh berjualan sampai memperoleh omzet yang ditargetkan dari sekolah.

P : Apakah kalian sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan atau teori pemasaran yang menunjang pelaksanaan dagang keliling?

Ns : sudah

P : Sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling, apa yang perlu dilakukan dan dipersiapkan?

Ns : Menawar-nawarkan barang ke konsumen, dan mempersiapkan mental untuk kemungkinan ditolak konsumen.

P : Apakah ada pembekalan sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Sudah dari kelas X

P : Apakah kalian perlu modal sendiri dalam pelaksanaan praktik ini?

Ns : Tidak kecuali kalau mau menurunkan harga jual.

P : Teknis pelaksanaan dagang keliling itu sendiri bagaimana?

- Ns : Mencari konsumen dengan menawar-nawarkan barang, mengambil barang ke toko kemudian membayar.
- P : Adakah yang membantu kalian selama praktik dagang keliling?
- Ns : Tetangga dan keluarga yang membeli barang
- P : Biasanya produk apa saja yang kalian tawarkan ke konsumen?
- Ns : Daia, minyak, Indomie, sabun, deterjen
- P : Siapa yang menentukan harga jual produk?
- Ns : Sekolah
- P : Apakah barang-barang yang kalian tawarkan banyak yang laku terjual?
- Ns : Ya barang-barang itu tadi, barang-barang kebutuhan pokok
- P : Siapa yang bisanya membeli barang-barang dagangan kalian?
- Ns : Ibu Rumah tangga, warung
- P : Bagaimana cara untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli?
- Ns : Kalau terpaksanya tidak mau membeli dengan menurunkan harga jual
- P : Apakah kalian punya target omzet yang akan diperoleh?
- Ns : Yang penting target dari sekolah terpenuhi sebesar Rp 200.000,-
- P : Apakah ada konsumen yang complain?
- Ns : Ada beberapa yang komplain masalah harga yang mahal, barangnya sudah rusak, dan ada juga yang barangnya tidak ada.
- P : Biasanya kalian untung apa rugi?
- Ns : Tidak tentu. Kadang bisa untung bisa juga rugi, tp kebanyakan ruginya karena menurunkan harga jual barang
- P : Manfaat apa yang dapat kalian ambil dari praktik dagang keliling ini?
- Ns : Belajar kerja, sabar, melatih komunikasi
- P : Apakah kalian senang dengan kegiatan ini?

- Ns : Senang karena tidak pelajaran di kelas, dan seru bareng temen-temen.
- Tapi susah mencari omzet
- P : Apakah kegiatan ini menarik menurut kalian?
- Ns : Sangat menarik, dan menantang bisa membujuk konsumen agar membeli
- P : Apakah kendala yang kalian hadapi?
- Ns : Susah mencari konsumen, apalagi pas tanggal tua banyak ditolak dengan alasan barangnya mahal dan sedang tidak punya uang.
- P : Bagaimana cara menyikapi kendala tersebut?
- Ns : Bersabar dan berusaha mencari konsumen lagi
- P : Apakah dengan adanya praktik dagang keliling kalian mampu menerapkan teori kewirausahaan yang telah kalian pelajari?
- Ns : Sudah sedikit
- P : Apakah kalian berminat menjadi seorang wirausaha?
- Ns : Minat

Hari/Tanggal : Selasa, 2 April 2013

Waktu : 08.45 – 09.30

Lokasi : *Bussiness Centre* SMK Negeri 1 Wonosari

Narasumber : Peserta Didik SMK Negeri 1 Wonosari (X PM)

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1. Isni Tri Rohmani | 9. Windi Astuti |
| 2. Nadia Heru A | 10. Diah ayu |
| 3. Galuh Karisma P | 11. Veronica nana I |
| 4. Retno Dewi Y | 12. Maria Ayu S |
| 5. Aktri Wuryana | 13. Istiqomah |
| 6. Anita Kusumawati | 14. Veronica Tri W |
| 7. Retno Astuti | 15. Riska Dwi Ratna |
| 8. Cornelius Bagas P | |

Deskripsi :

Selasa, 2 april 2013 tidak seperti hari-hari sebelumnya, pada pukul 08.45 terlihat hanya sedikit peserta didik yang sudah berada di sekolah untuk melaksanakan praktik dagang keliling. Beberapa peserta didik tersebut sebagian besar sudah selesai melakukan pengecekan barang dan beberapa peserta didik masih mengambil barang. Peserta didik yang sudah selesai melakukan pengecekan barang berada di luar *business centre*, ada yang melakukan pengecekan barang ulang, ada yang sedang melakukan pengepakan barang, dan ada pula yang sudah mau pulang. Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa peserta didik yang berada di luar *business centre*. Berikut hasil wawancara dengan beberapa peserta didik kelas X PM:

P : Apa yang kalian ketahui tentang praktik dagang keliling?

Ns : Latihan berdagang, latihan menawarkan barang ke orang

P : Apakah kalian sudah mendapatkan bekal teori kewirausahaan atau teori pemasaran yang menunjang pelaksanaan dagang keliling?

Ns : Sudah

P : Sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling, apa yang perlu kalian lakukan dan kalian persiapkan?

Ns : Menawar-nawarkan barang ke konsumen untuk mencari omzet

P : Apakah kalian sudah ada pembekalan sebelum pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Sudah

P : Apakah kalian perlu modal sendiri dalam pelaksanaan praktik ini?

Ns : Tidak kecuali kalau mau menurunkan harga

P : Teknis dagang keliling itu sendiri bagaimana?

Ns : Mencari konsumen dengan menawar-nawarkan barang sampai omzetnya memenuhi target dari sekolah, mengambil barang ke toko kemudian dibayar.

P : Adakah yang membantu kalian selama praktik dagang keliling?

Ns : Kebanyakan keluarga. Membantunya sebatas membeli barang agar mencapai omzet yang telah ditargetkan.

P : Biasanya produk apa saja yang kalian tawarkan ke konsumen?

Ns : Barang-barang kebutuhan sehari-hari (kebutuhan pokok)

P : Siapa yang menentukan harga jual produk?

Ns : Sekolah

P : Apakah barang-barang yang kalian tawarkan banyak yang laku terjual

Ns : Laku, paling tidak bisa memenuhi omzet yang ditargetkan

P : Siapa yang bisanya membeli barang-barang dagangan kalian?

Ns : Keluarga dan tetangga

P : Bagaimana cara kalian untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli?

Ns : Menawar-nawarkan barang ke tetangga dan keluarga

P : Apakah kalian punya target omzet yang akan diperoleh?

Ns : Asal memenuhi target dari sekolah sebesar Rp 200.000,00

P : Apakah ada konsumen yang komplain?

Ns : Sebenarnya mereka diuntungkan dengan kedatangan kami karena tidak perlu keluar rumah untuk belanja, barang-barangnya sudah kami antar ke rumah, tapi terkadang ada barang yang dipesan sudah kotor kemasannya bahkan ada yang tidak ada persediaan di toko jadi konsumen kecewa

- P : Biasanya kalian untung apa rugi?
- Ns : Rugi karena menurunkan harga jual
- P : Manfaat apa yang dapat kalian ambil dari praktik dagang keliling ini?
- Ns : Belajar kerja dan melatih kesabaran.
- P : Apakah kalian senang dengan kegiatan ini?
- Ns : Senang karena tidak membosankan seperti pelajaran di dalam kelas, dengan pembelajaran di luar kelas seperti dagang keliling ini akan lebih mengasikkan tapi susah untuk mencari konsumen agar mencapai omzet yang ditargetkan
- P : Apakah kegiatan ini menarik menurut kalian?
- Ns : Sangat menarik, dan kita bisa mengetahui kenyataan dalam berjualan tidak hanya teori
- P : Apakah kendala yang kalian hadapi?
- Ns : Harga lebih mahal jadi susah mencari konsumen
- P : Bagaimana cara menyikapi kendala tersebut?
- Ns : Bersabar, terus berusaha mencari konsumen lagi, kadang kalau terpaksa dengan menurunkan harga
- P : Apakah dengan adanya praktik dagang keliling kalian mampu menerapkan teori kewirausahaan yang telah kalian pelajari
- Ns : sudah sedikit
- P : Apakah kalian berminat menjadi seorang wirausaha setelah adanya praktik ini?
- Ns : Minat

Lampiran 6. Catatan lapangan dan hasil wawancara dengan Manager

Bussiness centre.

Hari/tanggal : Sabtu, 30 Maret 2013

Waktu : 10.45 – 11.30

Lokasi : Ruang Sidang SMK Negeri 1 Wonosari

Narasumber : Drs. Sudiyarto, M.Acc.

(Manajer *bussines centre*)

Keterangan : P = Peneliti

Ns = Narasumber

Deskripsi :

Pada hari sabtu pukul 11.30 akan diadakan MGMP Kewirausahaan di ruang sidang SMK Negeri 1 Wonosari. Bapak Sudiyarto selaku guru mata pelajaran kewirausahaan dan manajer *business centre* juga ikut dalam MGMP tersebut yang pada saat itu sudah berada di ruang sidang. Untuk melakukan wawancara dengan beliau, peneliti diminta untuk ke ruang sidang setelah melakukan observasi di *business centre* SMK Negeri 1 Wonosari. Berikut hasil wawancara:

P : Apa yang bapak ketahui mengenai praktik dagang keliling yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Wonosari ini?

Ns : Dagang keliling sebenarnya hanya istilah yang sering digunakan warga SMK Negeri 1 Wonosari dalam menyebut salah satu praktik kewirausahaan yang dilaksanakan peserta didik. Praktik kewirausahaan yang dilaksanakan ini mulai dari menawarkan barang, menganalisa barang pesanan konsumen, pengambilan barang ke *bussines centre* sekolah, dan

pembayaran. Untuk harga-harga barang sudah ditentukan oleh sekolah, sudah di program di komputer *bussines centre*.

P : Menurut bapak bagaimana peranan sebagai pengurus *bussines centre* kaitannya dengan pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Memfasilitasi peserta didik untuk latihan berdagang, dari membimbing, penyediaan barang, dan melayani pembayaran.

P : Bagaimana teknis pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Peserta didik menawarkan barang ke konsumen disesuaikan dengan daftar harga dari *bussines centre*, menganalisa barang-barang pesanan konsumen, mengambilkan barang ke *bussines centre* kemudian mengantarkan kepada konsumen, setelah itu baru melakukan pembayaran.

P : Bagaimana ketersediaan sarana dan prasarana yang mendukung pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Sudah disediakan sekolah, ada keranjang barang, kantong plastik, troli, dan sebagainya.

P : Apakah menurut bapak sudah memadai?

Ns : Sudah

P : Produk apa saja yang disediakan untuk memfasilitasi kegiatan praktik dagang keliling?

Ns : Barang-barangnya sangat bervariasi, terutama barang-barang kebutuhan pokok. Untuk penyediaan barang dagangan, sekolah banyak kerjasama dengan *supplier* seperti wings, unilever, dan sebagainya.

P : Menurut bapak, apakah sudah memadai?

Ns : Sudah cukup

P : Apakah kendala yang dihadapi pengurus *bussines centre* selama pelaksanaan praktik dagang keliling? Bagaimanakah solusinya?

Ns : Biasanya terkendala masalah waktu, jadwal kegiatan guru dan peserta didik sendiri sebenarnya sudah banyak, ditambah dengan praktik dagang keliling ini harus pandai-pandai mengatur waktu. Selain itu dari orang tua peserta didik ada yang kurang setuju, jadi perlu diberikan pengertian mengenai praktik dagang keliling.

P : Apasaja kendala yang sering dikeluhkan peserta didik dalam pelaksanaan praktik dagang keliling?

Ns : Tidak semua barang yang disediakan lebih murah dibandingkan di pasaran.

P : Bagaimana solusinya?

Ns : Selalu survey harga terus menerus dan terus memotivasi peserta didik

P : Apakah manfaat dari praktik dagang keliling menurut bapak?

Ns : Melatih siswa untuk berkomunikasi, percaya diri, tidak mudah putus asa.

P : Apakah kegiatan ini menarik menurut bapak?

Ns : Menarik sekali, banyak manfaat yang dapat diambil dari kegiatan ini.

A. SMK Negeri 1 Wonosari



B. Bussiness centre SMK Negeri 1 Wonosari



C. Gudang barang bussiness centre SMK Negeri 1 Wonosari



D. Pelaksanaan praktik dagang keliling di SMK Negeri 1 Wonosari



Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



Gambar 4

Keterangan:

Gambar 1: Peserta didik melakukan pengambilan barang pesanan konsumen di

bussiness centre SMK Negeri 1 Wonosari

Gambar 2: Peserta didik antri untuk melakukan pengecekan barang kepada pengurus

bussiness centre (guru pembimbing)

Gambar 3: Peserta didik melakukan pengecekan barang

Gambar 4: Barang yang sudah dicek oleh pengurus *bussiness centre* (guru pembimbing) dan struk pembelian



PEMERINTAH KABUPATEN GUNUNGKIDUL

KANTOR PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU

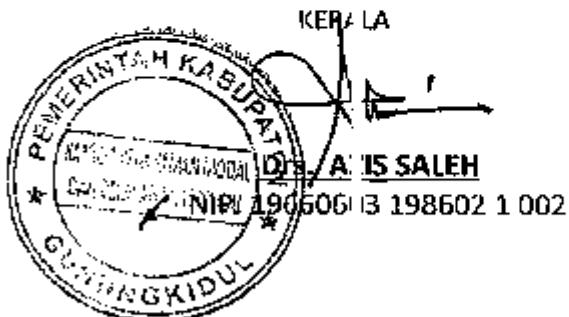
Alamat : Jalan Brigjen Katamso No. 1 Tlp (0274) 391942 Wonosari 55812

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 112/KPTS/III/2013

- Membaca : Surat dari Universitas Negeri Yogyakarta, Nomor : 693/UN.34.18/L1/2013 Tanggal 01 Maret 2013, hal : Izin Penelitian
- Mengingat : 1. Keputusan Menteri dalam Negeri Nomor 9 Tahun 1983 tentang Pedoman Pendataan Sumber dan Potensi Daerah;
2. Keputusan Menteri dalam Negeri Nomor 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Pengembangan di lingkungan Departemen Dalam Negeri;
3. Surat Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 38/12/2004 tentang Pemberian Izin Penelitian di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta;
- Dijinkan kepada :
Nama : **WANIK SETYANINGTYAS NIM. 09404241034**
Fakultas/Instansi : Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
Alamat Instansi : Karangmalang Yogyakarta
Alamat Rumah : Grogol I, Bejiharjo, Karangmojo, Gunungkidul
Keperluan : Ijin penelitian dengan judul "STUDI EKSPLORASI PELAKUAN PRAKTIK DAGANG KELILING SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KIRIWAUSAHAAN DI SMK NEGERI 1 WONOSARI GUNUNGKIDUL"
- Lokasi Penelitian : SMK N 1 Wonosari
Dosen Pembimbing : Drs. Suwarno
Waktunya : Tanggal 7 Maret 2013 s/d 30 April 2013
Dengan ketentuan :
1. Tertib dahulu memenuhi/melaporkan diri kepada Pejabat setempat (Camat, Lurah/Kepala Desa, Kepala Instansi) untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Bupati Gunungkidul (cq. B/PPEDA Kabupaten Gunungkidul).
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah.
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan.
6. Surat ijin ini dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan tersebut diatas. Kemudian kepada para Pejabat Pemerintah setempat diharapkan dapat memberikan bantuan seperlunya.

Dikeluarkan di : Wonosari
Pada Tanggal : 6 Maret 2013
An. BUPATI GUNUNGKIDUL



Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Bupati Gunungkidul (sebagai laporan);
2. Kepala BAPPEDA Kab. Gunungkidul;
3. Kepala Kantor Kesbangpol Kab. Gunungkidul;
4. Kepala Dinas Pendidikan Kab. Gunungkidul;
5. Kepala SMK N 1 Wonosari, Gunungkidul;
6. Arsip.



PEMERINTAH KABUPATEN GUNUNG KIDUL
DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA, DAN OLAHHRAGA
SMK NEGERI 1 WONOSARI

Jl. Veteran, Wonosari, Gunungkidul 55812 Telp. (0274) 391054, Fax. (0274) 391054
<http://www.smkn1-wno.sch.id> E-mail: smkn1wonosari@yahoo.com
Nomor Sertifikat ISO 9001:2008 : KorQ-107318

SURAT KETERANGAN

Nomor : 070 / 192 / 2013

Kepala SMK Negeri 1 Wonosari Gunungkidul menerangkan bahwa :

Nama : **WANIK SETYANINGTYAS**

NIM. : 09404241034

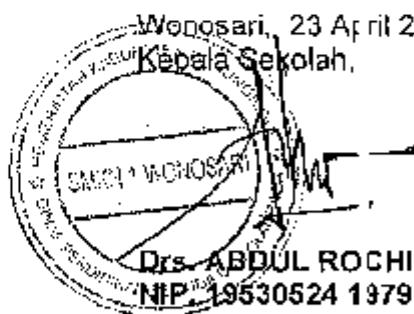
Fakultas / Instansi : Fakultas Ekonomi / UNY

Telah melaksanakan penelitian untuk penyusunan Skripsi dengan Judul : **STUDI EKSPLORASI PELAKSANAAN PRAKTIK DAGANG KELILING SEBAGAI SALAH SATU PRAKTIK KEWIRASAHAAN DI SMK NEGERI 1 WONOSARI** pada tanggal 7 Maret sampai 23 April 2013

Demikian agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wonosari, 23 April 2013

Kepala Sekolah,



Drs. ABDUL ROCHIM

NIP. 19530524 197903 1 002

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari, Gunungkidul

DAFTAR HARGA

Item Barang	Jml Klik	Irjg. Jual	Jual Min.	Irjg. Jual	
SUSU CLEVO COKLAT KOTAK 125 ML	KTK	2	2,050	4	2,000
SUSU BENDERA SACHET COKLAT*	SS	5	1,050	6	1,000
FRESCO KOPI CREAM SUSU SS	SS	2	850	6	850
PLASTIK 1/2 KG	PAK	2	1,550	6	1,500
SIRUP MARJAN	BTL	2	15,600	6	15,450
SIRUP ABC SPC	BTL	2	15,050	6	14,950
SIRUP TADDOFOOD COCOF ANDAN	BTL	2	12,450	6	12,000
MR JP ABC SQUAS	BTL	2	10,700	6	10,300
TEH SUPER TANG	BH	4	3,600	6	3,750
KAPAL API 50 GR*	ZAK	2	1,950	6	1,900
TEH SARI WANGI ASLI ISI 25 SS		2	4,200	6	4,000
NAVASEM PER GELAS*	GLS	11	750	24	700
ROYCO RASA AYAM 8 GR*	SS	9	300	20	300
TEPUNG BERAS ROSE BRAND 1 KG	PLS	2	10,150	6	9,600
BISKUAT*		9	500	20	450
BISKUAT BOLU	BKS	4	1,000	6	950
BISKUAT ENERGI TANGGUNG	BKS	2	2,200	6	1,900
TEH SARI MELATI RB 2.4 GR ISI 5	BKS	4	1,400	6	1,300
GIMBA CHO RILLAS 16 GR	DKS	9	900	20	850
BERRY GOOD BKS	BKS	2	500	2	450
ASTOR MINI STK SS	SS	2	950	2	950
DELBY KOPYOR		2	450	2	450
PERMEN KRT LOTTE	BH	2	1,400	6	1,300
RELAXA PAK	ZAK	1	4,300	6	4,200
OREO	BI	4	1,000	6	950
PERMEN LAZERY PAK	PAK	1	2,150	6	2,100
PERMEN KURANG ASEH PAK	PAK	1	3,900	6	3,750
PERMEN BONTEA GREEN	ZAK	39	4,300	60	4,200
PERMEN KÖPIKO*	BH	2	100	2	100
OREO SOFTCAKE 14GR		4	950	6	900
PERMEN KARET DOBLE MINT BJ	PCS	2	1,650	6	1,600
PERMEN EKSPRESO	PAK	2	4,350	6	4,250
PERMEN KARAI API PAK	PAK	2	4,100	6	4,100
PERMEN KARET BUBBLE GUM	BKS	2	1,450	11	1,400
CHIKI BALLS	SS	4	1,000	10	950
AZTEC	SS	4	1,000	10	950
KECAB BANGAU 135ML*	BTL	2	6,050	6	5,700
KECAB BANGO 600 ML*	BTL	2	17,300	6	16,350
KECAB SEDAP REFFIL 225 ML*	REF	2	5,450	6	5,250
POPMIE*	DOA	2	3,450	6	3,300
WIE GELAS*	SS	4	750	6	700
POPO MI MINI	CUP	2	2,100	6	2,100
VEGETA	SS	11	1,350	24	1,300
SHUNTE*	BTL	2	2,000	6	1,900
SOFT AQUA GALON		2	13,200	6	12,500
MONUNTEA	GLS	2	900	6	750
SEGAR DINGIN SS*	SS	2	550	6	450
PAWGIN SS	SS	8	1,250	10	1,200
COCA-COLA 350ML		2	4,250	6	4,000
ANU BOTOL 1500 ML	BTL	2	3,300	60	2,950
SUNCO 2L REFFIL*	REF	2	25,150	6	24,700

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari, Gunungkidul

DAFTAR HARGA

Item Barang		Jml Min.	Hrg. Jual	Jml Min.	Hrg. Jual
MINYAK FORTUNE 5 LITER		2	55,900	2	55,400
DAHLIA PAPER AIR FLOWER 1 KU	BKS	2	11,700	6	11,350
KORBIA API	BHK	2	150	6	150
ES KRIM TWISTER FRUITY		2	3,500	6	3,400
ES KRIM RAINBOW POWER		2	2,500	6	2,400
ES KRIM MOO STICK		2	3,500	6	3,400
ES KRIM POPULAIR		2	3,500	6	3,400
ES KRIM MAGNUM		2	10,000	2	9,600
ES KRIM BERRY CHOCO 1/VA	PLS	2	2,500	2	2,400
ES KRIM GUAVATA STIK	STK	2	5,500	6	5,300
AMAN PLAS PLESTER	SS	2	200	6	200
AMAN PLAS PALERMA	CPK	2	2,400	6	2,100
ES KRIM CHION CUSSON BABY 60ML	BTL	2	5,600	6	5,350
MINYAK TELOK CUSSON BABY 60ML	BTL	2	10,150	6	9,600
DAI SEM CAP LANG 10 GR	TUB	2	2,650	3	2,500
HAZOCM CAP LANG 20 GR	TUB	2	5,200	3	4,900
HAZOCM CAP LANG 40 GR	CPK	2	9,950	3	9,600
MINYAK KAYU PUTIH CUSSON BABY 60 ML	BTL	2	13,200	6	12,700
MINYAK KAYU PUTIH CUSSON 30 ML *	BTL	2	7,150	6	6,900
HAZOCM GELICA 40GR		2	9,950	3	9,600
MINYAK TELOK CAP LANG 90 ML		2	10,700	6	10,300
MINYAK TELOK CAP LANG 25 ML	BTL	2	5,400	3	5,200
MINYAK ANGIN SAPE CARE		2	12,650	6	12,250
SHIP SUNSHINE 5 ML S&S *	SS	2	800	6	750
SHIP EMERON 90 ML	BTL	2	3,000	6	4,800
SHIP EMERON 50 ML BOTOL	BTL	2	2,000	6	1,900
SHIP ZINC ZINC 90 ML	BTL	2	5,900	6	5,600
SHIP LIP MOY 90 ML	BTL	2	5,950	6	5,750
S. P. DOME 90 ML	BTL	2	9,650	6	9,000
SHIP HEAD & SHOULDER 1 SS	SS	5	450	6	400
SHIP NEW IRON SS	SS	5	200	6	200
SAMMIO CILLA 1SS	SS	2	800	7	750
SHIP CUSSON KID 90 ML	BTL	2	2,600	6	1,900
SHIP CUSSON BABY 150 ML	BTL	2	7,400	6	7,050
SABUN HARMONI	ZAK	2	1,400	6	1,300
LUX 90 GR	BKS	2	2,300	6	2,200
SABUN IMPERIAL LEATHER	BKS	2	2,000	6	2,000
LUX BODY 8W 100ML*	BTL	2	4,700	6	4,450
SABUN TRESS	BKS	2	1,350	6	1,250
SABUN PIAFI PURMASARI 100ML	BTL	2	6,150	6	5,850
SABUN PIAFI 90GR	DOS	2	5,100	6	4,950
LUX CARE 100ML	BTL	2	3,200	6	3,000
SABUN CLAUDIA BIJI		2	1,100	6	1,100
SABUN MHDICAHU 100 GR*	BHK	2	1,800	6	1,800
LUX PIAFI 75ML*		2	2,600	6	2,250
SABUN UENGKOANG PURMASARI	BKS	2	4,250	6	3,950
SABUN UENGKOANG		2	6,800	6	6,600
SABUN LAMER REF 80ML		2	1,950	6	1,850
LUX BODY 8W PIAFI 80ML	BKS	2	2,850	6	2,450
SABUNA BODY MILK COCONUT 50 ML	BTL	2	5,150	6	4,950
B. B. PAHAYA WHITENING SOAP 130 GR	BKS	2	6,400	6	6,200

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari, Gunungkidul

DAFTAR HARGA

Item Barang	Jual Min.	Nrg. Jual	Ju	Min.	Nrg. Jual
SABUN DOVE 50GR	2	3,000	6	2,850	
SABUN ZWITSAL	BKS	2	2,800	6	2,750
SABUN CUSSON BABY	BKS	2	2,100	6	2,000
SABUN SAHAJA CUSSONS *	BKS	2	1,250	6	1,150
POND'S FACIAL FOAM 50ML	TUB	2	10,600	6	10,400
POND'S FACIAL FOAM 20ML	TUB	2	5,600	6	5,500
POND'S CREAM 20 GR	TUB	2	13,050	6	12,500
SABUN BIORE WHITENING 100 ML	BTL	2	5,000	6	4,900
POND'S FF PURE WHITE 50GR	BTL	2	11,650	6	11,350
BIORE LIVELY REFRES 70 ML	TUB	2	2,900	6	2,950
PON WB CREAM 40 GR	TUB	2	25,650	0	24,550
REXONA STIK HIJAU *	TUB	2	5,800	6	5,500
REXONA TEENS 25 ML *	BTL	2	6,200	6	6,000
PASTA GG PEPSODEN 25 ML *	TUB	2	1,550	6	1,500
PASTA GG PEPSODENT 75 GR *	TUB	2	3,100	6	2,950
PEPSODEN 100 GR	TUB	2	7,600	6	7,300
CLOSE UP 65 GR *	TUB	2	5,200	6	4,950
CLOSEUP GREEN 160 GR *	TUB	2	10,700	6	10,350
PASTA GIGI FORMULA SPARKLING WHTR	TUB	2	3,550	6	3,350
PASTA GIGI CIPTADEN 75 GR	TUB	2	2,700	6	2,550
PEPSODEN YUNIOR 50 GR	TUB	2	4,350	6	4,200
PEPSODEN HERBAL 190 GR *		2	10,550	6	10,150
PASTA GIGI CIPTADEN 120 GR	TUB	2	4,050	6	3,850
PASTA GG CUSSON KID	TUB	2	3,800	6	3,550
SIKAT GIGI ORAL B	BJ	2	2,250	6	2,050
PASTA GIGI KODOMO 45 GR *	OUS	2	3,850	6	3,650
TALK CUSSON BABY 50 GR HMT *	TUB	2	2,650	6	2,500
TALK CUSSON BABY 200G HMT *	TUB	2	8,800	6	8,350
LAURIER SC MAXI W 5*	ZAK	2	2,900	6	2,750
LAURIER SOFT CARE 55*	SS	2	450	6	400
LAURIER SUPER MAXI W SI 20*	PAK	2	10,300	6	9,500
CHARA BF 6		2	2,950	6	2,800
ANYTIME SOFT FELL ISI 20	BKS	2	12,900	5	12,350
ANYTIME STAY FRESH ISI 10	ZAK	2	5,950	5	5,700
ANYTIME ULTRA GUARD ISI 20	ZAK	2	17,300	5	16,550
KAPAS MODERN	ZAK	2	3,250	6	2,950
DISU PASEO GULUNG	BR	2	3,450	6	3,250
DISU PASEO SMART SS	BR	2	950	6	900
DISU TESSA 208 *	ZAK	2	1,150	6	1,100
KAPAS SELECTION 35		2	3,850	6	3,650
IGU NICE REATENG	GUL	2	600	6	550
CUSSON BABY OIL 100 ML	BTL	2	7,400	6	7,050
PINSET KEMASAN PLASTIK	BR	2	1,200	6	1,150
SEIR KECIL *	BR	2	400	6	350
GANTUNGAN KUNCI BOLA	BR	2	1,800	6	1,750
BROS MOTIF CAMPURAN	BR	2	7,200	6	6,900
PIN GUBANG ISI 4	PAK	2	1,650	6	1,550
SPRITZ ON 100ML *	BTL	2	6,900	6	6,500
CASABLANCA BODYMIST 50ML	BTL	2	7,050	6	6,750
ATTACK 23 GR *	SS	2	500	6	450
RINCO 450 GR *	ZAK	2	7,800	6	7,500

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari

Gunungkidul

DAFTAR HARGA

Item Barang		Atas Min.	Rtg. Jual	Atas Min.	Rtg. Jual
NINJO 56 GR*	ZAK	2	850	6	850
RINJO 27 GR*	ZAK	2	450	6	450
SOKLIN HIGIENIS 77 GR*	ZAK	2	850	6	850
SOKLIN 56 29GR	SS	2	450	6	450
SURF 100 GR*	SS	2	900	6	850
SURF 35 GR*	SS	2	500	6	500
TRIKSUM 400 G / 100 GR	SS	2	1,950	6	1,850
WINGS 300 K*	SS	2	900	6	850
SUNDLIGHT CREAM*	SS	2	3,650	6	3,650
SURRIM DUBUK 5000 / RL 1000 G	ZAK	2	4,950	6	4,700
SANJUN KEMASAN	BKS	2	1,000	6	950
DATA KERETA LEMON 800 GR	ZAK	2	11,950	3	11,400
WINGS CEPUK 1/2	CPK	2	5,350	6	3,100
SUNLIGHT 800ML BOTOL	BTL	2	14,000	6	14,050
SOKLIN SOFTKREM 800GR	ZAK	2	13,000	6	12,300
SUNLIGHT CAIR BOTOL 280ML	BTL	2	6,150	6	5,800
AV CREAM EASY 700 GR*	ZAK	2	11,950	6	11,300
TOTAL DEODORAN 1KG*	BKS	2	10,350	6	9,800
MAMA LEMON 760 ML	SS	2	1,400	6	1,300
MAMA LEMON 800 ML	REF	2	9,250	6	9,250
TRIKSUM 300 G ISI 120 GR		2	950	6	900
BOOM SS 850 PUTIH	SS	2	900	6	850
DATA SOFTENER SS 70 GR	SS	2	350	3	300
DATA SS 34 GR	SS	2	450	6	400
MAMA 3MC POUCH 400 ML	BKS	2	6,000	6	5,650
TRIKSUM LIQUID MOLTO CAIR 800 ML REF	REF	2	13,400	6	12,900
KOSMETIK 95	SS	2	450	6	400
SOKLIN SOFTENER 450 ML	ZAK	2	5,650	6	5,350
SOFTENER SOKLIN 95X ML	ZAK	2	8,500	6	8,350
MOLTO DEWANTER 450 ML	REF	2	6,300	6	6,050
MOLTO DEWANTER 450 ML	SS	2	450	6	400
SOKLIN DEWANTER 450 ML	REF	2	4,250	6	4,050
MOLTO SOFTENER 900ML	REF	2	11,050	6	10,650
SOKLIN DEWANTER 900ML	REF	2	7,500	6	7,050
TRIKSUM BOTOL 600ML	ML	2	12,800	6	12,100
MOLTO ULTRA SKL BILAS 15ML SS KECIL	SS	2	450	6	450
STERIA ALL IN ONE 70 GR	REF	2	3,650	6	3,200
FOOD*		2	4,700	6	4,350
AKTIV A ALAT MAMPU TANPA ISI	SS	2	83,300	6	57,950
MUSI OLEOHA SENSATION REF 300ML	ZAK	2	8,050	6	7,750
MOLTO PERICA 450ML	ZAK	2	3,650	6	3,350
TOTAL SOFTENER SS	SS	2	350	9	300
SOFTENER SOKLIN SIKALI BILAS SS 45L	SS	2	900	6	850
WATRA BIANCO REF 250 ML	REF	2	2,000	6	1,850
20 NYAMUK DOMESTIK KECIL	OKS	2	2,350	6	2,200
U. CAFE 25	SS	2	400	6	450
RAYGOM K*	OKS	2	2,350	6	2,200
COFFEE 65	SS	2	450	6	450
TRIKSUM COTTON EKONOMIS PLUS LAMPU	REF	2	7,950	6	7,500
TRIKSUM REFILL ISI 45 PLT DUS	DUS	2	6,400	6	6,950
HIGH MAT ISI 4 SS*	BKS	2	850	6	800

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari, Cungungkidul

DAFTAR HARGA

Item	Barang	Jual Min.	Hrg. Jual	Jual Min.	Hrg. Jual
	MOSKY SS OBAT NYAMUK	SS	2	350	6
	HIT AER.275ML KLG	KLG	2	14,700	6
	HIT MAGIC	SS	6	450	6
	LEM TIKUH 100ML	SS	2	9,650	6
	DAYTON MAT ELEKTRIK ISI 60 KOTAK	KTK	2	10,300	6
	DAYTON MAT ELEKTRIK ISI 30 KOTAK	KTK	2	5,050	6
	LEM ALAT KECOA DAN SEMUT KTK	KTK	2	3,050	6
	SARANG SEMUT PLASTIK	PLS	2	18,700	6
	HIT REF 45ML	BTL	2	14,700	6
	WING'S PORSELEN HJ 400 ML BTL	BTL	2	4,300	6
	WAXAH 500 ML	BTL	2	7,700	6
	STARLIM LANTAI 800 ML	REF	2	6,600	6
	SUPER PELL 400 ML	BH	2	4,000	6
	WPOL BTL 450 ML	BTL	2	8,000	6
	NOOSY SHAMPO MOTOR SS* BESAR	SS	2	600	6
	WPOL RUE 800 ML	REF	2	9,550	6
	SUPER PEL 90 ML SS	BKS	2	900	6
	YURI JUGENT CUCI PENG 700 ML	REF	2	8,800	6
	BIC SOL POUCH 400 ML	BTL	2	4,250	6
	SEMIR KIWI 45ML	BH	2	10,750	6
	SEMIR KIWI CAIR 30ML	BTL	2	9,650	6
	SEMIR KIWI CAIR 75ML		2	16,450	6
	CITRA REFRESHING MILK TH	TUB	2	9,200	6
	SA PEMBERSIH 150 ML	BTL	2	10,500	6
	OLAY PELEMBAB SS	SS	2	3,550	6
	PENYEDAR SARI AYU 150ML	BTL	2	8,250	6
	VDL VIVA GREEN TEA 100ML	BTL	2	3,500	6
	VDL SASENTA 50 ML	BTL	2	4,100	6
	VASELINEHEALTY 100 ML PINK	DTL	2	10,600	6
	HRI. CITRA LASTING WHT 60ML		2	5,100	6
	WBL SAYS BEAUTY DB 600 ML BTL	BTL	2	9,000	5
	PELEMBAB SARI AYU 30ML	BTL	2	6,500	6
	PELEMBAB VIVA	BTL	2	4,000	6
	POOND'S WB 10 GR	TUB	2	6,750	6
	POOND'S WB CREAM 50ML	TUB	2	29,300	6
	KANNA 15GR	TUB	2	6,750	6
	VIVA SKIN FOOD B 27 GR	CPK	2	5,700	6
	BEDAK FANBO GOLI	BKS	2	12,800	6
	BEDAK VIVA TABUR BIRU	TUB	2	5,800	6
	BEDAK SARI AYU TABUR RSE	REF	2	6,200	6
	BEDAK SARI AYU TABUR	TUB	2	9,200	6
	LAJUK PURBASARI 135G	TUB	2	6,200	6
	ZWITSAL BACKPACK KIT		2	73,050	6
	SATRE ABC BESAR	BH	2	3,500	6
	BATU BATERAI ALKALIN AEG PER BJI	BJI	2	4,000	6
	BATRE EX50 AA		2	5,500	6
	BATRE EX50 AAA		2	5,500	6
	TRU MULTI GULUNG (TRU TOILETO	BJ	2	1,800	6
	KILAP POLITEX SABUT-SPON CUCI PIRI	BH	2	1,500	6
	SABUT POLYTEX STENLIF	BH	2	1,950	6
	SHOCK ANTI SUMBAT SS 60 GR	SS	2	2,750	6

SMK Negeri 1 Wonosari

Jl. Veteran, Wonosari, Cunungkidul

DAFTAR HARGA

Item Barang	Uraian	Jatah Min.	Qty. Jual	Jatah Min.	Qty. Jual	Harg. Jual
KAOS KAKI LADIES MOTIF*	BH	2	4,600	6	6	4,400
KAOS KAKI TANGGUNG	BH	2	3,400	6	6	3,200
KAOS KAKI SCHOOL*	BH	2	4,700	6	6	4,500
TAS KURSEK TANGGUNG PAK	PAK	2	3,300	6	6	3,150
TAS KURSEK BUNCH BESAR	PAK	2	11,000	6	6	10,500
BUKU 1/2 FOLIO	BH	2	4,450	6	6	4,250
BUKU KOSMETIK*	BH	2	5,900	6	6	5,650
KENTAS UNTANGAN YEDAL*	PAK	2	1,600	6	6	1,500
PEMBER STADLER 20*	BH	2	2,600	6	6	2,500
SPIDOL KECIL*	BH	2	300	6	6	300
AMPLIOP MERAH PIAU PJ	PAK	1	10,000	6	6	9,900
AMPLIOP COOLAY COOL AT TALI BESAR	BH	4	900	6	6	900
PINLES*	PAK	2	900	6	6	850
KENTAS KADO*	BH	4	850	6	6	800
SACPUL MIKA PLASTIK	BH	2	450	6	6	450
DOSENREP BESAR MOTIF	BH	2	8,400	6	6	8,350
STOP STADLER*	BH	2	1,700	6	6	1,600
ISOLASI Bening	BH	1	700	24	24	700
BUSUK*	BH	2	250	6	6	250
GRAL KERTAS*	BH	4	300	6	6	300
DALAMAN KERUDUNG TORI	BH	2	5,650	6	6	5,450
MAP KENTAS*	BH	1	400	20	20	350
PENGARIS TEBAL*	BH	2	850	6	6	800
KWITANSI KECIL*	BH	2	850	6	6	800
BINDER CLIP SERI 111/KECIL	BH	2	400	6	6	350
BINDER CLIP SERI 305/TANGGUNG	BH	2	550	6	6	550
KERTAS KAOS DATIK*	LBR	2	850	6	6	800
BUKU KAS FOLIO ISI 100 LBR	LBR	2	14,300	6	6	13,550
KANTONG BESAR / JUMBO	BH	2	3,800	6	6	3,450
ROLSEN T0396 BAVEX	BH	2	3,600	6	6	3,300

NIS	NAMA SISWA	OMSET			Jumlah Nota	PEMBAYARAN		
		Omset Penjualan	Total Dibayar	NILAI		Total Nilai	Nilai	Nilai TOTAL
1216273	ANGGITA WINDASARI	402,700	402,700	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216274	ANIS DINA KURNIASARI	646,650	646,650	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216275	ANISA DWI RAHMAWATI	548,000	548,000	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216276	ARISTA UTAMI	409,650	409,650	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216277	AUFA FAIZUL MALIK	274,550	274,550	7.00	1	9.50	9.50	75.00
1216278	AZARIA CAHAYANI FATIMAH	429,200	395,200	0.00	2	8.25	4.125	41.25
1216279	DEFI ROSITA	419,200	419,200	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216280	DEWI ASTUTI	410,050	470,050	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216281	DHIMAS FAJAR SHODIQ	2,3,350	0	0.00	1	0.00	0.00	0.00
1216282	DIAH AYU SETYAWATI	583,600	583,600	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216283	ENDAS GITA CAHYANI	469,550	469,550	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216284	ERMA MONICA LISTIANA	478,550	478,550	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216285	GIVANI SARASWATI	450,800	450,800	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216286	INDA NUR HAYATI	608,250	608,250	9.50	2	16.00	7.50	91.00
1216287	LUSI TRIAHARYANTI	482,700	482,700	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216288	LUSY ANDANY	409,850	409,850	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216289	NUR DWI ISMIYATI	418,300	418,300	9.50	2	17.00	8.50	93.00
1216290	NUR HASANAHTUN	418,150	418,150	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216291	RANI RAHMAWATI	489,150	489,150	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216292	RIA ARUM AGUSTINA	489,250	489,250	9.50	2	18.50	9.25	94.50
1216293	RIANA PUSPITASARI	370,850	370,850	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216294	RIFIN RIANA ANDAM DEWI	411,950	421,950	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216295	SEKAR SARI DIAH PAMUNGKAS	466,000	466,000	9.50	2	17.00	8.50	93.00
1216296	SITI NUR ANNISA	430,550	430,550	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216297	TAUFAN FAJAR NURAKHIM	483,600	483,600	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216298	TIFA SEPTI ANDINI	567,300	567,300	9.50	2	19.00	9.50	95.00
1216299	TIKA PRATIWI	647,600	647,600	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216300	TYAS NOVIANI	433,500	433,500	9.50	2	18.00	9.00	94.00
1216301	TRI HARTINI	479,150	479,150	9.50	2	18.00	9.00	94.00
216302	YOGA ATAQWA	487,350	487,350	9.50	2	8.00	4.00	84.00
216303	YUANA ROSI	474,150	474,150	9.50	2	17.50	8.75	93.50
216304	ZENI ROHMAH	295,600	295,600	7.00	1	9.00	9.00	74.00