

**EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH
KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL**

SKRIPSI

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



Oleh
Sekar Nur Sarjiyatti
NIM 06101241048

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN
JURUSAN ADMINISTRASI PENDIDIKAN
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
DESEMBER 2012**

**EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH
KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL**

SKRIPSI

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



Oleh
Sekar Nur Sarjiyatti
NIM 06101241048

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN
JURUSAN ADMINISTRASI PENDIDIKAN
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
DESEMBER 2012**

PERSETUJUAN

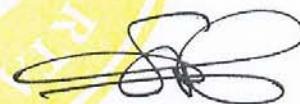
Skripsi yang berjudul "**EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRASAHAAN MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL**" yang disusun oleh Sekar Nur Sarjiyati, NIM. 06101241048 ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diujikan.

Pembimbing I,



MM. Wahyuningrum, M.M.
NIP. 19571021 198403 2 001

Yogyakarta, Oktober 2012
Pembimbing II,



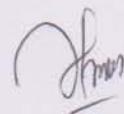
Setya Raharja, M. Pd.
NIP. 19651110 199702 1 001

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Tanda tangan dosen penguji yang tertera dalam halaman pengesahan adalah asli. Jika tidak asli, saya bersedia menerima sanksi ditunda yudisium pada periode berikutnya.

Yogyakarta, Oktober 2012
Yang menyatakan,

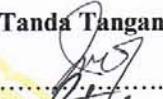
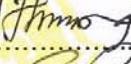


Sekar Nur Sarjiyatti
NIM 06101241048

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "**EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL**" yang disusun oleh Sekar Nur Sarjiyati, NIM 06101241048 ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 15 Oktober 2012 dan dinyatakan lulus.

DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
MM. Wahyuningrum, M. M.	Ketua Penguji		23 - 11 - 2012
Tina Rahmawati, M.Pd.	Sekretaris Penguji		22 - 11 - 2012
RB. Suharta, M. Pd.	Penguji Utama		22 - 11 - 2012
Setya Raharja, M. Pd.	Penguji Pendamping		22 - 11 - 2012

Yogyakarta, 26 DEC 2012
Fakultas Ilmu Pendidikan
Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,

Dr. Haryanto, M. Pd.
NIP. 19600902 198702 1 001



MOTTO

“Tugas kita bukanlah untuk berhasil. Tugas kita adalah untuk mencoba, karena didalam mencoba itulah kita menemukan dan belajar membangun kesempatan untuk berhasil”

(Mario Teguh)

“Jangan takut melakukan kesalahan,
karena dari kesalahan kita akan mengetahui mana yang benar”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Karya ini kupersembahkan untuk:

1. Bapak dan Ibuku
2. Almamater Universitas Negeri Yogyakarta
3. Nusa bangsa Indonesia

**EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRUSAHAAN MELALUI
BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1
BANTUL**

Oleh
Sekar Nur Sarjiyati
NIM 06101241048

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul; (2) proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul; dan (3) hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.

Penelitian ini merupakan penelitian evaluasi dengan model *Countenance Evaluation Model*. Sumber informasi dalam penelitian ini adalah guru kewirausahaan, karyawan *Business Centre* dan peserta didik SMK N 1 Bantul yang melakukan kegiatan di *Business Centre*. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Uji keabsahan data dilakukan dengan triangulasi data. Data dianalisis dengan menggunakan teknik analisis kualitatif model *Miles* dan *Huberman* dengan tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan sebagai berikut. (1) Konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul telah mendukung dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* karena (a) implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* terdiri dari pendeklegasian wewenang kepada Koordinator *Business Centre*, pengaturan jadwal pembelajaran yang membebaskan peserta didik dalam mengikuti pembelajaran kewirausahaan, dan pemotivasiyan terhadap peserta didik dilaksanakan setiap awal semester, (b) kerjasama dengan mitra *Business centre* mampu menjalin hubungan baik dengan pemasok maupun pelanggan, (c) pendanaan *Business Centre* telah mandiri sehingga mampu membiayai kebutuhannya pembelajaran, (d) pengaturan pembimbingan disesuaikan dengan tugas mengajar guru sehingga memberikan kesempatan pembimbingan dan pemantauan lebih konsisten dan berkesinambungan. (2) Proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum kurang baik karena (a) perencanaan pencapaian hasil pembelajaran tidak didukung dengan perencanaan proses pembelajaran, (b) pelaksanaan pembelajaran disamaratakan bagi seluruh peserta didik tanpa memperhatikan tingkatan kelas dan kompetensi masing-masing jurusan, dan (c) evaluasi pembelajaran hanya didasarkan nominal omset penjualan. (3) Hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum kurang baik karena hanya didasarkan pada pencapaian target penjualan sehingga hasil pembelajaran kurang mencerminkan perubahan sikap dan perilaku kewirausahaan.

Kata kunci: evaluasi program; pembelajaran kewirausahaan; *Business Centre*.

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam menyelesaikan jenjang pendidikan Strata 1 (S1) pada program studi Manajemen Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta.

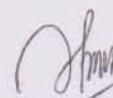
Terselesaikannya penulisan skripsi ini adalah berkat dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, yang telah menyediakan sarana dan fasilitas selama saya melaksanakan studi.
2. Ketua Jurusan Administrasi Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, yang telah membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
3. Ibu MM. Wahyuningrum, M.M. dan Bapak Setya Raharja, M. Pd. Dosen Pembimbing I dan II, yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan motivasi dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
4. Kepala SMK N 1 Bantul yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk mengadakan dan mengambil data penelitian di sekolah yang dipimpinnya.
5. Seluruh guru Kewirausahaan, karyawan dan peserta didik SMK N 1 Bantul yang telah membantu dan memberikan informasi kepada penulis selama penelitian.

6. Bapak, Ibu, dan keluargaku yang telah memberikan motivasi untuk menjadi lebih baik lagi.
7. Teman-teman Jurusan Administrasi Pendidikan Angkatan 2006 yang telah memberi bantuan dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Semua pihak yang telah menyumbangkan pemikiran dan motivasinya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat dalam pengembangan wacana ilmu pengetahuan terutama pengembangan ilmu manajemen pendidikan.

Yogyakarta, Oktober 2012



Sekar Nur Sarjiyatti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Kewirausahaan.....	10
1. Pengertian Kewirausahaan.....	10
2. Ciri-Ciri Kewirausahaan	11
B. Pendidikan Kewirausahaan	15
1. Pendidikan Kewirausahaan melalui Pendidikan Formal	15
2. Pendidikan Kewirausahaan melalui Pendidikan Non-Formal ..	19
C. Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan	20
1. Tujuan dan Fungsi SMK	20

2. Pendidikan Kewirausahaan di SMK	21
D. Pembelajaran Kewirausahaan di SMK	22
1. Tujuan Pembelajaran Kewirausahaan di SMK	25
2. Materi Pembelajaran Kewirausahaan di SMK.....	28
3. Pendekatan Pembelajaran Kewirausahaan di SMK.....	28
4. Metode Pembelajaran Kewirausahaan di SK.....	29
5. Alat atau Media Pembelajaran di SMK	30
6. Penilaian Hasil Pembelajaran Kewirausahaan.....	30
E. Evaluasi Program Pembelajaran	31
F. Model Evaluasi Program.....	33
G. <i>Countenance Evaluation Model</i>	36
H. Hasil Penelitian yang Relevan	38
I. Pertanyaan Penelitian.....	39

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	40
B. <i>Setting</i> Penelitian	41
C. Subjek Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
1. Metode Wawancara.....	42
2. Metode Pengamatan.....	43
3. Metode Studi Dokumentasi.....	44
E. Instrumen Penelitian	44
F. Keabsahan Data	46
G. Teknik Analisis Data.....	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Setting Penelitian	48
1. Profil SMK N 1 Bantul	48
2. Profil <i>Business Centre</i> SMK N 1 Bantul	50
3. Gambaran Singkat Pembelajaran Kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> di SMK N 1 Bantul	50

B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	52
1. Konteks	52
2. Proses	59
3. Hasil	69
C. Pembahasan.....	70
1. Konteks	70
2. Proses	82
3. Hasil	96
D. Keterbatasan Penelitian.....	98
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	99
B. Saran	101
DAFTAR PUSTAKA.....	102
LAMPIRAN.....	106

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. Standar Kompetensi dan Kompetensi Dasar	27
Tabel 2. Jumlah Subjek Penelitian.....	42
Tabel 3. Kisi-Kisi Evaluasi Program Pembelajaran Kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i>	45
Tabel 4. Jumlah Peserta Didik SMK N 1 Bantul	51
Tabel 5. Daftar Skor Pembelajaran Kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i>	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 3. Siklus Analisis Data Kualitatif.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1. Pedoman Wawancara Kepala Sekolah	107
Lampiran 2. Pedoman Wawancara Guru Kewirausahaan.....	108
Lampiran 3. Pedoman Wawancara Peserta Didik	111
Lampiran 4. Pedoman Wawancara Karyawan <i>Business Centre</i>	113
Lampiran 5 Pedoman Pengamatan di <i>Business Centre`</i>	114
Lampiran 6. Catatan Lapangan Wawancara	115
Lampiran 7. Catatan Lapangan Observasi	139
Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian	136

BAB I **PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan lembaga pendidikan yang diharapkan dapat mencetak lulusan berkompetensi dalam bidang tertentu sehingga lulusannya memiliki bekal kemampuan berwirausaha jika akhirnya lulusan tidak dapat melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi. Hal itu sesuai dengan tujuan SMK menurut UU No 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional bahwa “pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu”.

Sekolah Menengah Kejuruan diharapkan mampu mendorong munculnya inisiatif dari peserta didik untuk berwirausaha, sehingga ketika lulus dari lembaga tersebut lulusan pendidikan bukan hanya mengandalkan ketersediaan lapangan pekerjaan namun menciptakan pekerjaan sendiri bahkan memberi peluang pekerjaan untuk orang lain. Dengan berwirausaha, lulusan mampu mengembangkan diri sesuai dengan tuntutan dan perkembangan jaman secara mandiri sebagai wirausaha dan bukan hanya sekedar menunggu lowongan pekerjaan yang dapat dimasukinya.

Untuk menciptakan lulusan yang mampu berwirausaha maka pendidikan SMK harus berorientasi pada pendidikan yang berwawasan kewirausahaan. Menurut Joko Sutrisno (2003: 3), “pendidikan yang berwawasan kewirausahaan, adalah pendidikan yang menerapkan prinsip-prinsip dan metodologi ke arah pembentukan kecakapan hidup (*life skills*) pada peserta didiknya melalui kurikulum yang dikembangkan di sekolah”. Pendidikan yang demikian adalah

pendidikan yang berorientasi pada pembentukan jiwa kewirausahaan, yaitu jiwa keberanian dan kemauan menghadapi problema hidup dan kehidupan secara wajar, jiwa kreatif untuk mencari solusi dan mengatasi problema tersebut, jiwa mandiri dan tidak bergantung pada orang lain.

Selain memberi bekal kecakapan hidup kepada peserta didik, sekolah menengah kejuruan juga harus membentuk sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didiknya. Sikap dan perilaku wirausaha ditandai dengan adanya kemauan keras untuk mencapai tujuan, memiliki keyakinan diri, jujur, bertanggung jawab, memiliki ketahanan fisik dan mental, keuletan dalam bekerja, pemikiran kreatif, inovatif dan konstruktif, serta berorientasi pada masa depan, dan berani mengambil resiko (Kasmir, 2006: 27; Suryana, 2006: 3). Kenyataannya di SMK pada umumnya hanya memberikan keterampilan wirausaha yang masih mengarah pada keterampilan kerja yaitu keterampilan yang membentuk peserta didik menjadi seorang pekerja atau buruh tanpa menanamkan jiwa kewirausahaan pada peserta didik.

Pembelajaran kewirausahaan akan memberikan hasil yang optimal apabila seorang pendidik mampu mengorganisasikan pengalaman belajar peserta didik dengan menggunakan prosedur yang sistematis. Pengalaman belajar yang dimaksud merupakan pengetahuan atau informasi kewirausahaan yang biasa mereka alami atau mereka kenal sebelumnya serta pemberian pengalaman langsung pada peserta didik dalam menjalankan wirausaha. Selain itu, pendidik juga harus memberikan informasi yang terbuka terhadap peserta didik berkaitan dengan kendala dan kegagalan yang mungkin akan dialami peserta didik.

Melatih kewirausahaan peserta didik bukan hanya sekedar mengajarkan bagaimana peserta didik membuat dan menjual suatu barang atau jasa namun juga harus memberikan pengalaman kecakapan langsung bagaimana merancang dan mengelola sebuah usaha secara utuh dan mandiri. Melatih peserta didik berwirausaha dapat dilakukan dengan memberi kesempatan kepada peserta didik untuk mencoba melakukan sebuah usaha. Namun kendala dalam melatih peserta didik berwirausaha adalah modal dan fasilitas yang dimiliki sekolah masih terbatas. Selain itu, pelatihan kewirausahaan hanya didasarkan pada pemberian konsep tanpa membekali peserta didik dengan kemampuan dalam membaca peluang usaha.

Hal penting lainnya yang tak boleh diabaikan dalam pembelajaran kewirausahaan adalah *assessment*. *Assessment* adalah penilaian dari hasil belajar peserta didik. Banyak pendidik yang memberikan penilaian hanya berdasarkan pemahaman konsep dan teori saja. Padahal seharusnya proses pembelajaran kewirausahaan lebih menekankan pada aspek sikap dan pengalaman, serta keterampilan yang dimiliki peserta didik. Walaupun di samping sikap dan pengalaman, peserta didik juga tetap memerlukan pengetahuan mengenai konsep kewirausahaan sebagai dasar. Proses pembelajaran yang demikian akan berakibat pada tidak konsistennya antara nilai yang didapat peserta didik dengan sikap dan perilaku mereka pada kehidupan sehari-hari. Mereka belum bisa menerapkan konsep mata pelajaran kewirausahaan yang mereka terima dalam kehidupan nyata sebagai wirausaha. Untuk *assessment* harus dilakukan dengan memperhatikan

banyak hal yaitu penggabungan antara konsep, sikap, perilaku, keterampilan dan pengalaman peserta didik.

SMK N 1 Bantul merupakan salah satu SMK yang berupaya untuk menciptakan lulusan yang berjiwa kewirausahaan. Hal itu tercermin dari misi SMK N 1 Bantul yaitu “Menyiapkan tamatan yang mampu mengisi dan menciptakan lapangan kerja, serta mengembangkan profesionalisme dibidang bisnis”. Untuk mewujudkan misi tersebut, SMK N 1 Bantul mengembangkan kewirausahaan peserta didiknya melalui mata pelajaran kewirausahaan. Berdasarkan observasi pra penelitian yang dilaksanakan pada tahun 2010, diketahui bahwa pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul dilakukan dengan pembelajaran di kelas dan pembelajaran melalui praktek. Pembelajaran kewirausahaan di kelas dilakukan untuk menanamkan konsep kewirausahaan kepada peserta didik. Sedangkan, praktek kewirausahaan di SMK N 1 Bantul dilakukan melalui *Business Centre*.

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Bussiness Centre* di SMK N 1 Bantul merupakan program pendukung pembelajaran kewirausahaan dalam rangka menanamkan sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didik. Dengan pembelajaran melalui *Business Centre* diharapkan menjadi ajang melatih peserta didik dalam berwirausaha dan mampu memberikan bekal wirausaha serta membentuk jiwa, sikap dan perilaku seorang wirausaha.

Pada Sekolah Menengah Kejuruan pada umumnya, pembelajaran kewirausahaan hanya dilakukan dengan pemberian konsep kewirausahaan di kelas. Pada umumnya Sekolah Menengah Kejuruan tetap memberikan kesempatan

pada peserta didik menjalani praktik kerja industri sebagai bentuk memberikan kesiapan kewirausahaan bagi peserta didik.

Pembelajaran kewirausahaan yang berorientasi pada pembentukan kecakapan hidup harus memperhatikan empat prinsip, yaitu belajar untuk mengetahui kewirausahaan, belajar untuk melakukan kegiatan wirausaha, belajar untuk mempraktekkan kegiatan wirausaha dan belajar untuk bersama dengan orang lain dalam interaksi sosial berwirausaha. Empat prinsip tersebut sejalan dengan empat pilar pembelajaran yang dikemukakan Hidayanto (Anwar, 2004: 5) yaitu pengetahuan, keterampilan, kemandirian dan kemampuan untuk menyesuaikan diri dan bekerjasama. Kewirausahaan di SMK N 1 Bantul cenderung lebih mengarah pada keuntungan. Hal tersebut tercermin dari pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* yang mewajibkan peserta didik untuk mencapai omset penjualan sehingga belum menumbuhkan sikap dan perilaku wirausaha pada peserta didik.

SMK N 1 Bantul memiliki jurusan yang berbeda dengan sekolah kejuruan pada umumnya. SMK N 1 Bantul memiliki 5 jurusan yaitu pemasaran, teknologi komputer jaringan, akuntansi, multimedia dan administrasi perkantoran. Masing-masing jurusan di SMK N 1 Bantul memiliki fasilitas praktik sesuai dengan jurusan masing-masing. Fasilitas tersebut dimanfaatkan untuk melatih dan membekali peserta didik dengan kemampuan (keterampilan) yang harus dimiliki peserta didik sesuai dengan tujuan jurusannya masing-masing. Namun sayangnya fasilitas tersebut kurang dimanfaatkan secara optimal sebagai ajang pengembangan kewirausahaan.

Setiap jurusan di SMK N 1 Bantul dibekali kompetensi yang harus dimiliki sesuai dengan tujuan jurusannya. Kemampuan atau kompetensi yang berbeda dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan kewirausahaan sesuai dengan kompetensinya tersebut. Akan tetapi pembelajaran kewirausahaan masih dilakukan dengan menyamaratakan semua jurusan tanpa memperhatikan spesialisasi jurusan.

SMK N 1 Bantul memiliki program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sebagai pendukung pembelajaran kewirausahaan di kelas, maka peneliti ingin melakukan evaluasi program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* untuk mengetahui bagaimana keterlaksanaan program pembelajaran melalui *Business Centre* dalam menunjang pencapaian tujuan pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul. Penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan model Evaluasi Program *Countenance Evaluation Model* yang dikembangkan oleh Stake. Menurut Suharsimi Arikunto dan Cepi Safruddin Abdul Jabar (2007: 37), model *Countenance Evaluation Model* cocok digunakan untuk mengevaluasi program pembelajaran. Dalam penelitian ini, peneliti akan menguraikan diskripsi (*description*) yang terdiri dari konteks (*antecedents*), proses (*process*) dan hasil (*outcome*) dan membandingkan dengan Pertimbangan (*judgments*).

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Implementasi kewirausahaan di SMK N 1 Bantul cenderung mengarah pada keuntungan atau nominal penjualan sehingga belum memperhatikan sikap, perilaku dan pengalaman wirausaha.
2. Pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul masih berorientasi pada tataran konsep kewirausahaan sehingga belum optimal menghasilkan peserta didik yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan.
3. *Assessment* pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul berorientasi pada pemahaman konsep dan target penjualan melalui *Business Centre* sehingga belum mencerminkan sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didik secara komprehensif.
4. Pemanfaatan fasilitas pengembangan kompetensi masing-masing jurusan di SMK N 1 Bantul banyak digunakan untuk membekali keterampilan bagi peserta didik namun belum dimanfaatkan secara optimal dalam pembelajaran kewirausahaan.
5. SMK N 1 Bantul memiliki 5 jurusan yang memiliki kompetensi yang berbeda, akan tetapi perbedaan tersebut belum menjadi dasar pertimbangan bagi kebijakan sekolah yang berkaitan dengan pembelajaran kewirausahaan sehingga pengembangan kewirausahaan belum menyesuaikan dengan keterampilan yang dimiliki oleh peserta didik.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas bahwa pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul tidak memperhatikan kompetensi masing-masing jurusan maka penelitian ini dibatasi pada “Evaluasi Program Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul”. Dipilihnya Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Bantul ini oleh peneliti karena sebelumnya peneliti mempertimbangkan adanya spesifikasi hal yang menarik mengenai ”Program kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul”.

Dalam penelitian ini model evaluasi program yang digunakan adalah *Countenance Evaluation Model* yang dikembangkan oleh Stake. Dalam penelitian ini, peneliti akan meneliti konteks, proses dan hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah tersebut di atas maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?
2. Bagaimana proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?
3. Bagaimana hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah di atas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.
2. Proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.
3. Hasil pembelajaran kewirausahaan peserta didik melalui *Business Centre* SMK N 1 Bantul.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat secara teoretis

Dapat memberikan sumbangan pada ilmu pengetahuan mengenai Manajemen Kurikulum, khususnya dalam kaitannya dengan pembelajaran kewirausahaan.

2. Manfaat secara praktis

- a. Bagi guru kewirausahaan, untuk menjadi masukan dalam pengembangan pembelajaran kewirausahaan.
- b. Bagi kepala Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Bantul, untuk menjadi masukan dan bahan pertimbangan dalam pengembangan program.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan menurut Suryana (2006: 2) adalah “kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses”, sedangkan kewirausahaan menurut Kasmir (2006; 18) adalah “suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha”.

Kewirausahaan menurut Jeffrey A. Timmons (dalam Paggy Lambing dan Charles R, Kuehl, 2000: 15) adalah:

Entrepreneurship is a human creative act that builds something of value from practically nothing. It is the pursuit of opportunity regardless of the resources, or lack of resources at hand. It requires a vision and the passion and commitment to lead other in the pursuit of the vision. It also requires a willingness to take calculated risks.

Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan sikap manusiawi yang bertindak kreatif untuk meningkatkan nilai dengan mencari peluang dan memanfaatkan sumber daya yang ada dilandasi visi dan semangat serta tetap berkomitmen untuk memimpin dan memperhitungkan resiko yang ada.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif, inovatif, memimpin, berkomitmen dan memperhitungkan resiko yang dijadikan dasar, kiat dan sumberdaya untuk mencari peluang dalam menciptakan usaha.

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan

meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha (Suryana, 2001: 6). Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Menurut Zimmerer (Kemendiknas, 2010: 16), nilai tambah tersebut dapat diciptakan melalui cara-cara sebagai berikut:

- a. Pengembangan teknologi baru (*developing new technology*),
- b. Penemuan pengetahuan baru (*discovering new knowledge*),
- c. Perbaikan produk (barang dan jasa) yang sudah ada (*improving existing products or services*),
- d. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit (*finding different ways of providing more goods and services with fewer resources*).

2. Ciri-Ciri Kewirausahaan

Meredith (2002: 5) menguraikan ciri-ciri kewirausahaan yang tercermin dari perwatakan seorang wirausaha yaitu sebagai berikut:

- a. Percaya diri (keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas dan optimisme),
- b. Berorientasi tugas dan hasil (kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, menpunyai dorongan kuat, energetic, dan inisiatif),
- c. Pengambil resiko (kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan),
- d. Kepemimpinan (bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan menanggapi saran-saran dan kritik-kritik),
- e. Keorisinilan (inovatif, kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, dan mengetahui banyak hal),
- f. Berorientasi ke masa depan (pandangan ke depan dan perceptif)

Thomas F. Zimmerer (dalam Suryana, 2006: 27) mengemukakan sikap dan perilaku wirausaha yang berhasil adalah (1) *Commitment and determination* (memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk muncurahkan semua perhatian

terhadap usaha), (2) *Desire for responsibility* (memiliki rasa tanggung jawab dalam mengendalikan sumberdaya yang digunakan dan keberhasilan berwirausaha), (3) *Opportunity obsesion* (berambisi untuk mencari peluang), (4) *Tolerance for risk, ambiguity and uncertainty* (tahan terhadap resiko dan ketidakpastian), (5) *Self confidence* (percaya diri), (6) *Creativity and flexibility* (berdaya cipta dan luwes), (7) *Desire for immediate feedback* (selalu memerlukan umpan balik dengan segera), (8) *High level of energy* (memiliki tingkat energy yang tinggi atau memiliki daya juang yang tinggi), (9) *Motivation to excel* (memiliki dorongan untuk lebih unggul), (10) *Orientation to the future* (berorientasi pada masa depan), (11) *Willingness to learn from failure* (selalu belajar dari kegagalan), dan (12) *Leadership abability* (kemampuan dalam kepemimpinan).

Berdasarkan kedua pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri kewirausahaan tercermin dari perwatakan, sikap dan perilaku individu yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, memiliki kreatifitas dan inovatif, memiliki komitmen dan tekad yang kuat, memiliki kemampuan dalam kepemimpinan, memiliki rasa tanggung jawab dalam mengendalikan sumberdaya yang digunakan, berambisi untuk mencari peluang, berani mengambil resiko, memiliki tingkat energy yang tinggi atau memiliki daya juang yang tinggi, memiliki motivasi tinggi, berorientasi pada masa depan, dan selalu belajar dari kegagalan.

B. Pendidikan Kewirausahaan

Pendidikan kewirausahaan diperlukan untuk menumbuhkan motivasi, kemampuan serta sikap dan perilaku wirausaha dalam setiap individu. Menurut Soni Heru Priyanto (2009: 76), Pendidikan kewirausahaan perlu diarahkan pada pengembangan kompetensi yang dapat digunakan dalam bekerja dan hidup. Selanjutnya Soni Heru Priyanto (2009: 76) juga mengemukakan bahwa ada empat tujuan dalam pendidikan kewirausahaan yaitu pendidikan motivasional, pendidikan pengetahuan, pendidikan keahlian (*skills*) dan pengembangan kemampuan (*ability*).

Peserta didik dituntut tidak hanya mampu menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku sekolah tetapi juga mampu memecahkan berbagai persoalan yang dihadapi dalam kehidupan sehari-hari (Sukmana, 2008: 9). Salah satu sikap yang dikembangkan melalui pendidikan adalah kecakapan hidup (*life skills*).

Menurut Kasmir (2006: 4), dalam penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan perlu ditekankan bahwa peserta didik harus mempunyai keberanian. Keberanian yang dimaksud adalah keberanian dalam memulai suatu usaha dan berani mengambil resiko. Karena keberanian tersebut merupakan modal awal yang harus dimiliki untuk berwirausaha.

Pendidikan kewirausahaan harus mampu mengubah pola pikir para peserta didik sebagaimana yang dikemukakan oleh Kasmir (2006: 4), pendidikan kewirausahaan akan mendorong para pelajar dan maha peserta didik agar memulai mengenali dan membuka usaha atau berwirausaha. Pola pikir yang selalu berorientasi menjadi karyawan diputar balik menjadi berorientasi untuk mencari karyawan. Dengan demikian kewirausahaan dapat diajarkan melalui penanaman

nilai-nilai kewirausahaan yang akan membentuk karakter dan perilaku untuk berwirausaha agar para peserta didik nantinya dapat mandiri dalam bekerja atau mandiri usaha.

Penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan harus didasarkan pada prinsip-prinsip yang dijadikan sebagai strategi kelangsungan pendidikan kewirausahaan. Berikut ini merupakan prinsip-prinsip dalam strategi kelangsungan pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha menurut Wasty Soemanto (1999: 90) yaitu:

1. Pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha berlangsung seumur hidup dimana dan kapan saja, sehingga peranan subyek manusia untuk belajar dan mendidik diri sendiri secara wajar merupakan kwajiban kodrati
2. Sebagai realisasi prinsip diatas, maka lingkungan pelaksanaan pendidikan manusia wiraswata/wirausaha meliputi:
 - a. Lingkungan keluarga sebagai lingkungan pertama dan utama untuk mendidik manusia wiraswasta/ wirausaha.
 - b. Lingkungan sekolah sebagai lingkungan pendidikan formal untuk melengkapi bekal pribadi menuju wiraswasta/ wirausaha
 - c. Lingkungan masyarakat sebagai lingkungan pendidikan non formal, yang mewujudkan perkembangan pribadi yang wajar dalam situasi social
3. Kerena lingkungan pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha meliputi3 lingkungan seperti tang dikemukakan diatas maka lembaga penanggung jawab pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha terdiri dari:
 - a. Keluarga sebagai penanggung jawab pertama dan utama pelaksanaan pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha
 - b. Sekolah sebagai penanggungjawab pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha
 - c. Perkumpulan-perkumpulan masyarakat sebagai penanggungjawab pula atas kelangsungan pendidikan manusia wiraswasta/ wirausaha.

Berdasarkan pelaksanaan prinsip dalam pendidikan kewirausahaan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan dilakukan melalui tiga jalur pendidikan yaitu pendidikan kewirausahaan melalui pendidikan

informal, pendidikan kewirausahaan melalui pendidikan formal, dan pendidikan kewirausahaan melalui pendidikan non formal. Namun pada praktiknya, jalur pendidikan yang memiliki kontribusi dalam pendidikan kewirausahaan adalah pendidikan formal dan pendidikan non formal.

1. Pendidikan Kewirausahaan melalui Pendidikan Formal

Pendidikan kewirausahaan melalui pendidikan formal dibagi menjadi 2 jalur pendidikan yaitu jalur Pendidikan Dasar dan Menengah dan jalur Pendidikan Tinggi (Reza Pahlevi, 2006: 45). Untuk pendidikan dasar dan pendidikan menengah ditekankan pada 4 kecakapan, yaitu Kecakapan mengenal diri (*self awareness*) atau kecakapan personal (*personal skill*), Kecakapan berpikir rasional (*thinking skill*, Kecakapan sosial atau kecakapan interpersonal (*social skill*), dan Kecakapan vokasional (*vocational skill*). Sedangkan untuk pengembangan kewirausahaan pada pendidikan tinggi, selain 4 kecakapan hidup yang disampaikan pada program pendidikan dasar dan menengah ditambah 1 (satu) kecakapan yakni kecakapan akademik (*academic skill*) atau kemampuan berpikir ilmiah. Program pengembangan karakter kewirausahaan (budaya kewirausahaan) pada Jalur pendidikan tinggi meliputi 5 (lima) kegiatan yang saling terkait yaitu Kuliah Kewirausahaan (KWU), Magang Kewirausahaan (MKU), Kuliah Kerja Usaha (KKU), Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja (KBPK), dan Inkubator Wirausaha Baru (INWUB).

Dalam upaya mewujudkan lulusan yang memiliki kemampuan berwirausaha maka pendidikan harus berorientasi pada pendidikan yang berwawasan kewirausahaan. Menurut Kemendiknas (2010: 22), pendidikan yang berwawasan kewirausahaan ditandai dengan adanya proses pendidikan yang

menerapkan prinsip-prinsip dan metodologi kearah pembentukan kecakapan hidup (*life skills*) pada peserta didiknya melalui kurikulum terintegrasi yang dikembangkan di sekolah .

Pada umumnya sekolah sebagai lembaga pendidikan dan merupakan pusat kegiatan belajar mengajar dijadikan tumpuan dan harapan orang tua, keluarga, masyarakat, bahkan pemerintah. Karena itu, sekolah harus selalu memberikan pelayanan pendidikan, pengajaran, dan pelatihan yang bersifat ilmu pengetahuan dan teknologi (iptek), pembentukan sikap dan keterampilan bagi peserta didik termasuk sikap mental wirausaha. Menurut Kemendiknas (2010: 29-31), dalam praktik di sekolah, untuk menanamkan nilai-nilai kewirausahaan pada peserta didik ada beberapa hal yang dapat dilakukan yaitu dengan pemberian dalam kurikulum, pemberian melalui peningkatan peran sekolah dalam mempersiapkan wirausaha, pemberian dalam pengorganisasian proses pembelajaran, pemberian proses kelompok dan pemberian pada diri guru, selanjutnya penjelasannya sebagai berikut:

a. Pemberian dalam kurikulum

Pemberian kurikulum dalam rangka menginternalisasikan nilai-nilai kewirausahaan yang mampu membentuk karakter wirausaha pada peserta didik dapat dilakukan dengan cara melengkapi materi kurikulum yang telah ada dengan bidang studi kewirausahaan khususnya di SMK, dan mengintegrasikan nilai-nilai wirausaha kedalam silabus dan RPP. Selain itu, penanaman kewirausahaan bagi peserta didik dapat dilakukan dengan mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan pada semua mata pelajaran.

Kemendiknas (2010: 25) menyatakan bahwa disamping memasukan kewirausahaan dalam kurikulum sekolah, pendidikan kewirausahaan juga perlu diintegrasikan dalam pembelajaran pada setiap mata pelajaran. Materi pembelajaran pada setiap mata pelajaran perlu dikembangkan, dieksplisitkan, dan dikaitkan dengan nilai-nilai kewirausahaan. Dengan demikian, pembelajaran yang berwawasan pendidikan kewirausahaan tidak hanya dilakukan dalam mata pelajaran kewirausahaan saja namun juga tertanam melalui mata pelajaran lainnya.

b. Pemberian melalui peningkatkan peran sekolah dalam mempersiapkan wirausaha

Peran sekolah secara aktif diperlukan untuk dapat menginternalisasikan nilai-nilai kewirausahaan pada peserta didik. Misalnya dengan mengadakan program-program pembelajaran yang dapat mendukung penanaman sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didik. Hal tersebut dillakukan dalam upaya menciptakan lulusan pendidikan yang mampu berwirausaha.

c. Pemberian dalam pengorganisasian proses pembelajaran

Peserta didik akan mengalami perkembangan pribadi yang integratif, dinamis dan kreatif apabila dilakukan pemberian lebih lanjut dalam hal pengorganisasian antara konsep dengan pengalaman belajar peserta didik. Pengorganisasian tersebut bertujuan untuk menunjang proses pembelajaran dengan memberi kesempatan kepada peserta didik untuk aktif belajar dari pengalaman hidup sehari-hari di dalam masyarakat. Selain itu dalam

mengembangkan organisasi pengalaman belajar peserta didik diperlukan pelaksanaan pembelajaran yang berbasis unit produksi.

Pembelajaran berbasis unit produksi merupakan suatu bentuk organisasi pengalaman belajar dimana pengalaman-pengalaman belajar dipelajari secara terpadu dengan memusatkan pada aktivitas-aktivitas peserta didik untuk merumuskan dan memecahkan permasalahan hidup secara ilmiah.

d. Pemberahan proses kelompok

Hubungan pribadi antar peserta didik sangat berpengaruh pada proses pembelajaran. Untuk itu perlu adanya perhatian dalam pembentukan kelompok-kelompok di kelas. Proses-proses kelompok di kelas bukan hanya mempengaruhi perasaan dan sikap para peserta didik, tetapi juga mempengaruhi hasil belajar mereka. Dalam hal ini, guru dituntut untuk mampu mengadakan modifikasi-modifikasi terhadap proses-proses kelompok peserta didik di dalam kelas agar proses pembelajaran kewirausahaan dapat terlaksana dengan baik.

e. Pemberahan pada diri guru

Pembelajaran kewirausahaan guru merupakan contoh utama bagi peserta didik. Untuk itu diperlukan guru yang memiliki ketrampilan yang berkaitan dengan wirausaha atau bahkan guru memiliki pengalaman empiris di dalam mengelola bisnis usaha. Karena dengan pengalaman berwirausaha, guru dapat menginspirasi setiap peserta didik untuk dapat melihat jiwa kewirausahaan dalam dirinya.

2. Pendidikan Kewirausahaan melalui Pendidikan Non Formal

UU Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional mengamanatkan bahwa fungsi Pendidikan Nonformal (PNF) adalah sebagai pengganti, penambah, dan/atau pelengkap pendidikan formal, dalam rangka mendukung pendidikan sepanjang hayat untuk mengembangkan potensi peserta didik dengan penekanan pada penguasaan pengetahuan dan keterampilan fungsional serta pemngembangan sikap dan kepribadian profesional.

Melalui jalur ini, ada beberapa program yang dicanangkan untuk menumbuhkan wirausaha baru, yaitu Program Pelatihan, Program Magang, dan Program Kursus. Sedangkan Institusi/lembaga yang dijadikan sebagai pengembangan wirausaha baru adalah Lembaga Pemerintahan, dan Lembaga Non Pemerintahan.

Secara garis besar kurikulum yang digunakan dalam pendidikan Non Formal adalah Pengetahuan dan Wawasan, Motivasi dan Sikap, Keterampilan Manajerial, dan Perencanaan Usaha (Reza Pahlevi, 2006: 46).

Dalam pendidikan formal, peserta didik diberikan pengalaman untuk mempraktekan ketrampilan kewirausahaan melalui DUDI. Namun dalam pendidikan non formal, ketika peserta didik berada dalam DUDI mereka juga dibekali dengan kemampuan memasarkan barang (marketing). Dalam gambar 2 menunjukan bahwa kemampuan memasarkan barang merupakan implementasi dari *learning to live together* dan *learning to do*. Dengan demikian kemampuan peserta didik untuk memasarkan barang harus dilatih dan dikembangkan.

C. Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan

Sekolah menengah kejuruan merupakan jenjang pendidikan menengah melalui jalur pendidikan formal. Uraian berikut ini menjelaskan tujuan dan fungsi SMK serta pendidikan kewirasahaan di SMK.

1. Tujuan dan Fungsi SMK

SMK sebagai bentuk satuan pendidikan kejuruan sebagaimana ditegaskan dalam penjelasan pasal 15 UU No 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS, merupakan pendidikan menengah yang bertujuan untuk mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu. Menurut Permendiknas No 22 tahun 2006 tentang Standar Isi, tujuan SMK diarahkan pada tujuan pendidikan kejuruan yaitu untuk meningkatkan kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, serta keterampilan peserta didik untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut sesuai dengan program kejuruannya. Agar dapat bekerja secara efektif dan efisien serta mengembangkan keahlian dan keterampilan, mereka harus memiliki stamina yang tinggi, menguasai bidang keahliannya dan dasar-dasar ilmu pengetahuan dan teknologi, memiliki etos kerja yang tinggi, dan mampu berkomunikasi sesuai dengan tuntutan pekerjaannya, serta memiliki kemampuan mengembangkan diri.

Menurut Sony Burhanudin,dkk (2009: 25) fungsi SMK adalah untuk menyiapkan peserta didik menjadi manusia Indonesia seutuhnya yang mampu meningkatkan kualitas hidup, mampu mengembangkan dirinya, dan memiliki keahlian dan keberanian membuka peluang meningkatkan penghasilan dirinya dan orang lain. SMK diharapkan mampu merubah status peserta didik dari ketergantungan dengan adanya ketersediaan lowongan pekerjaan menjadi bangsa

yang berpenghasilan (produktif) dan menyiapkan peserta didik menguasai IPTEK, sehingga peserta didik memiliki kemampuan menguasai, dan menyesuaikan diri dengan kemajuan IPTEK serta Memiliki kemampuan dasar untuk dapat mengembangkan diri secara berkelanjutan.

2. Pendidikan Kewirausahaan di SMK

Pendidikan kewirausahaan di SMK dimaksudkan untuk menghadapi persaingan dan perkembangan jaman. Selain itu, pendidikan kewirausahaan juga menjadi bekal bagi peserta didik untuk berwirausaha apabila nantinya peserta didik tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

Soni Burhanudin,dkk (2009: 26) mengatakan bahwa pendidikan kewirausahaan di SMK merupakan pendidikan yang berorientasi pada pembentukan jiwa *entrepreneurship*, yaitu jiwa keberanian dan kemauan menghadapi problema hidup dan kehidupan secara wajar, jiwa kreatif untuk mencari solusi dan mengatasi problema tersebut, jiwa mandiri dan tidak bergantung pada orang lain. Apabila pendidikan kewirausahaan dapat berlangsung dan berkembang di SMK, maka dunia pendidikan ikut memberikan kontribusi nyata dalam rangka peningkatan mutu sumber daya manusia.

Mata pelajaran kewirausahaan disajikan di SMK dengan maksud agar peserta didik memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk mengelola usaha mandiri dengan manajemen bisnis yang profesional (Sudarmiatin, 2009: 103). Untuk itu setelah mengikuti mata pelajaran kewirausahaan diharapkan peserta didik mampu menguasai teori kewirausahaan dan merubah sikap konsumtif

menjadi produktif, selain itu peserta didik juga diharapkan memiliki sejumlah ketrampilan yang diperlukan untuk mengelola usaha mandiri.

Kerangka pengembangan kewirausahaan di kalangan tenaga pendidik juga sangat penting. Karena pendidik merupakan '*agent of change*' yang diharapkan mampu menanamkan ciri-ciri, sifat dan watak serta jiwa kewirausahaan atau jiwa kewirausahaan bagi peserta didiknya (Soni Burhanudin, 2009: 26). Disamping itu jiwa kewirausahaan juga sangat diperlukan bagi seorang pendidik, karena melalui jiwa ini, para pendidik akan memiliki orientasi kerja yang lebih efisien, kreatif, inovatif, produktif serta mandiri. Hal ini dikarenakan SMK adalah salah satu strategi dalam mengatasi masalah pengangguran, akan tetapi perlu dipahami bahwa SMK tidak difungsikan untuk menyiapkan peserta didik untuk menjadi pencari pekerjaan yang mempunyai berbagai kompetensi. Akan tetapi, SMK harus membekali peserta didik untuk menjadi wirausaha, karena dengan wirausaha pengangguran akan dapat diatasi.

D. Pembelajaran Kewirausahaan di SMK

Pembelajaran merupakan sebuah proses dalam pendidikan yang tidak boleh terabaikan karena dalam pembelajaran tersebut ada interaksi yang terjadi secara langsung antara peserta didik dan guru. Pembelajaran menurut UU No 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS adalah “proses interaksi peserta didik dengan pendidik dan sumber belajar pada suatu lingkungan belajar”. Sedangkan menurut Martinis Yamin dan Maisah (2009: 164), “pembelajaran adalah kemampuan dalam mengelola secara operasional dan efisien terhadap komponen-komponen

yang berkaitan dengan pembelajaran sehingga menghasilkan nilai tambah terhadap komponen tersebut menurut norma atau standar yang berlaku”.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pembelajaran adalah proses interaksi antara peserta didik dengan komponen-komponen yang berkaitan dengan pembelajaran sehingga menghasilkan nilai tambah bagi peserta didik sesuai dengan tujuan pembelajaran.

Pembelajaran kewirausahaan di sekolah menengah kejuruan pelaksanaan pembelajaran mengacu pada Permendiknas No 41 Tahun 2007 tentang Standar Proses. Berikut ini adalah uraiannya.

1. Perencanaan Pembelajaran

Perencanaan pembelajaran mencakup sebagai berikut.

- a. Materi ajar memuat fakta, konsep, prinsip, dan prosedur yang relevan, dan ditulis dalam bentuk butir-butir sesuai dengan rumusan indikator pencapaian kompetensi,
- b. Alokasi waktu ditentukan sesuai dengan keperluan untuk pencapaian KD dan beban belajar,
- c. Metode pembelajaran digunakan oleh guru untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik mencapai kompetensi dasar atau seperangkat indikator yang telah ditetapkan. Pemilihan metode pembelajaran disesuaikan dengan situasi dan kondisi peserta didik, serta karakteristik dari setiap indikator dan kompetensi yang hendak dicapai pada setiap mata pelajaran,

- d. Penentuan sumber belajar didasarkan pada standar kompetensi dan kompetensi dasar, serta materi ajar, kegiatan pembelajaran, dan indikator pencapaian kompetensi
- e. Jumlah maksimal peserta didik setiap rombongan belajar adalah 32 orang

2. Pelaksanaan Pembelajaran

Pelaksanaan pembelajaran mencakup sebagai berikut.

- a. peserta didik terlibat dalam mencari informasi yang luas dan dalam tentang topik/tema materi yang akan dipelajari,
- b. pembelajaran menggunakan beragam pendekatan pembelajaran, media pembelajaran, dan sumber belajar lain,
- c. memfasilitasi terjadinya interaksi antar peserta didik serta antara peserta didik dengan guru, lingkungan, dan sumber belajar lainnya,
- d. peserta didik terlibat secara aktif dalam setiap kegiatan pembelajaran,
- e. memfasilitasi peserta didik melakukan percobaan di laboratorium, studio, atau lapangan,
- f. peserta didik mendapat kesempatan untuk berpikir, menganalisis, menyelesaikan masalah, dan bertindak tanpa rasa takut,
- g. memfasilitasi peserta didik dalam pembelajaran kooperatif dan kolaboratif,
- h. memfasilitasi peserta didik berkompetisi secara sehat untuk meningkatkan prestasi belajar,
- i. memfasilitasi peserta didik membuat laporan eksplorasi yang dilakukan balk lisian maupun tertulis, secara individual maupun kelompok,

- j. memfasilitasi peserta didik untuk menyajikan hasil kerja individual maupun kelompok,
- k. memfasilitasi peserta didik melakukan pameran, turnamen, festival, serta produk yang dihasilkan,
- l. memfasilitasi peserta didik melakukan kegiatan yang menumbuhkan kebanggaan dan rasa percaya diri peserta didik.
- m. memberikan umpan balik positif dan penguatan dalam bentuk lisan, tulisan, isyarat, maupun hadiah terhadap keberhasilan peserta didik,
- n. memberikan konfirmasi terhadap hasil eksplorasi dan elaborasi peserta didik melalui berbagai sumber,
- o. memfasilitasi peserta didik melakukan refleksi untuk memperoleh pengalaman belajar yang telah dilakukan,
- p. memfasilitasi peserta didik untuk memperoleh pengalaman yang bermakna dalam mencapai kompetensi dasar: (1) berfungsi sebagai narasumber dan fasilitator dalam menjawab pertanyaan peserta didik yang menghadapi kesulitan, dengan menggunakan bahasa yang baku dan benar; (2) membantu menyelesaikan masalah; (3) memberi acuan agar peserta didik dapat melakukan pengecekan hasil eksplorasi; (4) memberi informasi untuk bereksplorasi lebih jauh; (5) memberikan motivasi kepada peserta didik yang kurang atau belum berpartisipasi aktif.

1. Tujuan Pembelajaran Kewirausahaan di SMK

Tujuan pembelajaran diistilahkan dengan indicator hasil belajar. Menurut Wina Sanjaya (2006: 86), tujuan pembelajaran adalah kemampuan (kompetensi)

atau ketrampilan yang diharapkan dapat dimiliki oleh peserta didik setelah mereka melakukan proses pembelajaran tertentu.

Kompetensi yang diharapkan dalam pembelajaran kewirausahaan tercantum dalam Permendiknas No 23 tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan dan Standar Kompetensi dan Kompetensi Dasar.

1. Permendiknas No 23 tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan.
 - a. Mampu mengidentifikasi kegiatan dan peluang usaha dalam kehidupan sehari-hari, terutama yang terjadi di lingkungan masyarakatnya.
 - b. Menerapkan sikap dan perilaku wirausaha dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan masyarakatnya.
 - c. Memahami sendi-sendi kepemimpinan dan mampu menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari serta menerapkan perilaku kerja prestatif dalam kehidupannya.
 - d. Mampu merencanakan sekaligus mengelola usaha kecil/mikro dalam bidangnya.

2. Standar Kompetensi dan Kompetensi Dasar

Tabel 1. Standar Kompetensi dan Kompetensi Dasar

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 orang lain 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

Menurut Sudarmiatin (2009: 102), tujuan umum pembelajaran kewirausahaan di SMK adalah untuk membekali peserta didik agar hidup mandiri dan dapat menciptakan pekerjaan yang dapat menghasilkan pendapatan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut maka diperlukan metode pembelajaran yang bukan hanya sekedar penyampaian materi kewirausahaan di mana guru terlalu aktif mendominasi pembicaraan di kelas. Akan tetapi peserta didik harus dibekali

kemampuan mengelola usaha mandiri tidak hanya sekedar penguasaan terhadap pengetahuan, tetapi juga perubahan sikap dan keterampilan wirausaha yang memadai.

2. Materi Pembelajaran Kewirausahaan di SMK

Materi pembelajaran kewirausahaan didasarkan pada Permendiknas No 22 Tahun 2006 tentang Standar Isi dan Permendiknas No 23 Tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan. Sesuai dengan tujuan pembelajaran Kewirausahaan di SMK, maka materi Kewirausahaan memerlukan penguasaan baik kognitif, afektif maupun psychomotor (Sudarmiatin, 2009: 113).

Menurut Kemendiknas (2010: 25), materi pembelajaran yang berkaitan dengan norma atau nilai-nilai pada setiap mata pelajaran perlu dikembangkan, dieksplisitkan, dikaitkan dengan konteks kehidupan sehari-hari. Dengan demikian, pembelajaran pendidikan kewirausahaan tidak hanya pada tataran kognitif, tetapi menyentuh pada internalisasi, dan pengamalan nyata dalam kehidupan peserta didik sehari-hari di masyarakat.

Materi pembelajaran kewirausahaan meliputi aspek intelektual (ketrampilan intelektual, kreativitas, startegi kognitif, ketrampilan analisis dll), aspek social, aspek moral etis, aspek estetika, aspek sikap, aspek emosional dan aspek individual serta aspek ketrampilan (manual dan motorik).

3. Pendekatan Pembelajaran Kewirausahaan di SMK

Sudarmiatin (2009: 110) mengatakan bahwa Pendekatan pembelajaran yang sesuai untuk pembelajaran kewirausahaan adalah Pendekatan kontekstual (*Contextual Teching and Learning*) sebab karakteristik materi Kewirausahaan

menuntut strategi pembelajaran yang sedapat mungkin menghubungkan teori dengan perkembangan dunia nyata terkini.

Pendekatan kontekstual menurut Wina Sanjaya (2006: 255) merupakan konsep belajar yang membantu guru mengaitkan antara materi yang diajarkan dengan situasi dunia nyata peserta didik dan mendorong antara pengetahuan yang dimilikinya dengan penerapannya dalam kehidupan mereka sebagai anggota keluarga dan masyarakat. Dengan konsep itu diharapkan hasil pembelajaran bermakna bagi peserta didik.

4. Metode Pembelajaran Kewirausahaan di SMK

Metode menurut Martinis Yamin dan Maisah (2009: 149) adalah cara yang dicapai oleh guru agar tujuan pendidikan dapat dicapai secara efektif dan efisien. Menurut Permendiknas No 41 Tahun 2007 tentang Standar proses, metode pembelajaran digunakan oleh guru untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik mencapai kompetensi dasar atau seperangkat indicator yang telah ditetapkan. Selanjutnya disebutkan dalam Permendiknas No 41 tahun 2007 tentang Standar Proses bahwa Pemilihan metode pembelajaran disesuaikan dengan situasi dan kondisi peserta didik serta karakteristik dari setiap indikator dan kompetensi yang hendak dicapai pada setiap mata pelajaran.

Metode pembelajaran yang digunakan untuk mendukung keberhasilan pembelajaran kewirausahaan menurut Mawanti,dkk (2010) adalah ceramah dan tanya jawab,demonstrasi, latihan atau praktek usaha, dan survay atau kunjungan industri. Pada dasarnya metode pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan sama dengan pembelajaran pada umumnya, hanya perbedaannya

metode pembelajaran kewirausahaan dilengkapi dengan latihan atau praktek usaha dan kunjungan industri yang tidak dilakukan pada pembelajaran lainnya.

Sudarmiatin (2009: 113) mengemukakan bahwa untuk menetapkan metode yang digunakan dalam peroses pembelajaran Kewirausahaan, guru dapat menyesuaikan dengan karakteristik materi dan alokasi waktu yang tersedia.

5. Alat atau Media Pembelajaran di SMK

Hujair AH Sanaky (2009: 21) menyatakan media pembelajaran adalah sarana yang dapat digunakan untuk menampilkan atau menyampaikan pelajaran. Sedangkan Menurut Daryanto (2009: 419), media merupakan sarana atau alat terjadinya proses belajar mengajar. Dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran adalah sarana atau alat untuk menyampaikan materi pembelajaran sehingga terjadi proses pembelajaran.

6. Penilaian Hasil Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Permendiknas No 20 Tahun 2007 tentang standar, Penilaian dilakukan oleh guru terhadap hasil pembelajaran untuk mengukur tingkat pencapaian kompetensi peserta didik dan memperbaiki proses pembelajaran. Penilaian hasil belajar peserta didik pada jenjang pendidikan dasar dan menengah didasarkan pada prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. sahih, berarti penilaian didasarkan pada data yang mencerminkan kemampuan yang diukur.
- b. objektif, berarti penilaian didasarkan pada prosedur dan kriteria yang jelas, tidak dipengaruhi subjektivitas penilai.

- c. adil, berarti penilaian tidak menguntungkan atau merugikan peserta didik karena berkebutuhan khusus serta perbedaan latar belakang agama, suku, budaya, adat istiadat, status sosial ekonomi, dan gender.
- d. terpadu, berarti penilaian oleh pendidik merupakan salah satu komponen yang tak terpisahkan dari kegiatan pembelajaran.
- e. terbuka, berarti prosedur penilaian, kriteria penilaian, dan dasar pengambilan keputusan dapat diketahui oleh pihak yang berkepentingan.
- f. menyeluruh dan berkesinambungan, berarti penilaian oleh pendidik mencakup semua aspek kompetensi dengan menggunakan berbagai teknik penilaian yang sesuai, untuk memantau perkembangan kemampuan peserta didik.
- g. sistematis, berarti penilaian dilakukan secara berencana dan bertahap dengan mengikuti langkah-langkah baku.
- h. beracuan kriteria, berarti penilaian didasarkan pada ukuran pencapaian kompetensi yang ditetapkan.
- i. akuntabel, berarti penilaian dapat dipertanggungjawabkan, baik dari segi teknik, prosedur, maupun hasilnya.

E. Evaluasi Program Pembelajaran

Evaluasi program pembelajaran menurut Eko Putro Wijoyoko (2009: 10) adalah sebagai proses yang sistematis dan berkelanjutan untuk mengumpulkan, mendeskripsikan, menginterpretasikan dan menyajikan informasi tentang implementasi rancangan program pembelajaran yang telah disusun oleh guru untuk dapat digunakan sebagai dasar membuat keputusan, menyusun kebijakan maupun menyusun program pembelajaran selanjutnya.

Evaluasi program pembelajaran dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan dan keefektifan program sekaligus untuk mengetahui kelemahan dari program karena pada dasarnya program pembelajaran tidak selamanya efektif dan dapat dilaksanakan dengan baik. Untuk itu evaluasi program dilakukan agar kelemahan yang ada pada program dapat di perbaiki dan tidak terulang pada program selanjutnya.

Eko Putro Wijoyoko (2009: 11-14) menjabarkan tujuan dilakukan evaluasi program pembelajaran adalah mengomunikasikan program pada public, Menyediakan informasi bagi pembuat keputusan, Penyempurnaan program yang ada, dan Meningkatkan partisipasi.

1. Mengomunikasikan Program pada Publik

Orang tua dan masyarakat memiliki kepentingan terhadap pembelajaran yang dilaksanakan di sekolah, untuk itu sekolah memiliki kewajiban untuk mengkomunikasikan efektivitas program pembelajaran kepada mereka agar terjadi kerjasama yang baik dan masayarakat akan memberikan dukungan dalam pelaksanaan program pembelajaran di sekolah.

2. Menyediakan Informasi bagi Pembuat Keputusan

Berguna bagi setiap tahapan manajemen sekolah mulai hasil evaluasi menjadi dasar bagi pembuatan keputusan sehingga keputusan tersebut lebih valid daripada sekedar intuisi saja.

3. Penyempurnaan Program yang Ada

Evaluasi program pembelajaran dimaksudkan sebagai upaya dalam rangka menyempurnakan jalannya program pembelajaran sehingga lebih efektif.

4. Meningkatkan Partisipasi

Dengan adanya evaluasi program pembelajaran, orang tua dan masyarakat akan terpanggil untuk berpartisipasi dalam upaya meningkatkan kualitas pembelajaran disekolah.

F. Model Evaluasi Program

Dalam kegiatan evaluasi program banyak model yang bisa dipakai untuk melakukan kegiatan evaluasi. Meskipun antara model yang satu dengan model yang lainnya berbeda satu sama lain namun model-model tersebut memiliki tujuan yang sama yaitu melakukan kegiatan pengumpulan data atau informasi yang berkenaan dengan obyek yang dievaluasi.

Ada beberapa ahli evaluasi yang menemukan model evaluasi yaitu Stufflebeam, Metfessel, Michael Scriven, Stake dan Glaser. Dari model yang dikembangkan oleh beberapa tersebut, Kaufman dan Thomas (dalam Suharsimi dan Cepi Safruddin A.J., 2007: 24) membedakan model evaluasi menjadi delapan yaitu *Goal Oriented Evaluation Models, Goal Free Evaluation Model, Formatif Summatif Evaluation Model, Countenance Evaluation Model, Responsive Evaluation Model, CSE-UNCLA Evaluation Model, CIPP Evaluation Model, dan Discrepancy Model.*

1. Goal Oriented Evaluation Model

Model ini dikembangkan oleh Tyler. Model ini merupakan model yang muncul paling awal. Obyek pengamatan dari model ini adalah tujuan dari program yang sudah ditetapkan jauh sebelum program dimulai. Evaluasi dilakukan secara terus menerus dan berkesinambungan untuk mengecek apakah tujuan sudah terlaksana di dalam proses pelaksanaan program.

2. Goal Free Evaluation Model

Model ini dikembangkan oleh Michael Scriven. Model ini dapat dikatakan berlawanan dengan model yang dikembangkan oleh Ralp Tyler. Jika dalam model yang dikembangkan Tyler, evaluator secara terus-menerus memantau tujuan dari sejak awal, namun pada model ini, justru menoleh dari tujuan. Model ini tidak memperhatikan tujuan namun memperhatikan segala sesuatu yang ada dalam program tersebut yaitu bagaimana kerjanya program dengan mengidentifikasi penampilan-penampilan yang terjadi baik itu bersifat positif (yaitu hal yang diharapkan) maupun yang negative (hal yang tidak diharapkan).

Alasan mengapa tujuan tidak perlu diperhatikan adalah karena ada kemungkinan evaluator terlalu rinci megamati tujuan khusus. Jika tujuan khusus tercapai berarti terpenuhi dalam penampilan, namun evaluator lupa memperhatikan apakah penampilan tersebut mendukung penampilan akhir yang diharapkan oleh tujuan umum maka akibatnya jumlah penampilan khusus tersebut tidak banyak bermanfaat.

3. Formatif Summatif Evaluation Model

Model ini juga dikembangkan oleh Michael Scriven. Model ini menunjukkan adanya tahapan dan lingkup obyek yang dievaluasi, yaitu evaluasi yang dilakukan pada waktu program masih berjalan (disebut evaluasi formatif) dan ketika program telah selesai atau berakhir (disebut evaluasi sumatif). Berbeda dengan model *Goal Free Evaluation Model*, model Formatif Sumatif tidak harus melepaskan diri dari tujuan yang ingin dicapai.

4. Countenance Evaluation Model

Model ini dikembangkan oleh Stake. Model ini menekankan pada adanya pelaksanaan dua hal pokok yaitu (1) deskripsi(*deskiption*) dan (2) pertimbangan (*judgments*) serta membedakan adanya 3 tahap dalam evaluasi program yaitu (1) anteseden (*context*), ternsaksi (*process*), keluaran (*output-outcome*).

5. Responsive Evaluation Model

Sama seperti *countenance evaluation model*, model ini juga dikembangkan oleh Stake.

6. CSE-UNCLA Evaluation Model

CSE-UNCLA terdiri dari dua singkatan yaitu CSE dan UNCLA. CSE adalah singkatan dari *Center of the Study of Evaluation*, sedangkan UNCLA adalah singkatan dari *Univercity of California* in Los Angeles.

Ciri dari model CSE-UNCLA adalah adanya lima tahap yang dilakukan dalam evaluasi yaitu perencanaan, pengembangan, implementasi hasil dan dampak. Model ini menekankan pada “kapan” evaluasi dilakukan.

7. CIPP Evaluation Model

Model ini dikembangkan oleh Stufflebeam dan kawan-kawan. Model ini adalah model yang sering diterapkan oleh para evaluator. CIPP merupakan singkatan dari empat kata yaitu *Context Evaluation, Input Evaluation, Process Evaluation*, dan *Output Evaluation*. Keempat kata tersebut merupakan sasaran dari evaluasi dengan model ini yang tidak lain adalah komponen dari proses sebuah program.

8. Discrepancy Model

Model ini dikembangkan oleh Malcolm Probus. Model ini menekankan pada adanya kesenjangan di dalam pelaksanaan program. Evaluasi program yang dilakukan oleh evaluator mengukur besarnya kesenjangan yang ada disetiap program.

Dari 8 model yang diuraikan di atas, maka peneliti memilih menggunakan *Countenance Evaluation Model* karena menurut Suharsimi Arikunto dan Cepi Safruddin Abdul Jabar (2007: 37), model *Countenance Evaluation Model* cocok digunakan untuk mengevaluasi program pembelajaran.

G. Countenance Evaluation Model

Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan *Countenance Evaluation Model* untuk mengetahui bagaimana keefektifan program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.

Countenance Evaluation Model merupakan model evaluasi yang dikembangkan oleh Stake. Stake (Suharsimi Arikunto dan Cepi Safruddin A.J., 2007: 26) menekankan pada adanya dua hal pokok, yaitu dekripsi (*description*)

dan pertimbangan (*Judgments*), serta membedakan adanya tiga tahap dalam evaluasi program yaitu antecedens (*context*), transaksi (*process*) dan keluaran (*output*). Evaluasi program yang menggunakan *Countenace Evaluation Model* harus melakukan dua langkah evaluasi yaitu yang pertama mendekripsikan hasil evaluasi konteks, proses dan hasil, kemudian langkah kedua membandingkannya dengan kondisi yang diharapkan atau standar yang sudah ada.

1. Konteks

Konteks dalam penelitian ini adalah eksternalitas yang berpengaruh terhadap program. Evaluasi konteks adalah upaya untuk menggambarkan dan merinci lingkungan.

2. Proses

Proses dalam penelitian ini adalah proses atau kegiatan-kegiatan (aktivitas-aktivitas) yang saling mempengaruhi dalam program. Evaluasi proses bertujuan untuk mengetahui apakah yang sebenarnya terjadi selama program dilaksanakan, dan mengetahui apakah program yang sedang dilaksanakan itu sesuai dengan rencana program.

3. Hasil

Hasil yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil atau perubahan-perubahan yang diperoleh peserta didik dari program. Hasil penelitian untuk mengetahui akibat implementasi pada akhir program, apakah program itu dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan, dan apakah input menunjukkan perubahan perilaku mereka setelah program dilaksanakan.

Secara umum model Stake akan dapat memberikan gambaran pelaksanaan program secara mendalam dan mendetail. Oleh karena itu persepsi orang-orang yang terlibat dalam sistem pendidikan seperti perilaku guru, peran kepala sekolah, perilaku siswa dan situasi proses belajar mengajar di sekolah adalah kenyataan yang harus diperhatikan

H. Hasil Penelitian yang Relevan

Kewirausahaan di SMK sebelumnya pernah diteliti oleh Hartati pada tesisnya tahun 2008 yang berjudul “Manajemen Pengembangan Kewirausahaan Siswa SMK N 4 Yogyakarta”. Hasil penelitian tersebut antara lain: (1) penyusunan silabus masih belum sesuai dengan karakteristik SMK N 4 Yogyakarta dimana pembelajaran dan evaluasi hanya menyentuh ranah kognitif tanpa memberikan praktek mengelola usaha, (2) kelompok wirausaha diikuti oleh 10 siswa dan hanya 3 orang diantaranya yang setelah lulus mendapat kepercayaan pemilik salon mereka bekerja, sehingga manajemen sekolah menyempurnakan program tersebut terutama pada aspek sasaran program, sistem seleksi, sistem pelaksanaan, pemilihan tempat usaha, dan pengembangan di program keahlian lain. (3) program kelas wirausaha belum mencapai tujuan disebabkan belum adanya kejelasan legalitas pelaksanaan dan pemahaman kurikulum kelas wirausaha sehingga pelaksanaan dihentikan untuk dilakukan evaluasi, segi *skills* yang dicapai siswa kelas wirausaha cukup baik walaupun kedalaman materi produktif tidak sedalam kelas reguler. (4) pelatihan di unit produksi dapat meningkatkan *skills* siswa dan memupuk jiwa kewirausahaanya, walaupun disisi lain siswa tidak dilibatkan dalam pengelolaan manajemen dan (5) praktek industri

siswa memberikan pengalaman langsung kepada siswa untuk bekerja dan belajar mengelola suatu usaha dalam kondisi sebenarnya sebuah industri.

I. Pertanyaan Penelitian

Untuk mengetahui pelaksanaan program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* maka disusunlah pertanyaan penelitian sebagai berikut.

1. Bagaimana konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?
2. Bagaimana proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?
3. Bagaimana hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan model evaluasi *Countenance Evaluation Model* yang dikembangkan oleh Stake. Menurut Suharsimi Arikunto dan Cepi Safruddin Abdul Jabar (2007: 37), *Countenance Evaluation Model* cocok digunakan untuk mengevaluasi program pembelajaran. Menurut ulasan yang diberikan Fernandes, model stake menekankan pada adanya dua hal pokok, yaitu dekripsi (*description*) dan pertimbangan (*Judgments*), serta membedakan adanya tiga tahap dalam evaluasi program yaitu antesedens (*context*), transaksi (*process*) dan keluaran (*output*), (dalam Suharsimi Arikunto dan Cepi, 2007: 26).

Berikut ini adalah uraian dari konteks, proses dan hasil yang menjadi sasaran dalam penelitian:

1. Konteks dalam penelitian ini adalah eksternalitas yang berpengaruh terhadap program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul. Komponennya yaitu implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, kerjasama dengan Mitra *Business Centre*, Pendanaan *Business Centre*, dan pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.
2. Proses dalam penelitian ini adalah proses atau kegiatan-kegiatan (aktivitas-aktivitas) yang saling mempengaruhi dalam program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.

3. Hasil yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil atau perubahan-perubahan yang diperoleh peserta didik dari pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* yang berupa pengetahuan, sikap dan nilai-nilai.

B. Setting Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di SMK N 1 Bantul yang beralamatkan Jl. Parangtritis Km. 11 Sabdodadi, Bantul, Yogyakarta. Penelitian ini memerlukan waktu 2 bulan yaitu bulan April 2011 sampai dengan Mei 2012. Penelitian ini dilaksanakan ketika peserta didik sedang melakukan aktivitas pembelajaran di *Business Centre*

C. Subjek Penelitian

Suharsimi Arikunto (2009: 152) menyatakan subjek penelitian adalah benda, hal, atau orang tempat data untuk variabel penelitian yang dipermasalahkan melekat. Penentuan subjek penelitian ditetapkan berdasarkan kesesuaian dengan tujuan penelitian. Subjek penelitian meliputi seluruh komponen yang terlibat dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* yang dapat meningkatkan keterampilan berwirausahaan peserta didik.

Subjek dalam penelitian ini terdiri dari Kepala sekolah, guru kewirausahaan , pengelola *Business Centre*, dan peserta didik.

Tabel 2. Jumlah Subjek Penelitian

No.	Subjek Penelitian	Jumlah (orang)
1.	Kepala Sekolah	1
2.	guru kewirausahaan	9
3.	pengelola <i>Business Centre</i>	2
4.	peserta didik di <i>Business Centre</i>	10
	Jumlah	22

Dalam penelitian ini, tidak semua peserta didik diwawancara, hanya beberapa peserta didik yang menjadi informan. Peserta didik yang menjadi informan adalah peserta didik yang sedang melakukan kegiatan di *Business Centre* pada saat penelitian sedang berlangsung.

D. Metode Pengumpulan Data

Dalam kegiatan penelitian, masalah pengumpulan data merupakan persoalan yang khusus membicarakan teknik-teknik pengumpulan data. Cara pengumpulan data dikenal dengan metodelogi pengumpulan data. Dalam evaluasi ini menggunakan metode wawancara, pengamatan, dan studi dokumentasi.

1. Metode Wawancara

Menurut Sanapiah Faisal (Burhan Bungin, 2008: 67) metode wawancara mendalam adalah wawancara tak terstruktur yang bisa secara leluasa melacak ke berbagai segi dan arah guna mendapatkan informasi yang selengkap mungkin dan sedalam mungkin.

Wawancara mendalam dalam penelitian ini ditujukan kepada kepala sekolah SMK N 1 Bantul dan guru mata pelajaran kewirausahaan SMK N 1 Bantul. Wawancara mendalam digunakan untuk menggali informasi secara lisan,

wawancara dilakukan secara terpisah dengan waktu yang ditentukan dan disepakati bersama antara sumber data dan peneliti dengan tidak mengganggu aktifitas mereka dan kegiatan yang ada di sekolah. Dalam proses wawancara peneliti memberikan pertanyaan sesuai dengan pedoman wawancara yang telah dibuat akan tetapi tidak menutup kemungkinan pertanyaan yang disampaikan akan berkembang sesuai dengan perkembangan informasi yang disampaikan oleh sumber data. Adapun teknik wawancara dalam penelitian ini digunakan untuk menggali informasi selengkap-lengkapnya dari kepala sekolah, guru, karyawan *Business Centre* dan peserta didik tentang keterlaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi konteks, proses dan hasil pembelajaran.

2. Metode Pengamatan

Pengamatan menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi (2005: 70) adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.

Observasi dalam penelitian ini dilakukan terhadap proses dan aktivitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul. Peneliti mengunjungi *Business Centre* untuk mengamati proses pembelajaran kewirausahaan di *Business Centre* dan aktivitas yang dilakukan peserta didik serta interaksi yang terjadi di *Business Centre*.

3. Metode Studi Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan cara mengumpulkan bahan-bahan yang dapat memberikan keterangan atau informasi yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan berbagai data yang berkaitan dengan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul, kemudian data yang terkumpul dicermati. Dalam penelitian ini dokumen yang bisa dijadikan sebagai tambahan informasi antara lain; pendanaan *Business Centre*, MOU dengan Mitra *Business Centre*, silabus kewirausahaan dan daftar nilai peserta didik.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari instrumen utama dan instrumen pendukung. Instrumen utama adalah peneliti sendiri karena peneliti bertindak sebagai pengumpul data. Instumen pendukung dalam peneltian ini adalah segala sesuatu yang dapat membantu peneliti dalam mengumpulkan data yaitu pedoman wawancara dan pedoman pengamatan. Adapun kisi-kisi sebagai acuan pedoman wawancara dan pedoman pengamatan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Kisi-Kisi Evaluasi Program Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre*

No	Sub Variabel	Indikator	Sumber data	Metode
1	Konteks	<ul style="list-style-type: none"> • Implementasi kebijakan sekolah dalam Pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> • Kerjasama dengan mitra <i>Business Centre</i> • Pendanaan <i>Business Centre</i> • Pembagian Pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> 	Kepala sekolah dan guru kewirausahaan	Wawancara
2	Proses	<p>a. Perencanaan pembelajaran melalui <i>Business Centre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Penetapan Indikator Pencapaian Kompetensi • Penetapan Tujuan Pembelajaran • Persiapan Materi Ajar • Alokasi Waktu • Pemilihan Metode Pembelajaran • Rancangan Kegiatan Pembelajaran • Rancangan Penilaian Hasil Belajar • Sumber Belajar <p>b. Pelaksanaan pembelajaran melalui <i>Business Centre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Metode dan strategi pembelajaran yang digunakan • Interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran • Interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar • Interaksi peserta didik dengan materi • Interaksi peserta didik dengan lingkungan • Alat dan media pembelajaran • Aktifitas peserta didik dalam pembelajaran • Aktifitas peserta didik di lapangan • Adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar <p>c. Evaluasi pembelajaran melalui <i>Business Centre</i></p>	Guru kewirausahaan Guru kewirausahaan & Peserta didik serta pengelola <i>Business Centre</i> Guru Kewirausahaan	Wawancara Wawancara, pengamatan Wawancara & dokumentasi
3	Hasil	<ul style="list-style-type: none"> • Perilaku Kewirausahaan • Sikap Kewirausahaan 	Guru Kewirausahaan & peserta didik	Wawancara

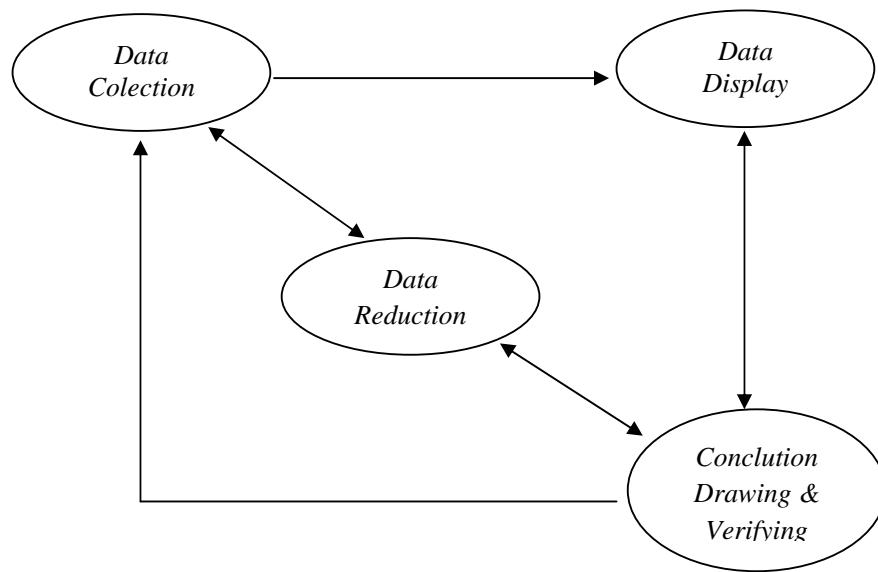
F. Keabsahan Data

Untuk menjaga validitas dan reabilitas data penelitian diperlukan teknik pemeriksaan keabsahan data. Dalam penelitian ini teknik pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan triangulasi data. Triangulasi data menurut Lexi J. Moleong (2006: 330) adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.

Dalam penelitian ini pemeriksaan data dilakukan menggunakan triangulasi dengan metode dan triangulasi dengan sumber. Triangulasi dengan metode dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari wawancara, pengamatan dan dokumentasi. Triangulasi dengan sumber dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari beberapa informan dengan menggunakan metode yang sama. Informan tersebut terdiri dari kepala sekolah, guru kewirausahaan, pengelola/petugas administrasi *Business Centre*, dan peserta didik . Dengan demikian informasi yang diperoleh dapat dicocokkan dengan informasi dari sumber data yang lain sehingga dapat diketahui informasi yang diperoleh sinkron atau tidak.

G. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif. Tahap-tahap metode analisis kualitatif meliputi pengumpulan data, reduksi data, pengorganisasian data dan penegasan kesimpulan. Huberman dan Mile (dalam Burhan Bungin, 2008: 69) menggambarkan siklus analisis data kualitatif sebagai berikut:



Gambar 3.
Siklus Analisis Data Kualitatif (*Interactive Model Miles and Huberman*)

1. *Collection data* merupakan kegiatan pengumpulan data melalui wawancara, pengamatan, dan dokumentasi.
2. *Data reduction* mencakup kegiatan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin dan memilah-milahkannya dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu atau tema tertentu.
3. *Display data* merupakan kegiatan mengorganisikan data ke dalam suatu bentuk tertentu sehingga terlihat sosoknya secara lebih utuh.
4. *Conclution drawing and verification* merupakan tahap akhir yaitu kegiatan penegasan kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Setting Penelitian

1. Profil SMK N 1 Bantul

Sekolah Menengah Negeri 1 Bantul beralamat di Jl. Parangtritis Km. 11 Sabdodadi Bantul Yogyakarta 55702, nomor telepon 367156. SMK N 1 Bantul memiliki web yaitu www.smkn1bantul.org untuk memudahkan masyarakat luar mengakses informasi mengenai SMK N 1 Bantul. Visi SMK N 1 Bantul adalah terwujudnya sekolah berkualitas, berkarakter dan berwawasan lingkungan, sedangkan misi SMK N 1 Bantul adalah:

- a. menyiapkan sarana prasarana dan SDM yang memenuhi standar SBI
- b. melaksanakan pembelajaran yang berbasis sains dan teknologi
- c. mengimplementasikan iman, takwa dan nilai-nilai karakter bangsa dalam kehidupan sehari-hari
- d. melaksanakan pembelajaran berbasis lingkungan serta mengaplikasikannya dalam kehidupan sehari-hari
- e. menyiapkan tamatan yang mampu mengisi dan menciptakan lapangan kerja serta mengembangkan profesionalitas di bidang bisnis

SMK N 1 Bantul memiliki jurusan yang berbeda dengan sekolah kejuruan pada umumnya. SMK N 1 Bantul memiliki 5 jurusan yaitu pemasaran, teknologi komputer jaringan, akuntansi, multimedia dan administrasi perkantoran. Masing-masing jurusan di SMK N 1 Bantul memiliki keahlian yang akan ditanamkan pada peserta didik sesuai dengan tujuan jurusan masing-masing yaitu:

a. Jurusan Administrasi Perkantoran

Jurusan ini mendidik dan melatih peserta didik untuk menguasai kemampuan pengelolaan ketatausahaan kantor. Tamatan mampu untuk melakukan pengelolaan kearsipan, kehumasan, kepustakaan dan protokoler baik secara manual maupun menggunakan computer administrasi.

b. Jurusan Akuntansi

Jurusan ini bertujuan melatih peserta didik untuk menguasai kemampuan pengelolaan keuangan perusahaan. Tamatan mampu untuk melakukan pengelolaan transaksi keuangan mulai dari jurnal sampai menyajikan laporan keuangan perusahaan berbagai jenis perusahaan baik secara manual maupun menggunakan computer akuntansi.

c. Jurusan Pemasaran

Jurusan ini mendidik dan melatih peserta didik untuk menguasai kemampuan pengelolaan pemasaran perusahaan. Tamatan mampu untuk melakukan pemasaran mulai dari perencanaan sampai penyajian laporan pemasaran.

d. Jurusan Multimedia

Jurusan ini mendidik dan melatih peserta didik untuk menguasai multimedia. Tamatan mampu untuk melakukan pembuatan produk multimedia yang meiputi disain grafis, animasi dan *video shoting*.

e. Jurusan Teknik Komputer dan Jaringan

Jurusan ini mendidik dan melatih peserta didik unuk menguasai kemampuan dibidang *hardware* atau teknisi komputer maupun jaringan komputer. Tamatan

mampu melakukan pemrograman komputer, perakitan, perawatan atau perbaikan komputer dan aksesorisnya.

2. Profil *Business Centre* SMK N 1 Bantul

Business Centre di SMK N 1 Bantul adalah "Mitra *Business centre*" yang berlokasi di SMK N 1 Bantul. *Business centre* menyediakan kebutuhan sehari-hari, yang berupa makanan, kebutuhan mandi, alat tulis, alat rumah tangga, dan kosmetik serta kebutuhan lainnya.

Business Centre di SMK N 1 Bantul dikelola oleh 3 karyawan dibawah pantauan Koordinator *Business Centre* sekaligus guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan. *Business Centre* merupakan wahana latihan usaha bagi peserta didik SMK N 1 Bantul tetapi juga melayani masyarakat umum. Selain sebagai wahana latihan bagi peserta didik, *Business Centre* juga merupakan badan usaha yang melayani kebutuhan bukan hanya untuk warga sekolah SMK N 1 Bantul namun juga melayani warga masyarakat luar dan juga warga sekolah lain yang berdampingan. *Business Centre* juga merupakan usaha dagang yang melakukan banyak kerjasama dengan distributor sebagai pemasok barang untuk memenuhi kebutuhan barang dagang.

3. Gambaran Singkat Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan inovasi yang dilakukan sebagai upaya peningkatan kualitas pembelajaran di SMK N 1 Bantul mengingat bahwa kewirausahaan tidak hanya berorientasi pada teori

namun lebih pada penanaman sikap dan perilaku kewirausahaan. Selain itu kewirausahaan menjadi salah satu misi yang harus diwujudkan.

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* diikuti oleh seluruh peserta didik SMK N 1 Bantul dibawah guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* melibatkan 8 guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan. Jumlah peserta didik pada tahun ajaran 2011/ 2012 sejumlah 1.373 terdiri dari 231 peserta didik laki-laki dan 1.142 peserta didik perempuan. Berikut ini adalah rincian jumlah peserta didik.

Tabel 3. Jumlah Peserta Didik SMK N 1 Bantul

No	Kompetensi Keahlian (Jurusan)	JUMLAH SISWA								
		Kelas X		Kelas XI		Kelas XII		Jumlah		
		L	P	L	P	L	P	L	P	Jumlah
1	Teknik Komputer Jaringan 1	18	14	20	12	16	19	54	45	99
2	Teknik Komputer Jaringan 2	18	15	15	17	15	20	48	52	100
		36	29	35	29	31	39	102	97	199
3	Multimedia 1	12	20	12	20	8	28	32	68	100
4	Multimedia 2	10	22	6	26	9	29	25	73	98
		22	42	18	46	17	53	57	141	198
5	Akuntansi 1	1	31	2	30	0	35	3	96	99
6	Akuntansi 2	2	30	1	30	0	35	3	95	98
7	Akuntansi 3	3	29	0	31	5	30	8	90	98
8	Akuntansi 4	0	32	0	32	2	34	2	98	100
		6	122	3	123	17	134	16	379	395
9	Administrasi Perkantoran 1	1	31	3	29	2	34	6	94	100
10	Administrasi Perkantoran 2	1	31	4	28	1	33	6	92	98
		2	62	7	57	3	67	12	186	198
11	Pemasaran 1	4	29	10	22	1	31	15	82	97
12	Pemasaran 2	5	27	2	29	3	29	10	85	95
13	Pemasaran 3	4	28	5	26	3	30	12	84	96
14	Pemasaran 4	2	30	3	26	2	32	7	88	95
		15	114	20	103	9	122	44	339	383
	Jumlah	81	369	83	358	67	415	231	1142	1373

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Pembelajaran Kewirausahaan di SMK N 1 Bantul dilakukan melalui dua cara yaitu dengan memberikan teori pembelajaran di kelas dan pembelajaran prakteknya dengan melalui *Business Centre*. Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre* dilakukan diluar jam pelajaran, biasanya peserta didik melaksanakan pembelajaran tersebut sepulang sekolah. Deskripsi hasil penelitian ini disajikan berturut-turut konteks, proses dan hasil dari pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.

1. Konteks

Konteks adalah eksternalitas yang berpengaruh terhadap program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul. Komponennya yaitu (1) implementasi kebijakan sekolah dan kebijakan pemerintah dalam penyelenggaraan program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, (2) kerjasama dengan mitra *Business Centre*, (3) pendanaan dan (4) pembagian tugas pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

a. Implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Implementasi pengelolaan fasilitas pembelajaran melalui *Business Centre* berkaitan dengan pendeklasian wewenang kepala sekolah dalam pengelolaan *Business Centre*, jadwal pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, dan pemotivasiyan terhadap peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan.

Pengelolaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dilakukan oleh Koordinator *Business Centre*. Kepala sekolah SMK N 1 Bantul

mendelegasikan secara penuh kewenangannya kepada Koordinator *Business Centre* dalam pengelolaan *Business Centre* berkaitan dengan mengatur *Business Centre* maupun dalam mengatur pembimbingan peserta didik. Koordinator juga berwewenang mengatur hal-hal dalam menjalin hubungan dengan pihak luar baik itu berupa kerjasama maupun layanan terhadap masyarakat.

Untuk mempertegas kewenangan Koordinator *Business Centre* maka dibentuklah struktur organisasi *Business Centre* (Struktur *Business Centre* terlampir). Dalam menjalankan tanggungjawab dan kewenangannya Koordinator *Business Centre* dibantu oleh 3 karyawan *Business Centre*. Karyawan *Business Centre* bertugas dan bertanggung jawab dalam *display* barang dagang, mengatur stok barang, mencatat aktivitas keuangan *Business Centre*, melayani pelanggan dan juga mencatat aktivitas peserta didik di *Business Centre*.

Berkaitan dengan pembimbingan peserta didik dalam pembelajaran *Business Centre*, Koordinator *Business Centre* menjadi penghubung antara guru pembimbing mata pelajaran dengan karyawan *Business Centre*. Karyawan *Business Centre* memberikan laporan aktivitas peserta didik di *Business Centre* kepada Koordinator yang nantinya diserahkan kepada guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan. Laporan yang dibuat oleh karyawan *Business Centre* tersebut nantinya dikumpulkan kepada Koordinator *Business Centre* dan diserahkan kepada guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan masing-masing kelas. Berdasarkan laporan aktivitas peserta didik tersebut, guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan mengetahui perkembangan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sehingga bisa

menjadi pertimbangan dalam penilaian. Hal itu sesuai pernyataan dari AP selaku Koordinator *Business Centre* yaitu “.....di BC ada catatan tentang aktivitas siswa berupa pengambilan barang sama pembayarannya juga. Nanti itu dibuat laporan diserahkan sama saya dan saya serahkan lagi sama guru kelasnya....”

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dilaksanakan diluar jam pelajaran dan dilaksanakan secara tidak terjadwal. Berbeda dengan pembelajaran pada umumnya, pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak memiliki jadwal maka pelaksanaan pembelajaran di *Business Centre* menjadi lebih fleksibel. Peserta didik dibebaskan menentukan aktivitasnya dan waktu yang digunakan dalam melaksanakan pembelajaran di *Business Centre*. Pembelajaran kewirausahaan di *Business Centre* memberikan keleluasaan pada peserta didik selama 1 semester untuk menyelesaikan target dalam pembelajaran di *Business Centre*. Berdasarkan pengamatan peneliti, aktivitas di *Business Centre* banyak dilakukan siswa pada jam istirahat kedua dan sepulang sekolah.

Pemotivasiyan kepada peserta didik dilakukan oleh pembimbing mata pelajaran kewirausahaan pada awal semester. Setiap pemotivasiyan pembimbing masuk kelas dan memantau peserta didik yang tidak rajin atau malas sehingga tidak mau melakukan praktek. Pemotivasiyan dilakukan dengan cara memantau kegiatan peserta didik melalui laporan aktivitas yang dibuat oleh karyawan *Business Centre*. Pemotivasiyan juga dilakukan dengan menanyakan pada peserta didik mengenai kendala-kendala yang terjadi atau kendala-kendala yang dihadapi oleh peserta didik. Dengan mengetahui kendala yang dihadapi peserta didik, guru

pembimbing dapat memberikan saran maupun kiat-kiat untuk menyelesaikan kendala tersebut.

b. Kerjasama dengan Mitra *Business Centre*

Dalam pegelolaan *Business Centre* maka banyak melakukan kerja sama dengan pihak luar. Kerja sama dengan mitra *Business Centre* meliputi penyeleksian mitra, pelaksanaan kerjasama, dan aturan kerjasama yang harus diikuti mitra.

Business Centre banyak melakukan kerjasama dengan pihak luar baik itu dengan usaha kecil, menengah maupun perusahaan yang sudah ternama. Mitra yang bekerjasama dengan *Business Centre* merupakan penyetor/ pemasok barang dagang di *Business Centre*. sebelum bekerja sama dengan *Business Centre* maka calon mitra harus mengajukan penawaran kerjasama kepada Koordinator *Business Centre*. Penawaran kerjasama dari berbagai calon mitra diseleksi terlebih dahulu sebelum akhirnya diterima oleh Koordinator *Business Centre*. Dalam proses penyeleksian calon Mitra, Koordinator *Business Centre* menilai keuntungan yang akan didapat baik itu dari segi materi maupun kemudahan bagi peserta didik untuk menjual barang. Mitra yang dipilih adalah calon mitra yang menawarkan barang yang mudah dijual siswa dan memberi keuntungan kepada pihak sekolah serta diutamakan pemasok yang menawarkan barang dengan harga yang lebih murah dari toko pada umumnya. Beberapa calon mitra yang menawarkan beasiswa kepada sekolah jika diterima menjadi Mitra.

Pelaksanaan kerjasama dengan mitra sebagai pemasok *Business Centre* dilakukan seperti usaha dagang pada umumnya. Prosedur kerjasama yang harus

dilakukan adalah dengan *Business Centre* melakukan pemesanan barang sesuai dengan kebutuhan kemudian mitra akan memberikan tempo pembayaran. Setelah mendapatkan pesanan pemasok akan mengirimkan barang yang telah dipesan kepada *Business Centre* dan pembayarannya sesuai dengan tempo pembayaran yang telah disepakati. Sedangkan untuk barang paketan, *Business Centre* hanya memilih satu Mitra untuk bekerja sama selama satu semester dan untuk semester berikutnya akan diadakan seleksi lagi.

Aturan kerjasama hanya diberlakukan kepada mitra yang menawarkan barang paketan yaitu adanya MOU yang harus diajukan oleh calon mitra. Dengan adanya MOU tersebut akan dinilai keuntungan apa saja yang akan diberikan oleh calon mitra sebagai pertimbangan apakah kerja sama tersebut dapat dilaksanakan atau ditolak. Banyak perusahaan besar ataupun menengah yang sudah menawarkan kerjasama dengan SMK N 1 Bantul sebagai pemasok barang paketan namun sejauh ini banyak yang ditolak karena pertimbangan dari Koordinator *Business Centre* adalah barang paketan lebih menyulitkan bagi Peserta didik dalam menjualnya.

c. Pendanaan *Business Centre*

Pendanaan *Business Centre* dalam penelitian ini meliputi perolehan dana, penggunaan dana dan pemutaran laba *Business Centre*. Modal awal dari *Business Centre* merupakan peralihan dari toko atau koperasi bernama UP yang dimiliki oleh SMK N 1 Bantul, dan adanya bantuan dari Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan yang memberikan dana Rp 250.000,00 sebagai wujud program pembelajaran kewirausahaan praktek. Dana UP dan bantuan tersebut

digabungkan untuk mendirikan *Business Centre* sebagai sarana atau fasilitas dalam pembelajaran kewirausahaan praktek. Diharapkan dengan adanya *Business Centre* pembelajaran kewirausahaan dapat lebih efektif.

Dalam laporan kegiatan “Mitra *Business Centre*” diuraikan bahwa dana atau modal yang dimiliki dialokasikan untuk gedung sebesar Rp 131.46.090,00, dan untuk peralatan sebesar Rp 55.900.145,00, sedangkan sisanya digunakan untuk pemenuhan persediaan barang bagi pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan dan kas *Business Centre*.

Setelah berkembang, pendanaan *Business Centre* menjadi lebih mandiri sehingga sekarang sudah menjadi usaha yang mampu membiayai kebutuhannya sendiri. Laba *Business Centre* dialokasikan kembali untuk memenuhi barang persediaan *Business Centre* itu sendiri dan untuk biaya operasional *Business Centre*. Dana *Business Centre* dikelola dan dikembangkan kembali untuk memenuhi kebutuhan praktek pembelajaran kewirausahaan mengingat bahwa 2 tahun terakhir SMK N 1 Bantul membuka 2 kelas tambahan sehingga tahun ini ada 4 kelas tambahan yang mengakibatkan kebutuhan barang untuk stok di *Business Centre* menjadi bertambah.

Berdasarkan wawancara dan laporan kegiatan “Mitra *Business Centre*” dapat diketahui bahwa *Business Centre* sama sekali tidak memiliki kontribusi terhadap pendanaan SMK N 1 Bantul. Dana *Business Centre* murni digunakan untuk pendanaan *Business Centre* itu sendiri. SMK N 1 Bantul tidak menarik dana yang dimiliki oleh *Business Centre* bahkan SMK N 1 bantul membantu mengembangkan dana yang dimiliki *Business Centre* dengan memberikan

kewenangan dalam pengadaan seragam tiap tahunnya kepada *Business Centre*, sehingga laba yang diperoleh dari pengadaan seragam tersebut nantinya menjadi pemasukan tambahan untuk *Business Centre*. Selain itu bentuk dukungan yang diberikan SMK N 1 Bantul adalah dengan bekerjasama dalam penyelenggaraan THR tiap tahun pada hari raya lebaran dengan memesan paket THR dari *Business Centre*. Dengan adanya pemesanan peket THR, *Business Centre* dapat mengambil keuntungan.

d. Pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Pembagian pembimbingan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi pembagian pembimbingan pada masing-masing guru, dasar pembagian pembimbingan peserta didik dan pelaksanaan pembimbingan peserta didik.

Pembagian pembimbingan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sesuai dengan pembagian tugas mengajar guru kewirausahaan. Guru mata pelajaran kewirausahaan juga melakukan pembimbingan peserta didik sesuai dengan kelas yang diajarnya. Yang dimaksud dengan tugas mengajar guru adalah kewajiban guru dalam mengajar mata pelajaran kewirausahaan secara teori di kelas, sedangkan pembimbingan peserta didik berkaitan dengan pembelajaran praktek mata pelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

Pembagian tugas guru dilakukan berdasarkan SK mengajar yang dimiliki oleh masing-masing guru kewirausahaan. Pembagian tugas mengajar guru dilakukan oleh Wakaur kurikulum. Tidak ada pertimbangan khusus dalam

pembagian tugas mengajar guru hanya didasarkan pada perhitungan beban mengajar guru. Setiap guru harus memenuhi beban mengajar yang telah ditetapkan yaitu 24 jam mengajar perminggu. Tugas mengajar guru dijabarkan dalam bentuk jadwal mengajar guru perminggu setiap semesternya. Jadwal mengajar tersebut menjadi panduan bagi guru dalam melaksanakan tugas mengajar dikelas.

Berbeda dengan tugas mengajar guru dalam pelaksanaan pembimbingan peserta didik lebih fleksibel. Pada awal semester pembimbing meberikan motivasi dan arahan pada peserta didik mengenai pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, namun setelah itu pelaksanaan pembimbingan dilakukan sesuai dengan kebutuhan peserta didik. Pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak memiliki jadwal hanya terkadang diselipkan dalam pembelajaran kewirausahaan dikelas.

Untuk memberikan pengalaman dan sebagai upaya peningkatan kualitas guru di SMK N 1 Bantul dilakukan melalui diklat dan workshop untuk guru kewirausahaan. SMK N 1 Bantul mengikutsertakan guru kewirausahaan mereka dalam workshop yang diadakan oleh dinas pendidikan Kabupaten dan juga pihak swasta yang peduli terhadap pendidikan. Workshop tersebut dilaksanakan rutin setiap satu semester.

2. Proses

Proses dalam penelitian ini adalah proses atau kegiatan-kegiatan (aktivitas-aktivitas) yang saling mempengaruhi dalam program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul. Komponen proses pembelajaran

melalui *Business Centre* adalah (1) perencanaan pembelajaran melalui *Business Centre*, (2) pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dan (3) evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

a. Perencanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Rencana yang baik adalah rencana yang tertuang secara jelas, sederhana, fleksibel, dan bersifat peramalan masa depan, sehingga dapat membantu terwujudnya tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* berkaitan dengan, penetapan indicator pencapaian kompetensi pembelajaran, penetapan tujuan pembelajaran, persiapan materi pembelajaran, alokasi waktu pembelajaran, pemilihan metode pembelajaran, rancangan penilaian hasil pembelajaran, dan sumber belajar.

1) Penetapan indikator pencapaian kompetensi

Indikator pencapaian kompetensi mata pelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* telah disepakati bersama oleh seluruh guru mata pelajaran kewirausahaan. Setiap tahun ajaran baru, guru mata pelajaran kewirausahaan membuat kesepakatan dalam menetapkan indikator pencapaian pembelajaran untuk menentukan apakah akan membuat perubahan indikator pencapaian pembelajaran atau akan mempertahankan indikator pencapaian tahun sebelumnya.

Indikator pencapaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi sikap dan perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh peserta didik. Sikap kewirausahaan yang ingin dicapai dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* yaitu peserta didik menyukai kewirausahaan dan mau melakukan wirausaha. Perilaku kewirausahaan yang akan dicapai dalam pembelajaran

kewirausahaan melalui *Business Centre* yaitu peserta didik memiliki komitmen terhadap pembelajaran dan sekolah, kejujuran, peserta didik memiliki percaya diri, bertanggung jawab, berani, kreatif dan memiliki kemampuan komunikasi.

2) Penetapan tujuan pembelajaran

Tujuan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* telah ditetapkan sejak pertama *Business Centre* didirikan yaitu mendukung pembelajaran kewirausahaan secara umum dan menjadi wahana latihan bagi peserta didik untuk mengembangkan kemampuan berwirausaha. Barang yang disediakan di *Business Centre* menjadi modal yang nantinya ditawarkan kepada masyarakat luar sebagai upaya latihan berwirausaha.

3) Persiapan materi pembelajaran

Persiapan materi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* berkaitan dengan persiapan materi dalam pembelajaran kewirausahaan di kelas karena pada dasarnya pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan upaya dari sekolah untuk memfasilitasi peserta didik mengimplementasikan teori yang mereka dapatkan dari pembelajaran kewirausahaan di kelas. Materi pembelajaran melalui *Business Centre* hanya diberikan pada awal semester berupa arahan dan kiat-kiat sebagai bekal sebelum peserta didik melaksanakan praktik pembelajaran melalui *Business Centre*.

4) Alokasi waktu

Alokasi waktu pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* diberikan selama 1 semester untuk mencapai target. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dilakukan secara tidak terjadwal, sehingga pelaksanaan pembelajaran lebih fleksibel dan tidak terikat waktu karena pembelajaran ini dilaksanakan di luar jam pelajaran efektif. Pembelajaran ini lebih banyak dilakukan dirumah sehingga peserta didik diberikan kebebasan dalam pelaksanaan pembelajaran tersebut untuk menentukan waktu yang dipakai dalam melaksanakan pembelajaran.

5) Pemilihan metode pembelajaran

Pemilihan metode pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul sudah ditentukan dari pihak sekolah karena pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan program sekolah sebagai praktek pembelajaran kewirausahaan. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* itu sendiri merupakan metode pembelajaran kewirausahaan yang dipilih pihak sekolah sebagai upaya melatih peserta didik berwirausaha dengan skala kecil mengingat bahwa mata pelajaran kewirausahaan memiliki karakteristik yang berbeda dari mata pelajaran lainnya.

6) Rancangan penilaian hasil belajar

Rancangan penilaian pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul dibuat oleh seluruh guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan. Guru pembimbing mata pelajaran kewirausahaan merancang penilaian dengan membuat

kesepakatan dalam penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* pada tahun ajaran baru. Rancangan penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* yang telah ditetapkan adalah pencapaian target penjualan. Target penjualan yang harus dicapai oleh peserta didik adalah Rp 400.000,00 per semester untuk peserta didik kelas X dan XII sedangkan untuk kelas XI targetnya diturunkan menjadi Rp 250.000,00 karena kelas XI harus mengikuti Praktek Industri sehingga waktu pembelajaran efektifnya 3 bulan. Peserta didik yang mencapai target penjualan akan mendapatkan nilai standar atau nilai ketuntasan yaitu 70 untuk nilai prakteknya.

7) Sumber belajar

Sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menyesuaikan sumber pembelajaran kewirausahaan secara teori karena pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* diharapkan menjadi media dan mode pembelajaran praktik yang memfasilitasi peserta didik untuk mengimplementasikan teori yang diperoleh di kelas. Sumber belajar yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul adalah buku dan internet sebagai sumber informasi yang dapat dijadikan peserta didik sebagai pedoman yang digunakan dalam menyelesaikan kendala yang dihadapi serta sebagai informasi strategi dalam melaksanakan pembelajaran.

b. Pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Pelaksanaan pembelajaran yang dimaksud adalah segala kegiatan pembelajaran kewirausahaan berdasarkan perencanaan pembelajaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui

Business Centre meliputi metode dan strategi pembelajaran yang digunakan, interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran, interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar, interaksi peserta didik dengan materi, interaksi peserta didik dengan lingkungan, aktivitas peserta didik di *Business Centre* dan adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar.

1) Metode dan strategi pembelajaran

Metode pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 bantul adalah Metode pembelajaran Praktek dengan tujuan untuk memberikan pengalaman kepada peserta didik. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan implementasi dari pembelajaran praktek kewirausahaan. Peserta didik mengalami praktek secara langsung berwirausaha dengan modal yang sudah disiapkan oleh *Business Centre*. Modal yang disediakan berupa barang-barang kebutuhan yang bisa dijual oleh peserta didik.

2) Interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran

Interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dilakukan melalui pertemuan dikelas pada awal semester dengan pemberian arahan dan motivasi kepada peserta didik. Namun guru pembimbing memberikan kesempatan bagi peserta didik yang ingin mendiskusikan setiap kendala-kendala yang dihadapi dilapangan di kelas pada pembelajaran kewirausahaan teori dikelas. Hal itu diketahui berdasarkan wawancara dengan N selaku guru pmbimbing yaitu “kita monitor, kita pantau, kita dampingi juga, kalau ada keluhan, guru pembimbing kewirausahaan dikelas

mendiskusikan, mencari solusi untuk menyelesaian kendala-kendala yang dihadapi di lapangan”.

3) Interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar

Interaksi peserta didik dengan media dan sumber belajar tidak terjadi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan program pembelajaran praktek kewirausahaan di SMK N 1 Bantul sehingga pembelajaran lebih fokus pada penanaman pengalaman kepada peserta didik.

4) Interaksi peserta didik dengan materi

Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* terjadi ketika guru memberikan bekal pada peserta didik di awal semester dan ketika dalam kegiatan peserta didik dilapangan menemui kesulitan atau kendala-kendala dibicarakan di bersama, didiskusikan, dan dipecahkan bersama dikelas. Ketika peserta didik mendiskusikan permasalahan tersebut, mereka diminta untuk memberikan solusi yang didasarkan dengan materi yang sudah diberikan dalam pembelajaran teori dikelas. Selain itu interaksi peserta didik dengan materi terjadi saat akhir semester, guru pembimbing menanyakan pada peserta didik bagaimana peserta didik mengimplementasikan teori yang diberikan selama peserta didik praktek di lapangan.

5) Interaksi peserta didik dengan lingkungan

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul sangat mendukung timbulnya interaksi peserta didik dengan lingkungan dan

masyarakat, karena peserta didik dituntut untuk mempromosikan barang dagangan yang mereka pesan dari *Business Centre* kepada konsumen. Mengingat bahwa konsumen peserta didik adalah keluarga dan masyarakat sekitar sehingga interaksi peserta didik dengan lingkungan telah terjalin. Dalam menawarkan barang dagangan kepada masyarakat, peserta didik harus berkomunikasi dengan lingkungan baik itu lingkungan keluarga maupun masyarakat sekitarnya.

6) Aktivitas peserta didik dalam pembelajaran

Aktivitas yang dilaksanakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul adalah peserta didik mengambil barang yang disediakan di *Business Centre* sesuai dengan keinginan mereka baik itu jumlah maupun jenis barang yang diambil seperti layaknya membeli barang di supermarket pada umumnya. Barang yang diambil harus diperiksakan dan dihitung terlebih dahulu oleh karyawan *Business Centre* setelah jumlah nominal barang yang diambil oleh peserta didik dihitung sebagai piutang *Business Centre* oleh karyawan *Business Centre*. Masing-masing peserta didik di SMK N 1 Bantul memiliki catatan aktivitas di *Business Centre* berdasarkan kelas masing-masing. Catatan aktivitas tersebut nantinya menjadi dasar bagi guru mata pelajaran untuk menentukan apakah peserta didik telah memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan.

Setelah mengambil barang di *Business Centre* maka peserta didik harus menjual barang tersebut dirumah kepada keluarga maupun kepada masyarakat sekitarnya. Peserta didik diijinkan mengambil kentungan berapapun yang mereka inginkan tetapi guru pembimbing menyarankan agar peserta didik menjual barang

deengan harga sesuai dengan harga pasaran dimasyarakat agar barang mereka mudah dijual. Peserta didik dianjurkan oleh guru pembimbing untuk mencari pesanan barang sebelum mengambil barang agar barang yang diambil benar-benar terjual. Setelah dijual di lingkungan masyarakat kewajiban peserta didik berikutnya adalah melunasi pembayaran atas barang yang telah diambil di *Business Centre*. Peserta didik diberikan tempo waktu pembayaran selama 2 minggu setelah pengambilan barang.

7) Adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar

Kompetisi yang sehat dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* didorong oleh keinginan peserta didik mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh guru kewirausahaan. Peserta didik berlomba-lomba menyelesaikan target penjualan agar mereka mendapatkan nilai yang baik karena secara tidak langsung mereka dapat menghitung nilai mereka berdasarkan nominal penjualan yang dicatat oleh karyawan *Business Centre*.

c. Evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Evaluasi pembelajaran kewirausahaan dilaksanakan untuk menilai hasil dari pelaksanaan pembelajaran yaitu perubahan sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didik. Evaluasi pembelajaran meliputi waktu evaluasi dan teknik evaluasi.

Penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dilaksanakan oleh guru pembimbing. Penilaian dilaksanakan menjelang akhir semester karena nantinya penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* akan digabung dengan nilai teori kewirausahaan.

Penilaian pembelajaran di SMK N 1 Bantul didasarkan dari target penjualan yang dilakukan oleh peserta didik selama satu semester. Guru pembimbing menentukan peserta pencapaian target penjualan peserta didik berdasarkan catatan yang telah dibuat oleh karyawan *Business Centre*. Nilai standar atau nilai ketuntasan diperoleh dari hasil penjualan yang telah mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh guru pembimbing. Guru pembimbing menentukan nilai peserta didik berdasarkan daftar skor praktek yang telah disepakati oleh seluruh guru mata pelajaran kewirausahaan. Berikut ini adalah daftar skor praktek yang digunakan sebagai acuan :

Table 4. Daftar Skor Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre*

No	Jumlah Rp. Penjualan	Jumlah skor
1	100.000	40
2	200.000	50
3	300.000	60
4	400.000	70
5	500.000	80
6	600.000	90
7	≥ 700.000	100

Nilai akhir dalam penilaian mata pelajaran kewirausahaan diperoleh dari penilaian 40% nilai teori dan 60% nilai praktek. Nilai teori terdiri dari nilai ulangan, tugas dan ulangan umum sedangkan nilai praktek terdiri pencapaian target penjualan BC dan target penjualan barang kerja sama dengan mitra yang terpilih

3. Hasil pembelajaran melalui *Business Centre*

Hasil yang dimaksud adalah hasil atau perubahan-perubahan yang diperoleh peserta didik dari pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

yang berupa pengetahuan, ketrampilan, sikap dan nilai-nilai. Hasil pembelajaran melalui *Business Centre* dalam penelitian ini menguraikan hasil yang ingin dicapai dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul dan proses penilaian.

Sesuai dengan perencanaan pembelajaran yang telah ditetapkan hasil yang ingin dicapai dalam Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre* adalah sebagai berikut:

1. kejujuran
2. komunikasi
3. tanggung jawab
4. komitmen
5. percaya diri
6. keberanian
7. kreatif
8. disiplin

Penilaian guru pembimbing untuk mengetahui apakah kompetensi tersebut telah dimiliki peserta didik adalah dengan melakukan pengamatan perilaku sehari-hari peserta didik. Hal itu dapat diketahui berdasarkan wawancara dengan N selaku guru pembimbing yaitu.

“Nanti penilaianya, jika dia ngambil barang setor sesuai barang yang dibawa, bayarannya nanti kan sesuai barang yang diambil berarti jujur tho? Tepat waktu, itu dari dia ngambil sebulan udah lunas, laku atau belum harus laporan. Berapa kemampuan yang udah dikerjakan itu memberikan informasi kepada pihak gurunya maupun pengurus di BC.....”.

C. Pembahasan

Evaluasi program pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Centre* ini menguraikan konteks, proses dan hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Hasil penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, pengamatan dan studi dokumentasi.

1. Konteks

Konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, Kerja sama dengan mitra *Business Centre*, pendanaan *Business Centre* dan pembagian tugas pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

a. Implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Implementasi pengelolaan fasilitas pembelajaran melalui *Business Centre* berkaitan dengan pendeklasian wewenang kepala sekolah dalam pengelolaan *Business Centre*, sistem pengambilan barang dan pembayaran peserta didik, jadwal pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, dan pemotivasiyan terhadap peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan.

Pelaksanaan pengelolaan *Business Centre* telah didelegasikan secara penuh oleh kepala sekolah kepada Koordinator *Business Centre* sehingga Koordinator *Business Centre* memiliki wewenang penuh dalam mengatur *Business Centre*. Pantauan kepala sekolah terhadap *Business Centre* tidak dilaksanakan secara mendalam dan rutin. Dengan adanya kewenangan penuh tersebut menjadikan banyaknya tugas dan tanggung jawab yang dibebankan

kepada Koordinator *Business Centre* mengingat bahwa tugas utama dari Koordinator *Business Centre* adalah mengajar peserta didik. Tugas dan kewajiban Koordinator *Business Centre* yang berat dan kurangnya pantauan dari Kepala sekolah mengakibatkan kurang tertatanya dokumentasi terutama berkaitan dengan laporan kegiatan *Business Centre*. Hal itu terbukti ketika peneliti menanyakan laporan kegiatan *Business Centre* kepada Koordinator *Business Centre*, laporan terbaru yang dimiliki oleh *Business Centre* adalah laporan kegiatan pada tahun 2009.

Koordinator *Business Centre* hanya dibantu oleh 2 karyawan yang bertugas dalam teknis pelaksanaan dalam pengelolaan *Business Centre*. Karyawan *Business Centre* hanya membantu Koordinator dalam pengadaan stok, *display* barang, pelayanan dan pencatatan aktivitas peserta didik di *Business Centre*. Karyawan *Business Centre* dalam memberikan pelayanan harus melakukan administrasi atau pencatatan terhadap kegiatan peserta didik sesuai dengan standar operasional (SOP) yang telah ditetapkan. SOP administrasi pelayanan terlampir. Administrasi pelayanan berupa pengecekan antara barang yang diambil peserta didik dengan kartu pengambilan peserta didik, melakukan pencatatan pada buku besar piutang dan jurnal penerimaan kas. SOP tersebut bertujuan menertibkan pelaksanaan adminisrasi yang nantinya akan digunakan sebagai dasar perhitungan piutang masing-masing peserta didik dan dasar pembuatan laporan yang akan diberikan kepada guru pembimbing. Laporan kegiatan pesera didik yang diberikan karyawan *Business Centre* menjadi bahan

pertimbangan bagi guru pembimbing dalam memantau maupun penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

Sistem pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* peserta didik telah diatur dalam Standar Operasional (SOP) pengambilan barang dan pembayaran hasil penjualan peserta didik praktik *Business Centre* SMK N 1 Bantul. SOP menguraikan tentang sistem pengambilan dan sistem pembayaran. Pengambilan barang di *Business Centre* harus melakukan pencatatan pada agenda kegiatan di *Business Centre*, pencatatan pada kartu pengambilan, mengisi surat pernyataan tentang tanggung jawabnya dalam pengambilan barang pada tahun ajaran baru dan melakukan pengecekan antara jumlah barang, harga dengan catatan pada kartu pengambilan. Langkah-langkah pengambilan barang di *Business Centre* bertujuan untuk menertibkan pencatatan piutang dan aktivitas peserta didik. System pembayaran dalam SOP menguraikan tempo pembayaran peserta didik adalah satu minggu dari waktu pengambilan dan membawa kartu pengambilan untuk meminta cap lunas pada karyawan *Business Centre*. Sistem pembayaran tersebut ditetapkan agar piutang dapat kembali tepat waktu sehingga modal yang kembali dapat dikembangkan lagi. SOP yang ditetapkan dapat dipenuhi dan terlaksana dengan lancar karena SOP tersebut tidak memberatkan peserta didik. SOP pengambilan dan pembayaran hasil penjualan peserta didik terlampir.

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak dilaksanakan secara terjadwal. Hal itu diketahui melalui keterangan mengenai *Business Centre* yang ditegaskan dalam laporan kegiatan *Business Centre* “Mitra”. Keterangan

mengenai *Business Centre* SMK N 1 Bantul (terlampir). Selain itu RT selaku guru pembimbing pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menyatakan bahwa “siswa bebas di BC kapan saja, yang terpenting setiap aktivitas yang dilakukan dilaporkan pada karyawan untuk dicatat”. Senada dengan pernyataan tersebut YM selaku peserta didik XI AK 4 yang mengungkapkan bahwa “kalau saya ke BC seringnya kalau pulang sekolah sekalian pulang...”. Hasil observasi peneliti mengamati pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak terstruktur dan kebanyakan peserta didik memilih beraktivitas pada jam istirahat kedua dan waktu pulang sekolah. Namun meskipun pelaksanaan pembelajarannya tidak terjadwal, aktivitas di *Business Centre* tetap berjalan dengan lancar walaupun masih terdapat beberapa peserta didik yang kurang aktif di *Business Centre*. Hal itu dikarenakan adanya pencatatan aktivitas peserta didik di *Business centre* sebagai pertimbangan dalam penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. motivasi dalam hal laba secara materi yang diperoleh peserta didik dan juga pemotivasi berupa nilai yang meningkatkan semangat dan komitmen peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

Pemotivasi pembelajaran melalui *Business Centre* dilaksanakan pada awal semester dengan memberikan arahan-arahan, kiat-kiat dan semangat kepada peserta didik sebelum nantinya peserta didik melaksanakan kegiatan dalam pembelajaran di *Business centre*. Pemotivasi dilakukan oleh guru pembimbing pembelajaran kewirausahaan untuk menanamkan komitmen dan supaya peserta didik siap melaksanakan praktik dilapangan. Hal itu diketahui melalui wawancara

dengan AP selaku Koordinator yaitu "Jadi pemotivasiyan tiap kali pertemuan itu dengan cara memantau kegiatan siswa kegiatan praktek termasuk kendala-kendala yang terjadi atau kendala-kendala yang dihadapi". N selaku guru pembimbing juga menyatakan "pembelajaran di BC kita koordinasi diawal semester itu, persemester. Tapi kita selalu kasih waktu kapan saja bagi siswa untuk menyampaikan kesulitannya dilapangan". Hasil observasi peneliti mengamati guru pembimbing RT menegur salah seorang peserta didik yang belum melakukan aktivitas di *Business Centre* dan menanyakan mengapa peserta didik tersebut belum mulai melaksanakan aktivitas pembelajaran melalui *Business Centre*. Hal itu menunjukan bahwa guru pembimbing juga aktif dalam melaksanakan pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Walaupun guru pembimbing tetap memberikan kesempatan setiap saat bagi peserta didik untuk mendiskusikan permasalahan dan kendala-kendala yang dihadapi oleh peserta didik selama dilapangan. Namun saat dikonfirmasikan kepada beberapa peserta didik, mereka tidak pernah mengemukakan kendala-kendala yang mereka hadapi di lapangan dikarenakan merasa malu.

Implementasi kebijakan sekolah berkaitan dengan pengelolaan fasilitas pembelajaran di SMK N 1 Bantul dapat dikatakan baik karena setiap komponen implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan *Business Centre* mendukung dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Pengelolaan *Business Centre* telah dilaksanakan dengan baik oleh Koordinator *Business Centre*. Hal itu terbukti dari kemampuan *Business Centre* dalam memenuhi kebutuhan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business*

Centre di SMK N 1 Bantul. Meskipun pengelolaan *Business Centre* masih memiliki kekurangan dalam hal dokumentasi dikarenakan banyaknya tugas dan wewenang yang dibebankan kepada Koordinator *Business Centre*. Selain itu, pembelajaran *Business Centre* juga dapat berjalan lancar walaupun pelaksanaan pembelajaran dan pemotivasiyan guru pembimbing pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul tidak terjadwal dan tidak dilaksanakan secara rutin.

b. Kerja sama dengan Mitra *Business Centre*

Business Centre banyak melakukan kerja sama dengan pihak luar sebagai pemasok barang. Kerja sama dengan mitra *Business Centre* meliputi penyeleksian mitra, pelaksanaan kerjasama, dan aturan kerjasama yang harus diikuti mitra.

Penyeleksian mitra dilakukan terhadap calon mitra yang ingin bekerjasama sebagai pemasok barang di *Business Cente*. Karena banyak calon mitra yang mengajukan kerjasama dengan *Business Centre* maka perlu adanya seleksi. Dengan proses seleksi calon mitra, Koordinator *Business Centre* memilih mitra yang sesuai dengan kriteria sehingga *Business Centre* mendapatkan pemasok barang dengan harga yang lebih murah dari harga diluar. Harga yang lebih murah akan memudahkan peserta didik dalam menjual kepada konsumen dan membuat peserta didik dapat mengambil keuntungan dari penjualan tersebut walaupun barang tersebut dijual dengan harga yang sama dengan harga diluar. Hal itu sesuai dengan pernyataan AP selaku guru Koordinator *Business Centre* yaitu “diseleksi yang bisa murah saja, harganya bisa bersaing. Kita utamakan yang mudah dijual untuk kemudahan siswa juga”. Pernyataan tersebut senada dengan pernyataan N

selaku guru pembimbing yaitu “yang jelas saling menguntungkan kedua pihak, kemarin kita sering kerjasama dengan pihak luar. Perusahaan aquaria, teh eco,dan lainnya. Tapi produk-produk yang dipilih untuk kemudahan penjualan siswa”

Kerjasama *Business Centre* dengan mitra dikelompokan menjadi 2 yaitu secara paketan dan tidak paketan. Kerjasama paketan *Business Centre* harus disertakan MOU atau perjanjian kerjasama. Pemberlakuan MOU dimaksudkan untuk menjaga agar kesepakatan yang dibuat dapat dipertanggung-jawabkan. Dalam MOU tersebut dijelaskan bentuk kerjasama, produk yang diwarkan, mekanisme pelaksanaan, dan *reward* yang diberikan. Hanya ada satu pemasok paketan yang akan diterima menjadi mitra dalam jangka waktu satu semester. Calon mitra yang ingin bekerjasama paketan biasanya menawarkan keuntungan yang jauh lebih banyak kepada pihak sekolah. Banyaknya pemasok yang ingin menjadi Mitra sehingga banyak calon mitra yang bersaing untuk menjadi mitra. Koordinator *Business Centre* menyatakan bahwa “MOU itu berlaku untuk yang paketan, misalnya Jiclob. Tiap semester nanti kita seleksi mitra”.

Kerjasama tidak paketan dimulai dengan membuat kesepakatan antara Koordinator *Business Centre* dengan mitra. Kerjasama tidak paketan berlangsung selama barang yang diwarkan masih laku dan diminati oleh peserta didik. Kerjasama tidak paketan dilakukan secara rutin. Meskipun kerjasama tidak paketan tidak memiliki MOU namun masing-masing pihak melaksanakan kerjasama sesuai kesepakatan. Hal itu dimaksudkan untuk menjalin hubungan baik agar kerjasama dapat berjalan berkesinambungan dan untuk menjaga citra baik sekolah sebagai lembaga pendidikan yang menerapkan kewirausahaan

sebagai program sekolah. Kerjasama dengan mitra merupakan unsur yang sangat penting dalam kewirausahaan, untuk itu menjalin kerjasama dengan baik harus selalu diperhatikan. Hal itu sangat disadari oleh Koordinator *Business Centre* sehingga prosedur kerjasama disepakati untuk memberikan keuntungan kedua belah pihak. AP selaku Koordinator *Business Centre* menyatakan bahwa “hanya kita pesen barang seperti layaknya usaha yang lain seperti supermarket atau apa itu nanti barang datang, lalu nanti dikasih tempo jadwal bayar”. Hasil observasi peneliti mengamati proses kerjasama dengan pemasok dilaksanakan seperti pemesanan barang pada umumnya yaitu ketika pemasok datang mengecek barang yang masih tersisa di *Business Centre*, karyawan akan membuat pemesanan barang yang diperlukan sesuai dengan jenis dan jumlahnya, setelah itu karyawan mendapatkan faktur pembelian yang menyertakan tempo pembayaran.

Kerjasama dengan Mitra *Business Centre* dapat dikatakan baik karena kerjasama dengan mitra mendukung pelaksanaan Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Hal itu dilihat dari keteraturan pelaksanaan kerjasama sehingga terjalin hubungan baik dengan mitra untuk menjaga keberlangsungan kerjasama sehingga nantinya barang yang diperlukan untuk pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dapat selalu terpenuhi.

c. Pendanaan *Business Centre*

Pendanaan *Business Centre* dalam penelitian ini meliputi perolehan dana, penggunaan dana dan pemutaran laba *Business Centre*. *Business Centre* didirikan dengan menggunakan dana koperasi yang bernama UP yang dimiliki oleh SMK N 1 Bantul. Koperasi UP dirombak dengan tambahan dana dari direktorat skolah

menengah kejuruan. Bantuan pemerintah yang diberikan kepada SMK N 1 Bantul untuk mendirikan *Business Centre* merupakan wujud dukungan dari pemerintah karena telah menetapkan bahwa sekolah menengah kejuruan harus memiliki program yang mendukung pembelajaran kewirausahaan praktek. Pembelajaran kewirausahaan praktek sangat diperlukan karena pembelajaran kewirausahaan menuntut adanya *action* dan bukan hanya penguasaan teori. Hal itu diketahui melalui pernyataan AP selaku Koordinator *Business Centre* yaitu ”Pendanaan BC dari pemerintah pusat dan dari UP toko”.

Berdasarkan Laporan kegiatan *Business Centre* SMK N 1 Bantul tahun 2009 terlihat bahwa dana awal yang dimiliki oleh *Business Centre* digunakan untuk pembangunan gedung, peralatan, persediaan *Business Centre* dan biaya operasional *Business Centre*. Dalam laporan kegiatan tersebut juga terlihat jika penggunaan laba yang diperoleh *Business Centre* difokuskan untuk memenuhi kebutuhan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Dana yang dimiliki *Business Centre* hanya dimanfaatkan untuk mengembangkan *Business Centre* dan memenuhi kebutuhan untuk pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Pendanaan *Business centre* dalam 2 tahun terakhir difokuskan untuk pemenuhan kebutuhan pembelajaran kewirusahaan yang semakin bertambah karena dalam 2 tahun terakhir sekolah menambah 2 kelas tambahan per tahun sehingga pemenuhan kebutuhan pembelajaran bertambah 4 kelas. Namun dengan adanya perkembangan dana yang dimiliki, *Business Centre* telah mampu menambah jenis barang persediaan dan mampu membiayai biaya operasional *Business Centre*. ”Siswanya tiap tahun bertambah. Setiap tahun harus memenuhi

praktek untuk siswa yang bertambah. Apalagi 2 tahun ini bertambah 2 kelas. Kalau 4 kelas kali jumlah siswa per kelas,..... Kalau pemutaran dana tidak digunakan untuk kas sekolah. Sekolah malah sok mbantu”. *Business Centre* tidak memiliki kontribusi dalam pendanaan sekolah. Sekolah justru membantu *Business Centre* mengembangkan dana yang dimiliki oleh *Business Centre*. Bantuan sekolah dalam pengembangan dana *Business Centre* adalah dengan menyerahkan pengadaan seragam setiap tahun ajaran baru kepada *Business Centre* dan bekerja sama dalam pengadaan paket THR tiap tahunnya.

Pendanaan *Business Centre* SMK N 1 Bantul dapat dikatakan baik, karena telah mampu mandiri tanpa mendapatkan bantuan khusus dari sekolah. *Business Centre* mampu mengembangkan modal yang dimiliki. Keuntungan yang cukup besar membuat *Business Centre* mampu memenuhi biaya operasional *Business Centre* SMK N 1 Bantul dan telah mampu memenuhi kebutuhan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Dengan adanya pendanaan yang telah stabil dan mandiri maka *Business Centre* mampu mendukung pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul.

d. Pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Pembagian pembimbingan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi pembagian pembimbingan pada masing-masing guru, dasar pembagian pembimbingan peserta didik dan pelaksanaan pembimbingan peserta didik.

Pembagian pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menyesuaikan dengan Pembagian tugas mengajar pada mata pelajaran kewirausahaan teori. Pembagian pembimbingan masing-masing guru tidak merata satu sama lainnya seperti halnya pembagian tugas mengajar. Pembagian pembimbingan disesuaikan dengan tugas mengajar mata pelajaran kewirausahaan dimaksudkan agar pembimbingan bisa diselipkan dalam pembelajaran kewirausahaan teori mengingat pembelajaran kewirausahaan tidak memiliki alokasi waktu pembimbingan. Dengan menyelipkan pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan teori, guru pembimbing juga dengan mudah dapat mengaitkan antara pembelajaran teori dengan pembelajaran praktek sehingga pembelajaran kewirausahaan teori dan praktek dapat saling terkait. Hal itu diketahui melalui wawancara dengan RT selaku guru pembimbing yaitu “Pembagian pembimbingan tergantung dari guru yang bersangkutan itu mengajar dikelas apa. Misalnya saya ngajar kewirausahaan AK 1-4 PM 1-4 ya saya membimbing anak-anak itu di BC”. Senada dengan pernyataan tersebut AP selaku Koordinator *Business Centre* menyatakan bahwa ”Setiap kelas tidak merata pembagian pembimbingannya sesuai dengan tugas mengajar mereka”.

Pelaksanaan pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak terjadwal dan tidak dilaksanakan secara konsisten sehingga pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan tidak terpantau secara berkesinambungan. Walaupun guru pembimbing memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menyampaikan keluhan dan kendala yang dialami di lapangan namun peserta didik malas menyampaikan keluhan dan kendala yang mereka

hadapi. Hal itu dapat diketahui melalui wawancara dengan NW peserta didik kelas X MM 2 yaitu “.....kalau cerita atau curhat-curhat tentang kesulitan di lapangan tidak pernah, malu kan....”. senada dengan S selaku peserta didik XII AK 1 yang menyatakan bahwa “kalau dikelas cuma pelajaran kewirausahaan, tidak ada dari saya atau teman-teman yang cerita tentang kesulitan dilapangan”

Pembagian tugas pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dapat dikatakan baik karena dalam pembagian tugas pembimbingan telah mengupayakan memfasilitasi peserta didik untuk mendapatkan pembimbingan walaupun pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak terjadwal dan memiliki keterbatasan waktu pembimbingan. Tugas pembimbingan yang disesuaikan dengan tugas mengajar kewirausahaan dikelas memungkinkan guru pembimbing mengaitkan antara teori dengan praktek pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

Konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum baik karena semua komponen telah mendukung dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* terdiri dari pendeklasian wewenang kepada Koordinator *Business Centre*, pengaturan jadwal pembelajaran yang membebaskan peserta didik dalam mengikuti pembelajaran kewirausahaan, dan pemotivasiyan terhadap peserta didik dilaksanakan setiap awal semester. Kerjasama dengan mitra *Business centre* mampu menjalin hubungan baik dengan pemasok maupun

pelanggan. Pendanaan *Business Centre* telah mandiri sehingga mampu membiayai kebutuhannya pembelajaran. Pengaturan pembimbingan disesuaikan dengan tugas mengajar guru sehingga memberikan kesempatan pembimbingan dan pemantauan lebih konsisten dan berkesinambungan.

2. Proses

Proses pembelajaran berlangsung efektif jika semua sistem juga berlangsung secara efektif dan saling mendukung, antara lain: tujuan yang ingin dicapai, bahan/materi/isi yang sesuai dan mendukung pencapaian tujuan, guru harus menguasai bahan, siswa atau peserta didik yang harus aktif terlibat dan dilibatkan, metode belajar yang tepat, serta ketepatan dengan situasi pembelajaran dengan metode belajar. Proses dalam penelitian ini meliputi perencanaan pembelajaran melalui *Business Centre*, pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dan Evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

a. Perencanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Rencana yang baik adalah rencana yang tertuang secara jelas, sederhana, fleksibel, dan bersifat peramalan masa depan, sehingga dapat membantu terwujudnya tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan pembelajaran kewirausahaan meliputi penetapan indicator pencapaian kompetensi, penetapan tujuan, persiapan materi pembelajaran, alokasi waktu, pemilihan metode pembelajaran dan adanya rancangan penilaian hasil belajar.

1) Penetapan indikator pencapaian kompetensi

Guru mata pelajaran kewirausahaan membuat kesepakatan dalam menentukan indikator pencapaian pembelajaran. Indikator pencapaian kompetensi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* disamaratakan pada semua jurusan dan semua tingkatan kelas. Indikator pencapaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* didasarkan pada pencapaian target penjualan masing-masing peserta didik. Hal itu sesuai dengan pernyataan AP selaku Koordinator *Business Centre* yaitu “....dalam menentukan indikator pencapaian didasarkan pada omset penjualan siswa...”. Pernyataan tersebut didukung RT selaku guru pembing yaitu “Untuk itu kan ada standar yang harus dicapai di BC untuk seluruh kelas dari kelas satu sampai kelas tiga”. Target penjualan tidak mencerminkan kemampuan berwirausaha peserta didik, namun lebih pada kemampuan menjual dan menawarkan barang dagangan. Mengingat SMK N 1 Bantul memiliki 5 jurusan yang memiliki kompetensi yang berbeda-beda, indikator pencapaian pembelajaran yang disusun harus disesuaikan dengan jurusan masing-masing dan juga disesuaikan dengan tingkatan kelasnya.

2) Penetapan tujuan pembelajaran

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan progam pembelajaran praktek yang dipilih oleh SMK N 1 Bantul dalam upaya mengimplementasikan teori yang diberikan di kelas sehingga penetapan tujuan dari pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sudah tepat yaitu sebagai media praktek pembelajaran kewirausahaan untuk memberikan peserta didik pengalaman dan memfasilitasi peserta didik mengimplementasikan teori

yang telah diberikan. Tujuan pembelajaran kewirausahaan tercantum dalam laporan kegiatan “Mitra *Business Centre*” tahun 2009. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* memberikan bekal pengalaman berwirausaha bagi peserta didik. Pengalaman yang dimiliki peserta didik diharapkan mampu memberikan kesiapan berwirausaha bagi peserta didik sehingga jika nantinya peserta didik lulus dari sekolah tidak mampu melanjutkan pada jenjang pendidikan yang lebih tinggi, mereka mampu berwirausaha.

3) Persiapan materi pembelajaran

Materi pembelajaran kewirausahaan harus memuat fakta, konsep, prinsip, dan prosedur yang relevan, dan ditulis dalam bentuk butir-butir sesuai dengan rumusan indikator pencapaian kompetensi. Dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak dilakukan persiapan materi sama sekali karena tidak ada pertemuan atau tatap muka antar guru dengan peserta didik. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan N selaku guru pembimbing yaitu “Tidak ada persiapan materi karena tidak ada pertemuan dalam pembelajaran di BC, tapi persiapannya hanya saat pembelajaran di kelas saja”. Senada dengan pernyataan tersebut RT selaku guru pembimbing menyatakan bahwa “persiapan meteri didasarkan pada silabus tapi yaitu untuk kewirausahaan teori, di BC itu lebih pada actionnya”.

4) Alokasi waktu

Alokasi pembelajaran harus ditentukan sesuai dengan keperluan untuk mencapai kompetensi dasar dan beban mengajar. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak memiliki alokasi waktu karena pembelajaran

tersebut dilaksanakan diluar pembelajaran di sekolah. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak mendapat alokasi waktu menyebabkan pemotifasian dan pengarahan tehadap peserta didik dalam pembelajaran sangat terbatas dan hanya dilaksanaan diawal semester. N selaku guru pembimbing menyatakan bahwa “koordinasi dan motivasi secara khusus diawal semester namun tiap ketemu dikelas tetap kita pantau”. RT selaku guru pembimbing juga menyatakan bahwa “ya kadang saya menyelipkan untuk memantau paktek siswa di pelajaran teori karena pembelajaran di BC tidak memiliki pertemuan tatap muka sendiri”. Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa pemotifasian dan pengarahan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak bisa dilaksanakan secara rutin dan konsisten. Pemotifasian dan pengarahan yang tidak dilaksanakan secara konsisten mengakibatkan peserta didik mudah melupakan arahan dan kiat-kiat yang telah diberikan pada awal semester karena pengarahan hanya dilakukan satu kali dan waktu pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sesuai dengan keinginan peserta didik.

5) Pemilihan metode pembelajaran

Pemilihan metode pembelajaran disesuaikan dengan situasi dan kondisi peserta didik, serta karakteristik dari setiap indikator dan kompetensi yang hendak dicapai pada mata pelajaran kewirausahaan. Untuk mewujudkan tujuan pembelajaran kewirausahaan maka diperlukan metode pembelajaran yang bukan hanya sekedar penyampaian materi kewirausahaan di mana guru terlalu aktif mendominasi pembicaraan di kelas. Akan tetapi peserta didik harus dibekali

kemampuan mengelola usaha mandiri tidak hanya sekedar penguasaan terhadap pengetahuan, tetapi juga perubahan sikap dan keterampilan wirausaha yang memadai. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* merupakan metode yang dipilih sebagai pembelajaran praktik mata pelajaran kewirausahaan. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* telah mampu mendorong peserta didik untuk lebih aktif dalam pembelajaran dan bukan hanya memberikan teori kewirausahaan semata. Namun pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* belum mampu menanamkan perubahan sikap dan perilaku kepada peserta didik karena pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* hanya menitikberatkan pada kemampuan peserta didik dalam menjual barang dagangan. Hal tersebut diketahui dengan memperhatikan indikator pencapaian pembelajaran dan rancangan penilaian pembelajaran yang telah ditetapkan.

6) Rancangan penilaian hasil belajar

Pelaksanaan dalam membuat Rancangan penilaian pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul sudah baik yaitu dibuat secara kelompok oleh seluruh guru mata pelajaran kewirausahaan di sekolah sehingga dalam penentuan metode penilaian dan indicator-indikator penilaian yang ditetapkan seragam dan dilakukan secara rutin setiap semester. Rancangan penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* adalah target penjualan yang harus dicapai oleh peserta didik sebesar Rp 400.000,00. Peserta didik yang mencapai taget penjualan sebesar Rp 400.000,00 akan mendapat nilai 70. Nilai 70 merupakan nilai minimal kelulusan yang harus capai oleh peserta didik. Meskipun mekanisme dalam mementukan rancangan penilaian telah baik namun rancangan

penilaian yang disusun mengacu pada data yang tidak mencerminkan kompetensi yang diukur yaitu adanya perubahan sikap dan perilaku kewirausahaan. Rancangan penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* juga tidak menilai hanya berdasarkan hasil dan tidak menilai pada proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* karena pelaksanaan pembelajaran dilaksanakan dirumah yang tidak dipantau oleh guru pembimbing sampai dirumah masing-masing peserta didik, hal itu sesuai dengan pernyataan R peserta didik kelas XII TKJ 2 yang menyatakan “.....tidak sampai rumah, biasanya kalau saya mengambil barang di BC itu nanti saya pakai sendiri, tidak saya jual lagi. toh yang penting ngambil di BC sampai target Rp 400.000,00....”

7) Sumber belajar

Penentuan sumber belajar didasarkan pada standar kompetensi dan kompetensi dasar, serta materi ajar, kegiatan pembelajaran, dan indikator pencapaian kompetensi. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meyesuaikan pembelajaran kewirausahaan teori yaitu menggunakan sumber belajar berupa buku dan internet. Sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* lebih pada internet karena internet memuat sumber informasi yang lebih luas dan lebih konkret. Mengingat bahwa pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* lebih banyak dilapangan sehingga memerlukan informasi sesuai dengan kenyataan dilapangan. Hal itu sesuai dengan pernyataan N selaku guru pembimbing yaitu “selalu ada buku pendamping untuk siswa, namun saya menyarankan untuk mencari informasi yang lebih luas melalui internet yang tentunya langsung menyentuh kenyataan”.

Setelah dikonfirmasi dengan YWS selaku peserta didik kelas XII PM 4 menyatakan bahwa “kalau ada masalah lebih suka liat-liat internet, siapa tau dapat solusi...”

Perencanaan pembelajaran kewirausahaan dapat dikatakan kurang baik karena penetapan indicator pencapaian kompetensi belum menunjuk pada kompetensi masing masing jurusan dan belum menunjukkan kompetensi berdasarkan tingkatan kelas. Rancangan penilaian hasil belajar yang disusun juga belum mampu mengukur sikap dan perilaku kewirausahaan mengingat bahwa rancangan penilaian didasarkan pada nominal target penjualan. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak memiliki alokasi waktu sehingga pelaksanaan pembimbingan tidak rutin dan konsisten.

b. Pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*

Proses pembelajaran seharusnya memfasilitasi terjadinya interaksi antar peserta didik serta antara peserta didik dengan guru, lingkungan, dan sumber belajar lainnya. Selain itu pembelajaran juga harus mampu memfasilitasi peserta didik untuk memperoleh pengalaman yang bermakna dalam mencapai kompetensi dasar. Untuk mencapai kompetensi dasar tersebut maka Peserta didik dituntut terlibat secara aktif dalam setiap kegiatan pembelajaran. Pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* meliputi metode dan strategi pembelajaran yang digunakan, interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran, interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar, interaksi peserta didik dengan materi, interaksi peserta didik dengan

lingkungan, aktivitas peserta didik di *Business Centre* dan adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar.

1) Metode dan strategi pembelajaran

Metode pembelajaran kewirausahaan yang digunakan di SMK N 1 Bantul terdiri dari berbagai macam metode yaitu ceramah, diskusi, presentase dan praktek. Metode pembelajaran praktek yang dipilih oleh SMK N 1 Bantul adalah pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. *Business Centre* merupakan metode dan media pembelajaran untuk mengimplementasikan teori yang diperoleh sehingga mereka memiliki pengalaman berwirausaha. Hal itu sesuai dengan pernyataan RT selaku guru pembimbing yaitu “banyak metode yang dipakai dalam pembelajaran kewirausahaan, ya ceramah, presentasi juga praktek. Nah, pembelajaran di BC itu implementasi dari metode prakteknya”. AP menyatakan bahwa “pembelajaran BC itu program sekolah untuk mengikuti pemerintah, kalau SMK itu harus mengembangkan prakteknya”. Namun sejauh ini, pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* belum mengarah pada pencapaian kompetensi dasar yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* lebih fokus pada pengembangan kemampuan peserta didik dalam menjual barang.

2) Interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran

Dalam pembelajaran kewirausahaan kewirausahaan melalui *Business Centre* guru pembimbing memfasilitasi peserta didik dalam menjawab pertanyaan peserta didik apabila mereka menghadapi kesulitan. Guru pembimbing akan membantu menemukan solusi dalam menyelesaikan masalah. Guru pembimbing

memberikan motivasi kepada peserta didik diawal semester dan memberikan kesempatan kepada peserta didik mendiskusikan kendala-kendala yang dihadapi. Hal itu sesuai dengan pernyataan AP selaku Koordinator *Business Centre* yaitu “interaksinya seperti pembelajaran biasanya, saya masuk kelas pelajaran kewirausahaan, saya tanya kegiatan dilapangan, kesulitannya apa?”. Senada dengan pernyataan tersebut, N mengungkapkan bahwa “pembelajaran di BC tidak ada tatap muka namun interaksi tetap terjadi di kelas saat pelajaran kewirausahaan. Ya istilahnya pertemuannya hanya numpang di pembelajaran dikelas itu”. Namun keterbatasan waktu yang dimiliki dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menyebabkan kurang adanya interaksi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Interaksi peserta didik dengan guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sangat terbatas mengingat jumlah tatap muka hanya pada awal semester saja ketika guru memberikan arahan-arahan, selanjutnya peserta didik berjalan sendiri dilapangan. Interaksi guru dengan peserta didik hanya terjadi ketika dalam pembelajaran kewirausahaan teori.

3) Interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar

Peserta didik cenderung berjalan sendiri di lapangan dan guru pembimbing tidak memfasilitasi peserta didik mencari informasi berkaitan dengan pembelajaran kewirausahaan praktek. Interaksi antara peserta didik dengan materi lebih cenderung dilaksanakan dalam pembelajaran teori di kelas sedangkan untuk prakteknya hanya bermaksud untuk memberi bekal pengalaman berwirausaha kepada siswa.

4) Interaksi peserta didik dengan materi

Pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul memang menuntut peserta didik untuk terjun ke lapangan dan berinteraksi dengan masyarakat disekitarnya. Interaksi tersebut berupa komunikasi untuk menawarkan barang yang diambil dari *Business Centre*. Hal tersebut diketahui berdasarkan pernyataan dari N selaku guru pembimbing mata pelajaran yaitu :

“paling tidak mereka tidak hanya komunikasi dengan temannya tetapi mereka juga berkomunikasi kepada konsumen, jadi secara tidak langsung mereka juga dipaksa untuk berkomunikasi dengan konsumen, apakah dengan keluarganya sendiri, mengkomunikasikan barang dagangannya itu yang dia ambil dari BC, baik pada keluarganya, maupun tetangganya”.

Pernyataan tersebut dipertegas oleh RT selaku guru pembimbing yaitu “siswa lebih banyak interaksi diluar dengan mayarakat untuk promosi dengan keluarga, tetangga, teman-teman mereka berbeda kalau teori hanya berapa jam tatap muka dalam seminggu”. Interaksi peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menjadi kelebihan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* karena pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* beruhubungan langsung dengan masyarakat.

5) Interaksi peserta didik dengan lingkungan

Dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak memakai media pembelajaran karena pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* itu merupakan pembelajaran praktek yang dilaksanakan dilapangan. Pertemuan tatap muka antara guru pembimbing dengan peserta didik

sangat terbatas dan hanya menumpang pada pembelajaran kewirausahaan teori sehingga tidak ada penggunaan media pembelajaran untuk menyampaikan materi.

6) Aktivitas peserta didik dalam pembelajaran

Aktivitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul berupa pengambilan barang yang nantiya harus dijual oleh peserta didik kepada masyarakat sekitarnya. Hal itu sesuai dengan pernyataan I selaku Karyawan *Business Centre* yaitu “siswa itu mengambil barang yang diperlukan, boleh ngutang tapi harus diaporkan pada saya atau karyawan lain untuk dicatat. Nanti barangnya dibawa pulang untuk dijual lagi”. Hasil observasi, peneliti mengamati aktivitas di *Business Centre*, peserta didik memilih barang di *Business Centre* layaknya berbelanja di supermarket pada umumnya. Setelah peserta didik mendapatkan barang yang diperlukan, mereka mencatat dikartu pengambilan barang. Dalam observasi tersebut peserta didik juga mengamati beberapa siswa dari jurusan penjualan melakukan *display* barang dagang. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* menanamkan kemampuan menjual kepada peserta didik. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak membedakan antara jurusan satu dengan yang lainnya dan tidak mempertimbangkan perbedaan tingkatan kelas. Semua peserta didik si SMK N 1 Bantul melaksanakan kegiatan yang sama dengan pencapaian yang sama dalam pembelajaran kewirausahaan. Setiap jurusan di SMK N 1 Bantul memiliki kompetensi yang berbeda sehingga kegiatan pembelajarannya seharusnya meyesuaikan dengan tujuan dan jurusan masing-masing. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sangat cocok apabila diterapkan pada

jurusan penjualan namun untuk jurusan lainnya seperti akuntansi, teknik Komputer jaringan, multimedia dan sekretaris kurang cocok.

7) Adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar

Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dituntut untuk memfasilitasi peserta didik berkompetisi secara sehat untuk meningkatkan prestasi belajar. Mengingat bahwa pembelajaran kewirausahaan juga mempunyai karakteristik untuk memunculkan jiwa kompetisi peserta didik, untuk itu pembelajaran kewirausahaan harus menjadikan kompetisi sehat sebagai salah satu indicator pencapaian pembelajaran. hal itu sesuai dengan pernyataan N selaku guru pembimbing "...Mereka bersaing mencapai taget, kalau cepat mencapai target cepet pula dapat banyak keuntungan". Pernyataan senada juga diungkapkan oleh TD peserta didik kelas XI MM 2 yaitu "Kalau kompetisinya yang terasa mungkin karena ingin dapat nilai yang lebih baik dari temen-temen, usahanya dengan melakukan yang terbaik saja". SMK N 1 Bantul sudah memberikan memfasilitasi untuk berkompetisi secara sehat, sehingga nantinya ketika peserta didik tersebut telah lulus telah tertanam jiwa kompetisi dan mampu bersaing secara sehat untuk bertahan dimasyarakat.

Pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dapat dikatakan kurang baik karena metode dan strategi pembelajaran yang digunakan, interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran, aktivitas peserta didik di *Business Centre* belum menyentuh pada penanaman sikap dan perilaku kewirausahaan. Selain itu pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* disamaratakan seluruh peserta didik kelas X sampai kelas XII semua jurusan

padahal kompetensi yang dimiliki setiap jurusan dan tingkatan kelas berbeda-beda. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* belum mendorong interaksi peserta didik dengan materi. Interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar masih kurang. Walaupun pembelajaran mendorong adanya interaksi peserta didik dengan lingkungan dan adanya kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar.

c. Evaluasi pembelajaran

Penilaian pembelajaran dilakukan oleh guru terhadap hasil pembelajaran untuk mengukur tingkat pencapaian kompetensi peserta didik dan memperbaiki proses pembelajaran. Untuk itu penilaian pembelajaran harus melingkupi sikap dan perilaku kewirausahaan.

Penilaian Pembelajaran Kewirausahaan di *Business Centre* hanya didasarkan pada pemenuhan atau ketercapaian target penjualan. Hal itu sesuai dengan pernyataan RT selaku guru pembimbing yaitu “penilaian didasarkan pada indikator penilaian yang dibuat bersama-sama guru kewirausahaan lainnya”. penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* juga menggunakan daftar skor praktik sebagai acuan penilaian pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Daftar skor praktik menyebutkan menguraikan jumlah penjualan peserta didik secara nominal dan nilai yang akan diperoleh oleh peserta didik sesuai dengan penjualan yang dilakukan peserta didik. Target penjualan menunjuk pada kemampuan promosi dan menjual barang. Kemampuan menjual memang diperlukan dalam kewirausahaan namun kemampuan tersebut belum bisa mewakili sikap dan perilaku kewirausahaan

mereka. Evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* tidak melihat perbedaan kompetensi yang dimiliki masing-masing jurusan dan tingkat kelas peserta didik. Evaluasi disamaratakan pada seluruh peserta didik dengan menggunakan standar penilaian yang sama yaitu target penjualan yang sama.

Evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* didasarkan pada pencapaian target penjualan. Hal itu menunjukan bahwa evaluasi pembelajaran hanya didasarkan pada jumlah nominal penjualan dan tidak mempertimbangkan proses pembelajaran yang dialami oleh peserta didik selama pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* berlangsung dan kemampuan kewirausahaan peserta didik. Guru pembimbing juga tidak memantau dalam pelaksanaan pembelajaran dilapangan apakah peserta didik menjual barangnya sendiri atau tidak. Karena evaluasi pembelajaran hanya didasarkan catatan penjualan yang ada maka guru juga tidak bisa menilai peserta didik melakuan kegiatannya sendiri atau mendapat bantuan dari orang lain.

Evaluasi pembelajaran data dikatakan kurang baik karena tidak memandang adanya perbedaan kompetensi masing-masing jurusan dan tingkat kelas. Evaluasi pembelajaran didasarkan pada nominal target penjualan tidak menilai proses pembelajaran yang dialami peserta didik sehingga tidak dapat menilai hasil yang diperoleh dari pemelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*.

Proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* dapat dikatakan kurang baik karena perencanaan pencapaian hasil pembelajaran tidak

didukung dengan adanya perencanaan proses pembelajaran, pelaksanaan pembelajaran disamaratakan bagi seluruh peserta didik tanpa memperhatikan tingkatan kelas dan kompetensi jurusan, dan evaluasi pembelajaran tidak menilai proses pembelajaran dan belum menyentuh penanaman sikap dan perilaku kewirausahaan.

3. Hasil

Hasil yang dimaksud berupa pengetahuan, keterampilan, sikap dan nilai-nilai. Berikut ini adalah hasil yang ingin dicapai dalam Pembelajaran Kewirausahaan. Salah satu sikap kewirausahaan yang dikembangkan melalui pendidikan adalah kecakapan hidup (*life skills*). Pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul hanya menilai dari aspek kemampuan menjual semata tanpa mengikutsertakan keterampilan kecakapan hidup sebagai bagian dari pengembangan sikap kewirausahaan. Dalam pembelajaran kewirausahaan, kecakapan hidup merupakan unsur yang sangat penting yang menjadi modal dalam membangun wirausaha. Setiap jurusan di SMK N 1 Bantul membekali peserta didiknya dengan kecakapan hidup (kompetensi) yang tertuang dalam tujuan jurusan. namun sayangnya dalam pembelajaran kewirausahaan kecakapan hidup tidak dikaitkan satu sama lainnya.

Berdasarkan daftar nilai kewirausahaan, hampir 90% peserta didik telah mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh guru pembimbing yaitu Rp 400.000,00 dalam satu semester. Hal itu membuktikan bahwa peserta didik mampu menjual barang yang telah disiapkan *Business Centre* namun dari

penilaian tersebut tidak dapat menunjukan bagaimana sikap maupun perilaku kewirausahaan peserta didik.

Daftar nilai kewirausahaan yang dibuat oleh guru pembimbing menunjukan bahwa nilai *Business Centre* sebagai unsur praktek memiliki kontribusi yang cukup banyak. Nilai pembelajaran melalui *Business Centre* digabung dengan nilai praktek avion kemudian dirata-rata menjadi nilai praktek. Nilai rata-rata praktek mempunyai bobot 60%. Sehingga nilai pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* memiliki bobot nilai 30%. (daftar nilai terlampir)

Dalam penyusunan indikator pencapaian hasil pembelajaran kewirausahaan, pemerintah telah menetapkan Permendiknas No 23 tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan dan Standar Kompetensi dan Kompetensi Dasar sebagai acuan. Meskipun silabus disusun berdasarkan acuan tersebut namun dalam pembelajaran praktek kewirausahaan melalui *Business Centre* belum mengacu pada standar tersebut baik itu berkaitan dalam menentukan satadar penilaian maupun dalam pelaksanaan pembelajarannya. Pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* lebih dititik beratkan pada target penjualan yang tidak mencerminkan pencapaian standar kompetensi kewirausahaan peserta didik.

Hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul dapat dikatakan kurang baik karena hasil pembelajaran tidak mencerminkan perubahan sikap dan perilaku kewirausahaan. Hasil pembelajaran hanya didasarkan pada pencapaian target penjualan.

D. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian tentang evaluasi program pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*, peneliti tidak dapat memperoleh hasil yang maksimal, masih ada keterbatasan dalam pengumpulan data yaitu.

1. Tidak semua sumber data dapat diwawancara, kepala sekolah yang sibuk tidak dapat diwawancara baik secara tertulis maupun lisan.
2. Terbatasnya data dokumentasi yang dimiliki oleh sekolah dikarenakan Koordinator *Business Centre* jarang mengupdate data yang dimiliki.

BAB V **KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan seperti yang telah disampaikan pada Bab IV, maka dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Konteks pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum baik karena semua komponen telah mendukung dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*. Implementasi kebijakan sekolah dalam pengelolaan fasilitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* terdiri dari pendeklegasian wewenang kepada Koordinator *Business Centre*, pengaturan jadwal pembelajaran yang membebaskan peserta didik dalam mengikuti pembelajaran kewirausahaan, dan pemotivasiyan terhadap peserta didik dilaksanakan setiap awal semester. Kerjasama dengan mitra *Business centre* mampu menjalin hubungan baik dengan pemasok maupun pelanggan. Pendanaan *Business Centre* telah mandiri sehingga mampu membiayai kebutuhannya pembelajaran. Pengaturan pembimbingan disesuaikan dengan tugas mengajar guru sehingga memberikan kesempatan pembimbingan dan pemantauan lebih konsisten dan berkesinambungan.
2. Proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum kurang baik karena (a) perencanaan pencapaian hasil pembelajaran tidak saling didukung dengan perencanaan proses

- pembelajaran, (b) pelaksanaan pembelajaran disamaratakan bagi seluruh peserta didik tanpa memperhatikan tingkatan kelas dan kompetensi masing-masing jurusan. selain itu, proses pembelajaran belum menyentuh penanaman sikap dan perilaku kewirausahaan, dan (c) evaluasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul hanya dilaksanakan pada akhir semester dan hanya didasarkan pada pencapaian target penjualan. Permendiknas No 20 tahun 2007 tentang standar penilaian menyebutkan bahwa penilaian hasil belajar harus menyeluruh dan berkesinambungan sehingga dapat diketahui perkembangan peserta didik.
3. Hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul secara umum kurang baik karena hasil pembelajaran hanya didasarkan pada pencapaian target penjualan yang ditetapkan oleh guru. Berdasarkan Permendiknas No 23 tahun 2006 tentang standar kelulusan, hasil pembelajaran kewirausahaan didasarkan pada kemampuan wirausaha peserta didik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka peneliti mengemukakan saran sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan dukungan konteks pembelajaran kewirausahaan sebaiknya dilakukan *update* dokumentasi. Hal tersebut dilakukan untuk pertanggungjawaban sekaligus monitoring terhadap perkembangan *Business Centre* dan pembelajaran kewirausahaan di SMK N 1 Bantul.

2. Dalam proses pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* sebaiknya dilakukan pemantauan, pembimbingan dan penetapan metode dalam peningkatan kualitas praktik pembelajaran kewirausahaan
3. Untuk meningkatkan hasil pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* di SMK N 1 Bantul, proses pembelajaran mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi pembelajaran sebaiknya menyesuaikan dengan standar kompetensi yang komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar. (2006). *Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skills Education) Konsep dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Burhan Bungin. (2003). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- _____. (2008). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali
- Cholid Narbuko & H. Abu Achmadi. (2005). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Daryanto. (2009). *Panduan Proses Pembelajaran Kreatif dan Inovatif*. Jakarta: Publiser.
- Depdiknas. (2003). *Undang-Undang No 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Jakarta: Depdiknas
- _____. (2005). *Peraturan Pemerintah No 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan*. Jakarta: Depdiknas
- _____. (2007). *Permendiknas No 20 Tahun 2007 tentang Standar Penilaian*. Jakarta: Depdiknas
- _____. (2007). *Permendiknas No 23 Tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan*. Jakarta: Depdiknas
- _____. (2007). *Permendiknas No 41 Tahun 2007 tentang Standar Proses*. Jakarta: Depdiknas
- Direktorat Jenderal PNFI. (2010). *Program Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat Melalui Kursus dan Pelatihan*. Diakses dari <http://www.infokursus.net>. Pada tanggal 19 Januari 2011.
- Eko Putro Widoyoko. (2009). *Evaluasi Program Pembelajaran (Panduan Praktis bagi Pendidik dan Calon pendidik)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Farida Yusuf Tayibnafis. (2002). *Evaluasi Program*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Hartati. (2008). Manajemen Pengembangan Kewirausahaan Siswa SMK N 4 Yogyakarta. *Tesis*. PP-S-UNY.
- Hujairah AH. Sanaky. (2009). *Media Pembelajaran*. Yogyakarta: Safiria Insania Press.

- Joko Sutrisno. (2003). *Pengembangan Pendidikan Berwawasan Kewirausahaan Sejak Usia Dini*. Diakses dari http://physicsmaster.orgfree.com/Artikel_Jurnal/Wawasan_Pendidikan/Pendidikan_berwawasan_wirausaha.pdf. Pada tanggal 20 Desember 2010.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Kemendiknas. (2010). *Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan*. Diakses dari <http://www.puskur.net>. Pada tanggal 1 Desember 2010.
- Lambing, Peggy and Charles R. Kuelh (2000). *Entrepreneurship (2nd Edition)*. New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Lexi J. Moleong. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Martinis Yamin & Maisah. (2009). *Manajemen Pembelajaran Kelas: Strategi Menigkatkan Mutu Pembelajaran*. Jakarta: Persada Press.
- Mawanti, dkk. *Peningkatan Kompetensi Siswa Sekolah Menengah Kejuruan Melalui Penerapan Pembelajaran Keterampilan Wirausaha Bidang Boga Sebagai Bekal Kecakapan Hidup (Life Skill)*. Diakses dari <http://eprints.uny.ac.id/3429/1/ARTIKEL.doc>. Pada tanggal 3 januari 2012.
- Meredith, Geoffrey G. (2002). *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Penerjemah: Andre Asparsayogi. Jakarta: PPM.
- Muhammad Ali. (2009). *Pendidikan untuk Pembangunan Nasional*. Jakarta: Imperal Bhakti Utama.
- Nana Syaodih Sukmadinata. (1997). *Pengembangan Kurikulum: Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Patton, Michael Quinn. (2009). *Metode Evaluasi Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Reza Pahlevi. (2006). *Strategi Penumbuhan Wirausaha Baru*. Diakses dari http://www.smeeda.com/deputi7/file_Infokop/EDISI%2029/strategi_penumbr_wira_usaha_baru.pdf. pada tanggal 20 Desember 2010.
- Sony Burhannudin,dkk. (2009). *Entrepreneurship System Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)*. Diakses dari [http://www.rsc.ub.ac.id/Research Study Club \(RSC\) FIA UB 22](http://www.rsc.ub.ac.id/Research Study Club (RSC) FIA UB 22). Pada tanggal 1 Januari 2011.

- Sony Heru Priyanto. (2009). *Mengembangkan Pendidikan Kewirausahaan di Masyarakat*. Diakses dari http://andragogia.p2pnfisemarang.org/wp-content/uploads/2010/11/andragogia1_4.pdf. Pada tanggal 1 januari 2012.
- Sudarmiatin. (2009). *Entrepreneurship dan Metode Pembelajarannya di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)*. Diakses dari <http://fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2009/10/sudarmiatin3.pdf>. Pada tanggal 1 Desember 2010.
- Suharsimi Arikunto dan Cepi Safruddin Abdul Jabar. (2007). *Evaluasi Program Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Suharsimi Arikunto. (2009). *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sukmana. (2008). *Peran Pendidikan dalam Menumbuhkan Motivasi Wirausaha*. . Diakses dari <http://jurnal.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/4808123.pdf>. Pada tanggal 7 Desember 2010.
- Suryana. (2001). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia. (2009). *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Wasty Soemanto. (1999). *Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wina Sanjaya. (2006). *Strategi Pembelajaran Beorientasi pada Standar Proses Pendidikan*: Jakarta: Kencana Prenada Group.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KEPALA SEKOLAH

No	Pertanyaan	Uraian jawaban
1	Bagaimana implementasi pengelolaan fasilitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
2	Bagaimana kerjasama dengan Mitra <i>Business Centre</i> ?	
3	Bagaimana Pendanaan Pembelajaran Kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
4	Bagaimana Pembagian tugas mengajar guru dalam mata pelajaran kewirausahaan?	

Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK GURU KEWIRUSAHAAN

No	Pertanyaan	Uraian jawaban
1	Bagaimana implementasi pengelolaan fasilitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
2	Bagaimana kerjasama dengan Mitra <i>Business Centre</i> ?	
3	Bagaimana pendanaan pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
4	Bagaimana pembagian tugas mengajar guru dalam mata pelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
5	Bagaimana penetapan indicator pencapaian kompetensi pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
6	Bagaimana penetapan tujuan pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
7	Bagaimana persiapan materi ajar pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
8	Bagaimana perencanaan alokasi waktu untuk mata pelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
9	Bagaimana pemilihan metode pembelajaran mata pelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
10	Bagaimana merancang kegiatan pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	

11	Bagaimana merancang penilaian hasil belajar pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
12	Bagaimana merancang sumber belajar yang akan digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
13	Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
14	Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
15	Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
16	Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
17	Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
18	Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
19	Bgaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	

20	Alat dan media pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
21	Bagaimana aktifitas pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
22	Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?	
23	Bagaimana perilaku kewirausahaan peserta didik setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
24	Bagaimana sikap kewirausahaan peserta didik setelah mengikuti pembelajaran keirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PESERTA DIDIK

No	Pertanyaan	Uraian jawaban
1	Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
2	Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
3	Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
4	Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
5	Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
6	Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
7	Bgaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
8	Alat dan media pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	

9	Bagaimana aktifitas pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
10	Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?	
11	Bagaimana perilaku kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
12	Bagaimana sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran keirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN BUSSINESS CENTRE

No	Pertanyaan	Uraian jawaban
1	Bagaimana aktifitas pembelajaran kewirausahaan melalui <i>Business Centre</i> ?	
2	Bagaimana interaksi guru dan peserta didik di <i>Business Centre</i> ?	
3	Bagaimana penilaian aktifitas peserta didik di <i>Business Centre</i> ?	

Lampiran 5

PEDOMAN PENGAMATAN DI BUSSINESS CENTRE

No	Pertanyaan	Hasil Pengamatan
1	Metode pembelajaran yang digunakan	
2	Peran guru dalam pembelajaran	
3	Peran siswa dalam pembelajaran	
4	Alat dan media pembelajaran	
5	Aktifitas pembelajaran	

Lampiran 6

CATATAN LAPANGAN WAWANCARA

Subjek/Informan : Aris Purwanti, S. Pd.
Jabatan : Guru Mata Pelajaran Kewirausahaan dan Koordinator *Business Centre*
Hari dan tanggal : Jum'at, 13 April 2011
Pukul : 09.00 WIB - selesai
Tempat : Gazebo depan Ruang Kepala sekolah SMK N 1 Bantul
Keterangan : SNS adalah peneliti dan AP adalah informan

- SNS : Bagaimana implementasi pengelolaan fasilitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
AP : Kalau soal praktek di BC itu memang tidak terjadwal, tiap kali pemotivasiyan pembimbing masuk kelas dan memantau siswa yang tidak rajin atau malas atau tidak melakukan praktek, kadang sering siswa ngeyel, malas. Jadi pemotivasiyan tiap kali pertemuan itu dengan cara memantau kegiatan siswa, kegiatan praktek termasuk kendala-kendala yang terjadi atau kendala-kendala yang dihadapi.
SNS : Jika tidak terjadwal, kapan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* itu dilaksanakan?
AP : Ya, lebih fleksibel, kita tidak mengikat waktunya kapan-kapan, pokoknya tiap semester siswa itu dapat pesanan terus dia mengambil barang di BC itu boleh sewaktu-waktu
SNS : Apakah dalam pendirian *Business Centre* mempertimbangkan tata letak?
AP : Pembangunan gedung BC itu disana punya alasan, yaitu dekat dengan parkiran guru maupun siswa jadi kalau pulang ekolah bisa mampir dulu. Selain tu juga dekat dengan jalan raya yang berseberangan dengan pemuiman warga dan juga bersebelahan dengan dua sekolah lain jadi harapannya BC mendapat langganan yang berasal dari luar arga SMK sini
SNS : Bagaimana pengaturan kerjasama yang dilaksanakan *Business Centre* dengan Mitra mengingat bahwa *Business Centre* juga merupakan unit usaha?
AP : Kalau kita kerjasama secara paketan itu ada aturan khusus. Tapi kalau kita ambil barang secara terus menerus atau rutinitas tidak pakai system paket tidak ada aturan, hanya kita pesan barang seperti layaknya usaha yang lain seperti supermarket atau toko pada umumnya. Setelah pesan baru barang datang, lalu itu nanti dikasih tempo jadwal pembayaran ya kita bayar. Kalau syaratnya ya hanya bisa murah saja, harganya bisa bersaing dengan di luar, tapi kalau kita cuma dapat satu pemasuk, itu kita terima jika barang itu kita cari. Ya kita utamakan barang yang mudah dijual saja

- SNS : Aturan khusus itu apa saja?
- AP : Untuk kerjasama paketan dengan BC, kita seleksi dulu melalui MOU yang diajukan maka kita menilai barang itu mudah dijual apa tidak. Selain itu kita juga lihat apa keuntungan yang ditawarkan pada kita. Produk yang ditawarkan disini itu kebanyakan saya tolak karena siswa lebih suka menjual barang dengan memilih sendiri tidak mengambil paketan. Senangnya mereka sesuai dengan pesanan
- SNS : Bagaimana pendanaan pembelajaran melalui *Business Centre*?
- AP : Modalnya itu dari UP toko, dulu ada 17 juta, terus dapat bantuan 50 juta, terus terakhir ini dapatnya bantuan 250 juta dari pemerintah pusat Jakarta dari direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan
- SNS : Dana bantuan tersebut digunakan untuk apa saja?
- AP : Pendanaan berupa uang yang digunakan untuk gedung dan isinya. Sebesar 250 juta itu yang 130an di pakai untuk gedung, dan sisanya untuk perlengkapan, peralatan dan juga persediaan barang yang dijual disana
- SNS : Laba yang diperoleh Business Centre digunakan untuk apa saja?
- AP : Kalau pemutaran dana tidak digunakan untuk kas sekolah. Sekolah malah membantu. Membantunya ya ada kerja sama dari sekolah misalnya pengadaan seragam sekolah. Sekolah menyerahkan pada BC nanti keuntungannya BC yang dapat. Juga kalau hari raya THR, kan saling memberi bingkisan lebaran, nantinya kerjasamanya sama BC, jadi nanti yang dapat kentungan ya BC. Sekolah tidak manarik kas karena nanti itu dananya digunakan untuk pemasukan barang yang semakin banyak. Siswa nya tiap tahun bertambah. Setiap tahun harus memenuhi praktek untuk siswa juga bertambah. Apalagi 2 tahun ini bertambah 2 kelas. Jadi tahun ini ada 4 kelas yang harus dipenuhi. Jika 4 kelas dikali jumlah siswa berapa siswa yang harus dipenuhi?
- SNS : Bagaimana pengaturan tugas mengajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Ya sesuai dengan SK mengajar guru dari gubernur, terus dijadwalnya oleh Wakil kepala bidang kurikulum, itu kalau pembelajaran dikelas tapi kalau dalam pembelajaran *Business Centre* yang ada hanya pembimbingan
- SNS : Bagaimana pengaturan pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Pengelolaan itu dengan pembuatan struktur organisasi dan job deskripsi, pembagian tugas dalam hal pengelolaan BC. Masing-masing pengelola mempunyai wewenang, pemberian tugas wewenang, ada penanggung jawab, ketua dibantu staf toko. Tapi kalau berkaitan dengan pihak-pihak luar itu nantinya menjadi kewenangan coordinator. Pemberian wewenang bagi koordinator itu penuh dari kepala sekolah, kepala sekolah hanya memantau saja. Nanti dari kewenangan itu saya yang membagi pembimbingan untuk masing-masing kelas
- SNS : Apakah dalam pembagian pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* ada pertimbangan khusus?
- AP : Tidak ada pertimbangan dalam pembagian tugas mengajar kewirausahaan.
- SNS : Apa dasar pembagian pembimbingan pembelajaran kewirausahaan melalui

- Business Centre?* Apakah guru pembimbing harus mampu berwirausaha?
- AP : Dasarnya kalau saya yang membagi sesuai dengan tugas mengajar masing masing kelas saja. kalau sudah jadi guru ada penataran guru, nantinya juga ada workshop-workshop untuk guru, dari situ diharapkan dapat mengembangkan kemampuan berwirausaha guru. Jadi guru itu sudah punya bekal minimal pengetahuan berwirausaha. Tapi kebetulan guru kewirausahaan disini sudah pas. Ya bu nurna usaha pulsa, bu ratna ada web, saya ada, bu marni loundri dirumah. Guru kebanyakan berwirausaha semua. Banyak yang nyambi.
- SNS : Bagaimana penetapan indicator pencapaian Kompetensi dalam pembelajaran keirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Indikatornya ya, Kalau dari afektif, dilihat dari sikapnya siswa itu suka sama materi yang disampaikan. Kalau, dari psikomotoriknya, dia mau melakukan, teori tidak begitu dipentingkan. Dalam pembelajaran kewirausahaan yang terpenting adalah siswa itu mempunyai karakter, komitmen, jiwa memimpin, menerapkan jiwa kepemimpinan. Keterkaitannya dia harus bisa memimpin diri sendiri. Sedangkan untuk indictor pencapaian guru sepakat bahwa siswa harus mencapai target penjualan. Kalau kelas X itu targetnya 400.000 kemudian kelas XI Cuma 250.000 masalahnya ada PI". Sedangkan untuk kelas XII itu juga 400.000 tetapi penilaianya masuk dalam ujian praktek kewirausahaan
- SNS : Bagaimana penetapan tujuan pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Setiap jurusan ada tujuannya masing-masing, kalau PM (pemasaran) memang BC itu sebagai wahana latihan untuk display pakai barang disana, belajar promosi, penataan barang, pretek register, menimbang, pemasaran penjualan promosi. Computer jaringan, bisa digunakan sebagai sarana latihan kemampuan komunikasi, barang BC itu sebagai media untuk melakukan komunikasi untuk nantinya sebagai sampel. karena nanti masing-masing jurusan kalau menjual jasa harus berkomunikasi, menjelaskan kemampuannya apa untuk bisa diorder oleh pengguna jasa. Latihannya ya dengan barang di BC. Salah satu latihan menjual itu yang nantinya bisa menjadi latihan menawarkan jasanya. Sekretaris juga tetap komunikasi, kemampuan tulis menulis juga menjual jasa jadi sekretaris maupun admin kantor tetap membutuhkan latihan dari berbagai macam usaha itu. Akuntansi juga sama strateginya sama produk yang digunakan untuk praktek sama, tapi nanti dihubungkan dengan jurusan masing2. Diakhir ditanya apa produk jasa yang bisa ditawarkan apa? Terus kalau dia mendirikan usaha, usaha nya apa? Berangan-angan, resikonya bagaimana?. Ya walaupun strateginya sama tapi fokusnya beda
- SNS : Bagaimana persiapan materi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Persiapannya ya mengikuti silabus aja, tapi kalau yang di BC itu egak ada materi yang khusus dipersiapkan karena memang tidak bertatap muka antara guru sama siswa. Tapi motivasi dan arahan untuk siswa itu diberikan pada pembelajaran dikelas diawal semester atau kalau ada siswa

- SNS : yang mengalami kesulitan aja
- AP : Bagaimana alokasi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- SNS : Tidak ada alokasi khusus untuk pembelajaran di *Business centre*, lebih fleksibel, kita tidak mengikat waktunya kapan-kapan, pokoknya semester ini siswa itu dapat pesanan terus dia mengambil barang itu boleh sewaktu-waktu. Baru nantinya dijual dirumah
- SNS : Bagaimana pemilihan metode pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Metode pembelajaran sudah seperti ditetapkan piha sekolah yaitu dengan praktek. karena ada program dari pemerintah berkaitan dengan mata pelajaran kewirausahaan yang mewajibkan SMK harus mengutamakan praktek yang berkaitan dengan pengalaman daripada sekedar teori, jadi SMK yang tadinya punya toko UP atau koperasi yang sudah ada sejak dulu dirombak jadi *Business Centre*, harapannya dengan praktek siswa akan lebih berpengalaman. BC menjadi metode maupun media dalam praktik pembelajaran. Tapi kalau pembelajaran yang dikelas sebenarnya banyak yang dipakai oleh guru-guru kewirausahaan.
- SNS : Bagaimana rancangan penilaian hasil belajar peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- AP : Ya itu tadi, kalo saya yang penting anak suka dan mau melakukan aja, penilaiannya juga 30 % teori, 70% praktik. Itu sih kalau saya, tapi mungkin guru yang lain punya pertimbangan sendiri
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan materi pembelajaran kewirausahaan?
- AP : di BC itu praktiknya, jadi tidak ada penyampaian materi. Di BC tidak memakai media pembelajaran Karena memang tida terjadi penyampaian materi disana
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran?
- AP : Pembelajaran kewirausahaan itu sendiri merupakan media pembelajaran sehingga tidak memerlukan media yang lain sebagai pendukung pembelajaran kewirausahaan melalui business centre
- SNS : Apa saja aktifitas peserta didik di *Business Centre*?
- AP : Ya disana anak ngambil barang sesuai dengan apa yang dinginkan nanti dicatat disana, dan dibawa pulang dijual dirumah. Anak diwajibkan mampu menjual barang yang ada di BC untuk memenuhi omset penjualan yang sudah ditetapkan. Kalau sudah mampu memenuhi omset nanti sudah mencapai nilai standar. Ya siswa itu kalau disuruh praktik sebenarnya malas, tapi ya ini mendidik agar siswa mau belajar dan ini tujuannya juga untuk mereka, ya secara tidak langsung bisa mengembangkan kepercayaan diri mereka karena sudah sering berinteraksi dengan orang, nanti kalau omzetnya tercapai nilainya bagus dan kalau nilainya bagus otomatis siswa juga jadi bangga, nilai itu seperti penghargaan. Kalau dapat penghargaan rasanya jadi bangga dan percaya diri juga
- SNS : Untuk mengetahui apakah peserta didik melaksanakan pembelajaran di rumah dilakukan pemantauan?
- AP : Tidak dipantau dilokasi rumah, cuma setiap awal semester kita selalu beri

- motivasi, kita berikan arahan-arahan untuk kedepannya bisa di jalankan dilapangan. Ketika ada masalah yang muncul pun kita beri pengarahan
- SNS : Bagaimana penilaian perilaku kewirausahaan peserta didik?
- AP : Kalau kelas X itu target nya 400.000 kemudian kelas XI Cuma 250.000 masalahnya ada PI, itu waktu efektifnya cuma tinggal 3 bulan, 1 bulan mengejar materi, 2,5 bulan untuk PI diluar sehingga praktek di BC dikurangi. Kalau tidak PI, ya tidak ada pengaruh ditarget. Kalau sudah memenuhi target siswa akan mendapat nilai standart. Sedangkan penilaian dinilai dari afektif, dilihat sikapnya anak itu suka sama materi yang disampaikan. Dari psikomotorek, mau melakukan praktek, dan disini teori tidak begitu dipentingkan. Cara penilaianya 30 % teori dan 70 % praktek. Perilaku, itu ya berani, dalam menilai itu berani mau menjual ,pantang menyerah atau berkomitmen pada tugas, jujur. Penilaianya kita lihat dari perlakuan sehari2, maunya dia untuk kerja keras dari dia ngambil, dari dia memenuhi omzet. kalo anak yang tidak rajin tidak mau, penilaian itu unsurnya memaksa tapi juga mendidik.
- SNS : Bagaimana penilaian yang dipakai dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- AP : Kalau penilaian kewirausahaan ya dari itu tadi teori sama prakteknya, teorinya dikelas yang berhubungan dengan kewirausahaan, mata pelajaran jurusan nanti ada sendiri

Subjek/Informan : Nurna
 Jabatan : Guru Mata Pelajaran Kewirausahaan
 Hari dan tanggal : Jum'at, 13 April 2011
 Pukul : 11.00 WIB - selesai
 Tempat : Gazebo depan Ruang Kepala sekolah SMK N 1 Bantul
 Keterangan : SNS adalah peneliti dan N adalah informan

- SNS : Bagaimana kerjasama Business Centre dengan Mitra? Apakah guru juga berperan dalam kerja sama tersebut?
 N : Kerja sama dengan mitra ada syaratnya, yang jelas saling menguntungkan kedua pihak, Kemarin kita sering kerjasama dengan pihak luar, seperti aquaria, the poci dan salonpas. Produk-produk yang ada di BC itu adalah hasil kerja sama dengan pihak luar. Pemilihan dan kerjasama menjadi wewenang dari Koordinator BC, guru hanya tahu beresnya saja.
 SNS : Bagaimana penetapan indicator pencapaian kompetensi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
 N : Indikator pencapaiannya, Targetnya tercapai, kalau disepakati targetnya 400.000. Kalau teori kan dilakukan beberapa kali test, ya seperti ulangan sama tugas-tugas. Kalau pencapaian yang lebih pada nilai-nilai adalah kejujuran, tagwa, dia punya komitmen terhadap materi pelajaran, terhadap sekolah. Bisa dipercaya dan juga komunikasi yang utama
 SNS : Bagaimana penetapan tujuan pembelajaran kewausahaan melalui *Business Centre*?
 N : Tujuan pembelajaran BC dalam Mendukung Pembelajaran kewirausahaan adalah menyediakan fasilitas praktik. Kalau tidak yang memfasilitasi anak harus cari barang sendiri dan mencari modal sendiri, kalo seperti ini modalnya dari sekolah
 SNS : Bagaimana persiapan materi pembelajaran dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
 N : Tidak ada persiapan materi karena tidak ada pertemuan dalam pembelajaran di BC, tapi persiapannya hanya saat pembelajaran di kelas saja. Ya istilahnya pertemuannya hanya numpang di pembelajaran dikelas itu
 SNS : Bagaimana pemilihan metode pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
 N : ya karena sudah ditetapkan mengenai metode nya kita tetap menggunakan itu, BC sebagai metode praktik, tetapi kalau pembelajaran dikelas ya kita lihat materinya apa, karakteristik materi itu apa, kita tetapkan juga menyesuaikan waktu yang ada, bisa diskusi ya diskusi, kalau bisa resentasi ya dengan presentasi
 SNS : Bagaimana rancangan penilaian dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
 N : penilaiannya itu udah dirancang sebelumnya sebelum semester dimulai, itu nilai teori ditambah nilai praktik dibagi 2, ketemu nilai akhirnya. Tidak dirancang bareng-bareng, masing-masing guru punya kebijakan sendiri

- untuk menilai hasil belajar siswa. Kalau dari praktek nilai standarnya disepakati berapa, kalau sudah tercapai ya nilainya baik
- SNS : Apa saja sumber belajar yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- N : Sumber belajarnya ada banyak, ya dari buku, internet juga. Tergantung siswa mau memakai yang mana atau keduanya
- SNS : Bagaimana metode dan strategi pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- N : ya itu tadi mbak, metode pembelajaran prakteknya dengan BC itu, jika pembelajaran kewirausahaan secara teori yang saya gunakan memang lebih dari satu misalnya ceramah, diskusi, presentasi kelompok, tapi kalau berkaitan dengan pembelajaran prakteknya dengan memberikan keleluasaan pada siswa untuk mengembangkan anak mengimplementasikan teori yang telah disampaikan
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- N : Kita monitor, kita pantau, kita dampingi juga, kalau ada keluhan, guru pembimbing kewirausahaan dikelas mendiskusikan, mencari solusi untuk menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi di sekolah
- SNS : Kapan interaksi tersebut dilaksanakan?
- N : Ya waktu pembelajaran dikelas kelas ada diskusi yang memberikan topic permasalahan kepada peserta didik untuk dibahas dan dianalisis, setelah ditemukan solusinya nanti dipresentasikan di depan kelas. Selain itu, ketika dalam kegiatan siswa dilapangan menemui kesulitan atau kendala-kendala dibicarakan bersama dan didiskusikan, dipecahkan masalah tersebut
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan sumber belajar?
- N : Kalau misalnya ada yang siswa tidak bisa mengikuti praktek ya solusinya adalah memberikan tugas pada siswa untuk mencari materi di Internet, nah itu kan sudah bagian dari interaksi anak dengan sumber belajar. Sedangkan *Business Centre* itu juga merupakan media pembelajaran. Metodenya adalah pembelajaran praktek dan *Business Centre* nya adalah media untuk praktek itu sendiri
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- N : Materi hanya disampaikan pada kelas teori saja. Tapi kalau di BC itu tidak ada teorinya jadi langsung praktek ngambil barang nanti barangnya dibawa pulang untuk dijual. Jadi tidak ada media yang dipakai disana
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- N : di BC anak dilatih terbiasa berkomunikasi dengan orang lain sehingga kalau siswa sering bertemu dengan orang, mereka menjadi lebih percaya diri dan tidak minder, tidak malu bertemu sama orang. Dan ada orang tua yang datang kepada saya, curhat lah... sekarang anak saya sudah tidak minder lagi, sudah PD kalau bertemu sama orang, dan itu sudah menjadi nilai tambah dan itu juga yang kita harapkan
- SNS : Bagaimana penilaian perilaku dan sikap kewirausahaan peserta didik?

- N : Indikator penilaianya, Targetnya tercapai, kalau disepakati targetnya 400.000 ya nanti nilainya sudah mencapai nilai minimal. Jadi jika sudah mencapai omset penjualan sebesar 400.000, siswa memperoleh nilai standar yaitu 70. Penilaian kejujuran, itu jika dia ngambil barang setor sesuai barang yang dibawa, bayarnya sesuai dengan apa yang diambil dari BC. jika bayarnya sesuai barang yang diambil berarti jujur kan?. Kalau tepat waktu itu juga dinilai, dia mengambil barang sebulan sudah lunas atau belum, laku atau belum harus laporan. Misalnya ditarget setengah bulan misalnya seminggu sudah laku sudah bisa laporan. Ada setengah bulan pun belum laku harus tetap laporan. Berapa kemampuan siswa yang sudah dikerjakan itu memberikan informasi kepada pihak gurunya maupun pengurus di BC. Kita bisa cek pagawainya yang ada di BC kita bisa komunikasi juga, di cek di daftarnya, disana kan ada daftar anak
- SNS : Apakah pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* memberi fasilitas bagi peserta didik dalam berkompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
- N : Mereka bersaing mencapai taget, kalau cepat mencapai target cepat pula dapat banyak keuntungan, ada yang berapa minggu sudah melebihi targetnya. Paling tidak mereka sudah mencapai taget. Persaingan itu memacu mereka untuk bersemangat dalam memperoleh laba maupun nilai. SMK N 1 Bantul sudah memberikan fasilitas untuk berkompetisi secara sehat, sehingga nantinya ketika peserta didik tersebut telah lulus telah tertanam jiwa kompetisi dan mampu bersaing secara sehat untuk bertahan dimasyarakat

Subjek/Informan : Dra. Ratna Trisiyani
 Jabatan : Guru Mata Pelajaran Kewirausahaan
 Hari dan tanggal : Jum'at, 20 April 2011
 Pukul : 09.00 WIB - selesai
 Tempat : Gazebo depan Ruang Mengetik
 Keterangan : SNS adalah peneliti dan RT adalah informan

- SNS : Bagaimana pengaturan pembimbingan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Pembagian pembimbingan tergantung dari guru yang bersangkutan itu mengajar dikelas apa. Misalnya AK 1-4 dan PM 1-4 ya saya membimbing
- SNS : Apa pertimbangan dalam pengaturan pembimbingan?
- RT : Seharusnya guru kewirausahaan harus bisa berwirausaha. Karena dia harus menularkan pengalamannya kepada siswa. Ya, tidak hanya teori tapi action atau pengalaman yang lebih banyak. Namun sejauh ini di disini tidak ada keharusan guru kewirausahaan harus berwirausaha
- SNS : Bagaimana pemilihan metode pembelajaran kewirausahaan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Ya kalau dalam pembelajaran dikelas ya kita dengan ceramah menjelaskan materi, diskusi dan presentasi di depan kelas, tapi kalau prakteknya itu ya dari Business Centre itu. Kita mengupayakan siswa untuk praktek, untuk mau mencoba. Kita tidak memaksa prakteknya dengan ini namun hanya motivasi, kalau pun memaksa ya Cuma sedikit aja agar timbul semangatnya. Kalau sudah terpaksa sekali ya apa boleh buat, apa yang anda mau untuk praktek? Nanti kalau sudah kepepet ya cari materi di internet yang berhubungan dengan kewirausahaan untuk membantu nilai akhir, biasanya kita seperti itu saja soalnya setiap siswa itu pemikirannya berbeda untuk mau praktek atau yang malas juga.
- SNS : Bagaimana rancangan penilaian dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Yang saya lihat adalah sikap kerja prestatif ada kerja keras , kerja tuntas, kerja ikhas satu lagi kerja cerdas
- SNS : Apa saja indicator penilaian?
- RT : Penilaianya kerja iklas anak-anak secara tidak langsung swaktu dia mengambil di BC ada ada keiklasan untuk antri budaya antri, ada keiklasan untuk membawa barang kerumah kan berat, bawa gula satu sak kan berat. Kerja mawas ini tanpa emosi itu pada waktu menawarkan pada pelanggan kalau waktu ditawar ya tidak boleh marah. Kerja cerdas gimana cara nya dia mencari keuntungan. Kadang-kadang kan harga disini dengan harga dirumah lebih dari itu, "kog ini sama warung harganya lebih tinggi kamu?". Nanti anak jawab "Saya melayani ibu sampai dirumah", dari pelayanan, yaitu segi lebihnya adalah pelayanan. Kerja kerasnya pulang les pulang bawa barang dari bac. Kalau yang titip nakanan dikantin kan berarti dari malam kerja keras dari jam 3 malam udah bangun. Kalau kerja tuntas itu ya dari awal sampai akhir itu dia maksimal

- SNS : Apa aktifitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Siswa itu diberi waktu satu semester untuk mencapai target atau omzet penjualannya. Namun mengambil barangnya terserah siswa, kalau ada waktu luang baru mereka mengambil barang, terus nanti dijual dirumah. Disini waktu ramai biasanya sekitar waktu istirahat sama waktu pulang sekolah, kebanyakan mereka mampir sebelum pulang
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Kami membimbing dikelas saat pertemuan mata pelajaran kewirausahaan. Kalau ada kesulitan dilapangan di utarakan dan diselesaikan bersama-sama. Pembimbing juga memperilahkan bagi siswa yang mau curhat kapan saja tanpa dibatasi waktu.
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Paling tidak mereka tidak hanya komunikasi dengan temannya tetapi mereka juga berkomunikasi kepada konsumen, jadi secara tidak langsung mereka juga dipaksa untuk berkomunikasi dengan konsumen, apakah dengan keluarganya sendiri, mengkomunikasikan barang dagangannya itu yang dia ambil dari BC, baik pada keluarganya, maupun tetagganya. Dari komunikasi tersebut anak kan udah berinteraksi dengan lingkungan
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : kalau dikelas sering saya bikin kelompok dan masing-masing kelompok memiliki tema yang harus dipresentasikan dan nntinya setiap kelompok akan menjadi penyaji dalam diskusi kelas. Tapi kalau di BC itu Cuma lebih pda pengalaman saja
- SNS : Apakah ada kompetisisehat dalam prestasi belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre* ?
- RT : Ada. Mereka bersaing mencapai taget, kalau cepat mencapai target cepet pula dapat banyak keuntungan, ada yang berapa minggu sudah melebihi targetnya. 3 kali targetnya 3 juta itu juga ada, paling enggak 1.5 juta. Kalau pemasaran itu ada yang 2 juta juga satu semester, tapi ya Cuma beberapa. Paling tidak mereka sudah mencapai taget. Persaingan itu memacu mereka untuk bersemangat dalam memperoleh laba maupun nilai
- SNS : Bagaimana penilaian dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
- RT : Kita sudah sepakat dengan guru pembimbing lainnya kalau di untuk teori itu 40 % dan untuk praktek itu 60 %. Karena kita mengacu pelatihan yang diberikan dinas bekerjasama dengan pengusaha2 itu guru2 dilatih dalam work shop siswa itu harus action tidak boleh teori nya yang lebih banyak harus prakteknya yang lebih banyak. Untuk itu kan ada standar bahwa ambil di BC minimal ngambil Rp 400.000,- itu untuk seluruh kelas dari kelas satu sampai kelas tiga.

Subjek/Informan : Iswanti
Jabatan : Karyawan *Business Centre*
Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
Pukul : 09.30 WIB - selesai
Tempat : Business Centre "Mitra"
Keterangan : SNS adalah peneliti dan I adalah informan

- SNS : Bagaimana aktifitas dalam pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
I : Ya anak praktik di *Business Centre* itu pengambilannya terserah, kalau anak senggang ya baru ngambil. Biasanya kalau ngambil kalau pulang sekolah dan istirahat kedua itu. Barangnya dicatat di kartu pencatatan terus dibawa pulang untuk dijual dirumah. Kalau udah punya uang baru melunasi barang-barang itu.
SNS : Bagaimana penilaian aktifitas pembelajaran kewirausahaan melalui *Business Centre*?
I : Kami karyawan disini cuma mencatat kegiatan anak yang berupa pengambilan barang dan pelunasan saja. Nanti kami buat laporan dan dilaporan kepada guru pembimbing jadi yang menilai langsung guru pembimbingnya. Kalau ada yang belum lunas itu juga yang nagh gurunya. Kalau utang di BC belum lunas belum bisa ngambil rapornya. Soalnya kalau tidak seperti itu takutnya tidak kembali uang di BC.

Subjek/Informan : Yunida Miftakhul
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul
Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
Pukul : 11.30 WIB - selesai
Tempat : Business Centre "Mitra"
Keterangan : SNS adalah peneliti dan YM adalah informan

- SNS : Apa Metode pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YM : Praktek mbak, praktek kewirausahaan kecil dengan menjual barang dirumah dengan modal dari barang-barang di BC.
SNS : Apa saja aktivitas/ proses pembelajaran yang dilaksanakan di Business Centre?
YM : Proses pembelajaran diambil dari nilai persemester. Jadi tiap semesternya itu disuruh ngambil barang di BC. Nanti ditarget satu semester itu dapat berapa terus nanti nilai ketuntasannya. Kalau sampai Rp 400.000,- itu berarti tuntas
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YM : Dengan memberi motivasi dan memberikan solusi ketika kita mengalami kesulitan dalam melaksanakan praktek di rumah.

Subjek/Informan : Nera Wahyu
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas X MM 2
Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
Pukul : 09.00 WIB - selesai
Tempat : Business Centre "Mitra"
Keterangan : SNS adalah peneliti dan NW adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
NW : Disana tu ambil barang, pembayaranya dua minggu. Disini kita ambil cari untung juga mbak
SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
NW : Kalau dikelas ya ada diskusi juga, tapi kalau di BC tu ya cuma praktik dirumah
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
NW : Cuma ngasih arahan di awal semester aja, ngasih tau pelaksanaan ma alur ngamil barang, kalau bisa memenuhi target ya dapat nilai yang bagus.
SNS : Bagaimana peran kamu dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?

- NW : Ya, saya yang melaksanakan praktik mbak.
- SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- NW : Cuma waktu dikelas saja, guru nyuruh kita buat cerita jika jita ada kesulitan praktik dirumah. Tapi kalau cerita atau curhat-curhat tentang kesulitan di lapangan tidak pernah, malu kan jika harus cerita dikelas.
- SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
Beda mbak, kalau materi kewirausahaan kebanyakan pengertian-pengertian kewirausahaan, sedangkan di BC kan langsung jualan.
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- NW : Interaksi dengan lingkungan saat kita menjual barang di toko, di perumahan . kita juga bekerjasama dengan pihak lain seperti teh eco, dan aqua, kita ambil barang dari teh eco terus dipasarkan, dipromosikan.
- SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
- NW : Jelas ada mak, secara gak langsung kan kita pingin dapat nilai yang lebih baik dari teman kan
- SNS : Bagaimana perubahan yang kalian alami setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan di Business Centre?
- NW : Ya leih ke komunikas leih aik. Kan kita sering erkomunikasi saat mempromosikan barang dagangan.

Subjek/Informan : Sita

Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas XI AK 1

Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011

Pukul : 09.15 WIB - selesai

Tempat : *Business Centre "Mitra"*

Keterangan : SNS adalah peneliti dan S adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
- S : Di BC tu ngambil barang terus dijual
- SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Ya praktik di BC
- SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Guru memberi pelajaran dikelas, memotivasi tetapi saat dilapangan kita jalan sendiri.
- SNS : Cara guru memotivasi bagaimana?
- S : Memberi tahu bagaimana cara menjual dan memberi tahu kalau ada kesulitan di lapangan diperbolehkan cerita nanti dicari solusi bersama.
- SNS : Apakah kalian pernah menceritakan kesulitan kalian dilapangan dan

- S : hamatan yang kalian alami di lapangan di kelas?
- S : Kalau dikelas cuma pelajaran kewirausahaan, tidak ada dari saya atau teman-teman yang cerita tentang kesulitan dilapangan
- SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : kalau pas kelas dua ini tidak tercapai karena males ambil barang. Lagipula ga ada pesenan dan harga disini lebih mahal dari pada diluar
- SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Ya hanya pada waktu dikelas
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Kalau ada kesulitan dalam promosi cari uku tentang promosi
- SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Materi itu diberikan waktu pemelajaran kelas tetapi untuk BC tidak ada materinya.hanya praktek menjual saja
- SNS : Bgaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Interkasinya sewaktu menjual ke lingkungan rumah, ya, ke tetangga, saudara, orang lain. Kalau barang gak laku kan bisa diretur mbak. Saya ambil barang kalau ada pesanan. Kan bias nambah pengalaman dan bias kenal dengan orang/ konsumen.
- SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
- S : Itu pasti mbak, secara tidak langsung kita erasing untuk mrndapat nilai yang terbaik.
- SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- S : Setelah mengikuti pembelajaran di Business Centre, bertambah sedikit kemampuan komunikasi soalnya kebanyakan konsumen hanya tetangga. merasa lebih percaya diri dan berani ngomong.

Subjek/Informan : Mariani
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas X AK 1
Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
Pukul : 11.00 WIB - selesai
Tempat : *Business Centre* "Mitra"
Keterangan : SNS adalah peneliti dan MI adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
MI : siswa itu disuruh membelanjakan barang-barang yang ada di BC ini nanti ada penilaian dari guru kewirausahaan boleh utang dulu dan seminggu baru bayar
SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Banyak mbak kalau kewirausahaan teori dikelas, dari ceramah, diskusi, tugas dan praktek. Tapi kalau untu di BC ya Cuma ngamil arang langsung dijual dirumah.
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Ngasih kiat-kiat saat di kelas di awal semester dan kita praktikan waktu dirumah
SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Kita yang ngambil barang dan yang jual dirumah, guru hanya melihat hasil jualan kita sudah sampai berapa.
SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Kalau di **BC** ya tidak ada interksi wong pelaksanaangnya dirumah kog.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Gimana ya? Hehehe...kalau di BC ya hanya jualan mbak.
SNS : Bagaimana Interaksi peserta ddik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Hehehe. Gak ada materi kog jadi gimana mau interkasi.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Ya waktu jualan kan di warung-warung jadi bisa sekalian komunikasi dengan lingkungan, sama tetangga juga.
SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalu Business Centre Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
MI : Iya, soalnya kadang kan bangga kalau kita dapat nilai yang bagus dan juga kalau BC kan juga dapat laba yang banyak kalau jualnya lebih banyak.
SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
MI : Lebih percaya diri dan lebih komunikatif.

Subjek/Informan : Tyas Dwi Astuti
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas X MM 2
Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
Pukul : 11.15 WIB - selesai
Tempat : *Business Centre* "Mitra"
Keterangan : SNS adalah peneliti dan TD adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
TD : Kita ngambil barang, kita punya target 400.000 tiap semester. 400.000 nilainya 70, itu standar minimal.
SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Kita praktek.
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Memberi pengarahan bagaimana berjualan.
SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Kita yang menjual barang yang ada di BC mbak.
SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Ya kalau udah mau smester akhir ditanya gimana targetnya sudah tercapai atau belum.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Kalau pelajaran dikelas tugas itu cari dibuku ma internet
SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Hemm, kalau dikelas baru ada materi tapi kalau di BC ya Cuma ambil barang thok mbak.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Hemm, pas jual kan kita menawarkan barang pada tetangga, keluarga, tetangga, kerabat dekat, tetangga dekat tapi sebagian yang menawarkan bukan saya tetapi orang tua jadi tidak sepenuhnya saya yang menawarkan tambah ilmu menawarkan barang.
SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
TD : Tidak terlalu bersaing sih mbak yang terpenting udah dapat targetnya.
SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
TD : Kalau pas jualan itu bisa nambah kepercayaan diri mbak.

Subjek/Informan : Marina
 Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas XI AP 1
 Hari dan tanggal : Jum'at, 22 April 2011
 Pukul : 12.00 WIB - selesai
 Tempat : *Business Centre "Mitra"*
 Keterangan : SNS adalah peneliti dan MA adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
- MA : Ngambil barang terus dijual dirumah kalau laku baru dikembalikan, waktu pembayarannya itu satu minggu.
- SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Praktek berjualan barang-arang di BC.
- SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Guru ngasih motivasi di awal semester dan saat akhir semester ya mengecek gimana targetnya terpenuhi belum, dan jika ada yang belum terpenuhi ditanya kesulitannya apa saja.
- SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Siswa yang melaksanakan praktek.
- SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Guru ya hanya menilai sesuai dengan hasil jualanya.
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Tidak ada, soalnya di BC hanya praktek.
- SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Gimana ya, di BC itu Cuma ngambil barang sih, jadi ya gak ada materi.
- SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Kalau kita jualan langsung ditawarkan kepada tetangga dan lingkungan rumah mbak.
- SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
- MA : Kalau kompetisinya yang terasa mungkin karena ingin dapat nilai yang lebih baik dari temen-temen, usahanya dengan melakukan yang terbaik saja.
- SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
- MA : Lebih bisa menambah kemampuan komunikasi aja sih mak. Dan lebih percaya diri juga.

Subjek/Informan : Ridwan
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas XI TKJ 2
Hari dan tanggal : Sabtu, 23 April 2011
Pukul : 09.00 WIB - selesai
Tempat : *Business Centre "Mitra"*
Keterangan : SNS adalah peneliti dan R adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
R : biasanya tu ngambil barang terus dijual dirumah dalam rangka melatih kewirausahaan kita.
SNS : Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Kita praktek mbak.
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Guru memberi pengarahan ketika dikelas tapi dalam prakteknya kita jalan sendiri.
SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Kita yang melakukan jualan, tapi kalau saya tidak sampai rumah, biasanya kalau saya mengambil barang di BC itu nanti saya pakai sendiri, tidak saya jual lagi. Toh yang penting ngambil di BC sampai target Rp 400.000,00. Ya malu je mbak.
SNS : Kenapa tidak mencob praktek?
R : Ya itu tadi mbak, masak kalau cowok harus jualan, kan malu.
SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Waktu dikelas aja mbak.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Gak ada,kan di BC cm jualan.
SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Hemm, kayaknya gak ada mbak.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Saya ngambil barang cuma untuk dipakai sendiri. Kalau saya, kalau teman-teman ga tahu, jadi ya gak ada interaksi dengan konsumen.
SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
R : Kalau saya egak mbak. Yang penting dapat nilai tuntas.
SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
R : Gimana ya, saya gak ikut praktek jadi gak tahu.

Subjek/Informan : Oki
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas XI TKJ 2
Hari dan tanggal : Sabtu, 23 April 2011
Pukul : 09.15 WIB - selesai
Tempat : *Business Centre "Mitra"*
Keterangan : SNS adalah peneliti dan O adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
O : Diajari untuk menjual dan memasarkan barang di masyarakat. Ambil barang suruh jual untuk mendapat nilai.
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Guru memberi kita pengarahan dan motivasi waktu dikelas saat pelajaran kewirausahaan.
SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Kita para siswa yang melaksanakan kegiatan
SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Ya ketika pelajaran kewirausahaan di kelas guru dan siswa saling berkomunikasi.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Ya jika kita menemukan kesulitan saat dilapangan kita liat di internet untuk mencari solusi yang tepat.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Ya kita interaksi dengan tetangga dan sama orang tua dalam rangka menawarkan barang yang kita jual.
SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
O : Lebih pada kompetisi mendapatkan nilai yang lebih baik dari yang lain.
SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
O : Lebih tahu mengenai jual beli.

Subjek/Informan : Yulia Wiwid Santoso
Jabatan : Peserta Didik SMK N 1 Bantul kelas XII PM 4
Hari dan tanggal : Sabtu, 23 April 2011
Pukul : 09.30 WIB - selesai
Tempat : *Business Centre "Mitra"*
Keterangan : SNS adalah peneliti dan YWS adalah informan

- SNS : Aktifitas apa saja yang dilaksanakan di Business Centre?
YWS : Di BC itu kita ngambil arang, di catatsama karyawan, trus kita jual dirumah, kalau laku di lunasi dankalau tidak laku nanti bisa di retur lagi barangnya.
SNS : Bagaimana peran guru dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Guru yang memberi motivasi agar target dapat terapai
SNS : Bagaimana peran siswa dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Siswa yang melaksanakan praktik di BC nya.
SNS : Bagaimana interaksi guru dengan peserta didik dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Ya kayak pelajaran itu.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan media pembelajaran dan sumber belajar dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Lumayan waktu kesulitan mencari solusi dari internet atau buku.
SNS : Bagaimana Interaksi peserta didik dengan materi dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Materinya kalau pas promosi kan dapat kita praktikan waktu menawarkan.
SNS : Bagaimana interaksi peserta didik dengan lingkungan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Ya waktu menawarkan barang kan dilingkungan sekitar.
SNS : Alat dan media pembelajaran yang digunakan dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : kalau ada masalah lebih suka liat-liat nternet, sapa tau dapat solusi
SNS : Apakah dalam pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre Ada kompetisi secara sehat dalam prestasi belajar?
YWS : Kompetisinya saat pencapaian target dulu-duluan siapa.
SNS : Bagaimana perilaku dan sikap kewirausahaan anda setelah mengikuti pembelajaran kewirausahaan melalui Business Centre?
YWS : Komunikasi yang lebih meningkat.

CATATAN LAPANGAN PENGAMATAN

Observasi 1

Hari dan Tanggal : Senin, 20 April 2011

Pukul : 12.30 WIB - selesai

Objek Pengamatan : Aktifitas Peserta Didik di *Business Centre*

Peserta didik yang datang di *Business Centre* selama istirahat kedua tanggal 20 April 2011 sejumlah 23 Peserta didik. Peserta didik datang ke *Business Centre* tidak bersama-sama. Ketika mereka datang ke *Business Centre* mereka langsung memilih barang-barang yang akan dibawa pulang. Setelah menemukan sejumlah barang dagangan yang akan dibawa pulang, barang tersebut harus dihitung terlebih dahulu dan dilaporkan kepada karyawan *Business Centre* untuk dicatatkan dalam kartu pengambilan dan kartu piutang *Business Centre*.

Menjelang istirahat berakhir beberapa Peserta didik membayar hutang barang yang mereka bawa pulang pada hari sebelumnya. Pelunasan htang tidak dilakukan secara langsung. Mereka melunasi secara bertahap, sesuai dengan kemampuan pelunasan mereka. Berdasarkan wawancara tidak terstruktur kepada salah satu Peserta didik yang melakukan pelunasan hutang, dia menyatakan bahwa pelunasan dilakukan sesuai dengan hasil penjualan dirumah karena terkadang pembeli dirumah juga terkadang belum membayar dagangan mereka, mengingat bahwa konsumen mereka sebagian adalah keluarga sendiri.

Selain peserta didik yang melakukan kegiatan di *Business Centre*, peneliti juga sempat bertemu dengan pemasok atau penyedia barang di *Business Centre*. Mereka merupakan penyedia rutin *Business Centre*, sehingga ketika datang mereka langsung mengecek barang sebelumnya dan mengganti barang yang sudah tidak layak jual dengan yang baru dan menambah barang dagangan lagi.

DOKUMENTASI PENELITIAN

KETERANGAN MENGENAI BUSINESS CENTER SMK N I BANTUL.

Nama Business Center	: MITRA BUSINESS CENTER
Jenis Usaha	: Perdagangan Kebutuhan sehari-hari grosir/eceran.
Operasional usaha	: Buka jam 07.15 s/d 17.00 WIB
Jumlah Pegawai	: 3 orang, alumni SMK N I Bantul
Sasaran usaha	: Wahana latihan usaha kelas X dan XI semua jurusan Kelas XII dan masyarakat umum sebagai konsumen langsung.
Sistem Pengambilan barang	: Tidak terjadwal. Siswa bebas untuk mengambil barang. Untuk memotivasi siswa, pertama kali mengambil barang dengan sistem paket. Siswa diberi target minimal jumlah pengambilan barang harus mencapai Rp 4.00.000,00 dalam 1 semester. Hasil praktik penjualan dilaporkan kepada guru kewirausahaan

Jumlah item barang yang dapat disediakan business center barang terdiri dari:

NO	JENIS BARANG	keterangan
1	FOOD	<ul style="list-style-type: none"> 1. Roti basah 2. Roti kering 3. aneka tepung 4. Aneka Minuman 5. Susu 6. Snak kering 7. Telur 8. Garam 9. minyak goreng 10. santan 11. bumbu masak 12. aneka kecap 13. eneka saos

		14. aneka gula 15. Rokok
2	NON FOOD	1. Sabun mandi/cuci 2. pembersih kaca 3. pemutih pakaian 4. obat nyamuk 5. pengharum ruangan 6. lilin 7. pasta gigi 8. kardus snak 9. pewangi pakaian 10. obat luar 11. sikat gigi 12. lampu listrik 13. gas
3	STATIONARY	1. Aneka alat tulis 2. Aneka buku 3. Lem kertas 4. Aneka amplop 5. Aneka kertas 6. Aneka penghapus 7. Aneka tempat pencil 8. Aneka map
4	ALAT RUMAH TANGGA	1. Gayung 2. Ember 3. Sapu 4. Alat pel 5. Sulat 6. Alat masak
5	KOSMETIKA	1. Kecantikan 2. Asesoris 3. parfum
6	FAKAIAN	1. Kerudung 2. Celana panjang 3. sajadah 4. Bra 5. Pakaian dalam 6. Kaos kaki 7. Sapu tangan 8. kaos

**SOP PENGAMBILAN BARANG DAN PEMBAYARAN HASIL
PENJUALAN SISWA PRAKTIK BUSINESS CENTER MITRA
SMK N 1 BANTUL.**

1. SISWA YANG AKAN MENGAMBIL BARANG HARUS MENYIAPKAN BUKU TULIS UNTUK MEMCATAT AGENDA KEGIATANNYA DI BUSINESS CENTER.
2. SISWA DAPAT MENGAMBIL BARANG SENDIRI ATAU MENULIS PESANAN UNTUK DIAMBILKAN PETUGAS BUSINESS CENTER.
3. SISWA YANG MENGAMBIL BARANG HARUS MENGISI KARTU PENGAMBILAN BARANG RANGKAP 2 (SATU UNTUK TOKO DAN SATU LAGI UNTUK SISWA).
4. SISWA HARUS MENGISI SURAT PERNYATAAN TENTANG TANGGUNG JAWABNYA DALAM MENGAMBIL BARANG (HANYA PADA WAKTU AJARAN BARU).
5. SISWA YANG SUDAH SELESAI MENGAMBIL BARANG HARAP SEGERA MELAKUKAN PENGECEKAN KEMBALI KESESUAIAN ANTARA JUMLAH BARANG, HARGA, DENGAN KARTU PENGAMBILAN DENGAN PETUGAS TOKO.
6. SISWA DAPAT MEMBAWA BARANG APABILA KARTU PENGAMBILAN YANG SUDAH DICEK OLEH PETUGAS TOKO DIBUBUHI CAP TOKO.
7. SISWA HARUS MENCATAT PENGAMBILAN BARANG PADA BUKU AGENDA MILIK SISWA DAN MEMBAYAR PALING LAMBAT SATU MINGGU SETELAH TANGGAL PENGAMBILAN.
8. SISWA YANG DALAM JANGKA WAKTU SATU MINGGU TERDAPAT TAGIHAN TIDAK DAPAT MENGAMBIL BARANG DI BUSINESS CENTER UNTUK TUJUAN PEMERATAAN DALAM PENGAMBILAN BARANG KARENA JUMLAH DANA TERBATAS DAN UNTUK MENGURANGI RESIKO TIDAK TERTAGIHNYA PIUTANG.
9. SISWA DAPAT MENGEMBALIKAN BARANG YANG TIDAK LAKU DIJUAL DENGAN TERLEBIH DAHULU MENGISI KARTU RETUR BARANG DAN MENCATAT DALAM BUKU AGENDANYA .

KEDUANYA HARUS DIBUBUHI PARAF PETUGAS TOKO DAN DI CAP TOKO.

10. SISWA YANG MELAKUKAN PEMBAYARAN HARUS MEMBAWA KARTU PENGAMBILAN DAN TERLEBIH DAHULU MENGISI JUMLAH UANG YANG AKAN DIBAYARKAN PADA BUKU AGENDANYA. SETELAH DILAKUKAN PEMBAYARAN SISWA HARUS MEMINTA PARAF DAN CAP LUNAS PETUGAS TOKO PADA BUKU AGENDANYA SEBAGAI PENGGANTI KUITANSI.

BANTUL, 20 JULI 2009

MENGETAHUI
ENENG AH
KEPALA SEKOLAH
1 BANTUL
DRA. HI ENDANG SURYANINGSIH
PARAF BANTUL 195811051985032008

KETUA BUSINESS CENTER

ARIS PURWANTINAH
NIP 196906051994122003

SOP ADMINISTRASI PELAYANAN PENGAMBILAN
BARANG DAN PENERIMAAN PEMBAYARAN
PETUGAS TOKO

1. PETUGAS TOKO MELAYANI PENGAMBILAN BARANG SISWA PRAKTIK DENGAN SEBAIK-BAIKNYA.
2. PETUGAS TOKO MELAKUKAN PENGECEKAN ANTARA BARANG DENGAN KARTU PENGAMBILAN SISWA. SETELAH ADA KESESUAIAN ANTARA BARANG DENGAN KARTU PENGAMBILAN PETUGAS TOKO HARUS MEMBUBUHI CAP PADA KE-2 KARTU PENGAMBILAN DAN MENARIK SATU KARTU PENGAMBILAN.
3. PETUGAS TOKO MENGUMPULKAN KARTU PENGAMBILAN DAN MENYORTIR UNTUK DIBENDEL SETIAP KELAS.
4. PETUGAS TOKO MEMASUKKAN KARTU PENGAMBILAN PADA BUKU PEMBANTU PIUTANG DAN PADA JURNAL PENJUALAN.
5. PETUGAS TOKO PADA SAAT MENERIMA UANG HASIL PENJUALAN SISWA TERLEBIH DAHULU HARUS MEMERIKSA KARTU PENGAMBILAN SISWA DICOCOKKAN DENGAN KARTU PENGAMBILAN SISWA DALAM ARSIP, SETELAH ITU BARU MENERIMA UANG DAN MENCATATNYA PADA BUKU PEMBANTU PIUTANG DAN JURNAL PENERIMAAN KAS.
6. PETUGAS TOKO HARUS MEMBUBUHI TANDA LUNAS PADA KARTU PENGAMBILAN DAN BUKU AGENDA SISWA DISERTAI PARAF.

BANTUL, 20 JULI 2009

MENGETAHUI
ENCL: BANTUL
KEPALA SEKOLAH
BANTUL
DRA.HJ ENDANG SURYANINGSIH
NIP 195811051985032008

KETUA BUSINESS CENTER

ARIS PURWANTINAH
NIP 196906051994122003

ALUR PRAKTIK PENGAMBILAN BARANG

PENGAMBILAN BARANG

1. Siswa menyiapkan buku pengambilan.
2. Siswa memesan/memilih barang yang akan diambil..
3. Siswa menulis dalam kartu pengambilan rangkap 2.
4. Siswa dan petugas toko mengecek barang yang diambil, setelah sesuai petugas toko memberi cap bisnis center pada kartu pengambilan.

PEMBAYARAN

1. Siswa menunjukkan kartu pengambilan , petugas toko mengambil dokumen kartu pengambilan siswa bersangkutan dan kartu induk pengambilan.
2. Siswa membayar sejumlah uang sesuai dalam kartu pengambilan.
3. Petugas toko mengecek jumlah uang yang diterima, kemudian mencatat dalam buku induk pengambilan siswa tersebut dan membukukan dalam jurnal penerimaan kas.
4. Petugas toko membubuhkan cap lunas pada kartu pengambilan dan buku pengambilan serta paraf.

PENYERAHAN BARANG

1. Siswa menerima 1 lbr kartu pengambilan yang sudah dicap.
2. Siswa menempelkan kartu pengambilan pada buku pengambilan dan mencatat jumlah pengambilan tersebut pada buku pengambilan.
3. Petugas toko mendokumentasikan kartu pengambilan , mencatat pada kartu induk pengambilan dan membukukan pada administrasi toko(jurnal penjualan).

MITRA BUSINESS CENTER SMK N I BANTUL
ALIRAN KAS
PERIODE S/D 21 DESEMBER 2009
(RESUME)

KAS AWAL/SEPTEMBER AKHIR	32.711.475
PEMASUKAN	
Penjualan	134.041.356
komisi total	<u>5.148.500</u>
Total pemasukan	139.189.856
PENGELUARAN	
Pembelian	125.741.681
gaji	3.500.000
Pembungkus plastik	541.800
Meja dan printer	615.000
Pulsa	98.500
Foto copy administrasi	77.400
pembagian hasil	1.600.000
Konsumsi rapat	<u>86.000</u>
TOTAL PENGELURAN	<u>132.260.381</u>
SELISIH	6.929.475
KAS AKHIR DESEMBER,09	39.640.950

MITRA BUSINESS CENTER SMK N T BANTUL
 LAPORAN RUGI LABA
 PERIODE S/D 21 DESEMBER 2009

PENJUALAN	134.041.356
PIUTANG AWAL	<u>41.641.475</u>
	92.399.881
PIUTANG AKHIR	<u>36.333.255</u>
	128.733.136
 HPP	
PERSEDIAAN AWAL	36.293.545
PEMBELIAN	<u>125.741.681</u>
	162.035.226
PERSEDIAAN AKHIR	<u>46.291.033</u>
HPP	<u>115.744.193</u>
LABA KOTOR USAHA	12.988.943
 BIAYA	
GAJI	3.500.000
PEMBUNGKUS	541.800
PERLENGKAPAN PRAKTI	77.400
pembagian hasil	1.600.000
PULSA	98.500
KONSUMSI RAPAT	<u>86.000</u>
	5.903.700
	<u>5.903.700</u>
	7.085.243
KOMISI	<u>5.148.500</u>
LABA USAHA BERSIH	12.233.743

MITRA BUSINESS CENTER SMK N I BANTUL
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PERIODE S/D 21 DESEMBER 2009

Modal awal	44.407.732
Laba	<u>12.233.743</u>
	56.641.475

MITRA BUSINESS CENTER SMK N I BANTUL
NERACA
PER 21 DESEMBER 2009

PERKIRAAN	AKTIVA	PERKIRAAN	PASSIVA
KAS	39.640.950	MODAL	56.641.475
PIUTANG	36333255	DANA BC	250.000.000
PERSEDIAAN	46291035	Dana penjualan	3.000.000
GEDUNG	131476090		
PERALATAN	55900145		
	309.641.475		309.641.475

Bantul ,21 Desember 2009



Kepala SMK N I Bantul

SMK 1 BANTUL

Dra. HJ Endang Suryaningsih

NIP 195811051985032008

Pengelola bisnis center

Aris Purwantinah

nip 196906051994122003

Selaras Husada

PT. SELARAS HUSADA

Jl. Mimpis Rungkut No. 10
Bantul - Yogyakarta
Phone : (62-511) 411 2277
Fax : (62-511) 411 2278

Surabaya, 15 September 2011

Nomor : 07/SH/SALES/IX/2011.

Lampiran :

H a l : Perjanjian Kerjasama (MOU) Pelatihan Kewirausahaan

Kepada Yth.,

SMKN 1 BANTUL

Jl. Parangtritis Km. 11, Sabdodadi

Bantul - 55702

DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Ibu Endang Suryaningsih

Dengan hormat,

Melalui surat ini kami, PT. Selaras Husada, sebagai produsen minuman serbuk dalam kemasan ingin mengajukan Perjanjian Kerjasama (MOU) dalam bidang pelatihan kewirausahaan dengan SMKN 1 BANTUL untuk produk Jahe Klosp.

LATAR BELAKANG

Dalam rangka mengisi program pelatihan bidang kewirausahaan di sekolah yang Ibu pimpin, kami ingin menawarkan kerjasama dalam bentuk pemasaran produk yang kami sediakan.

MAKSUD DAN TUJUAN

Untuk pembinaan bagi para siswa yang akan mengikuti program pelatihan bidang kewirausahaan dan memberikan pandangan suatu peluang yang dapat mereka raih setelah nanti mereka lulus sekolah. Adapun tujuan kami adalah menanamkan jiwa kewirausahaan kepada para siswa dan siswi di sekolah Bapak, dengan harapan dapat melahirkan entrepreneur – entrepreneur handal di kemudian hari.

BENTUK KERJASAMA

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan sekolah menengah yang berorientasi pada pengembangan keahlian. Untuk itu kami mengajukan Perjanjian Kerjasama (MOU) agar produk kami dapat di ikutsertakan dalam pelatihan bidang kewirausahaan.

Selaras Husada

PT. SELARAS HUSADA

Jl. Mungur Puntung No. 1
Bantul - Yogyakarta
Phone : (02 31) 41 10 99
Fax : (02 31) 41 10 99

PRODUK YANG DITAWARKAN

Nama Produk	: JAHE KLOP !
Deskripsi Produk	: Minuman serbuk jahe susu instan dengan 2 varian rasa
Varian Produk	: a. Jahe Klop Original b. Jahe Klop Mocca
Features	: a. Volume : 28 gr/sachet b. Packaging : 1 Karton isi 12 renteng @ 10 sachet
Harga	: Rp. 108.000,- /karton (12 renteng @ 10 sachet)

MEKANISME PELAKSANAAN

1. Pelaksanaan Program diawali dengan Presentasi ke siswa dan Pengiriman Barang ke SMKN 1 Bantul pada tanggal 20 September 2011.
2. Harga beli siswa / siswi adalah harga jual dari pihak kami ke sekolah, yaitu Rp. 102.000,- /karton (Rp. 8.500/renteng)
3. Harga Jual siswa / siswi yang dianjurkan adalah Rp. 120.000/karton (Rp. 10.000,- /renteng). Harga jual tersebut berdasarkan harga eceran tertinggi produk kami, yaitu Rp 1.000/sachet.
4. Setiap siswa / siswi ditargetkan untuk menjual 1 karton (all varian) selama jangka waktu praktik kerja tersebut.
5. Adapun selisih harga jual dengan harga beli siswa / siswi adalah keuntungan / profit siswa / siswi.
6. Sistem pembayaran adalah berdasarkan sistem dari pihak manajemen PT. Selaras Husada yaitu tempo pembayaran selama 2 minggu.
7. PT. Selaras Husada mengalokasikan anggaran pendidikan sebesar 5% dari total omzet yang teralisis dalam 1 periode program pelatihan kewirausahaan.

REWARD SISWA - SISWI

1. Support Beasiswa untuk Best of Three:
 - a. 3 Beasiswa bagi peringkat 3 teratas dengan minimal penjualan 3 karton selama periode pelatihan kewirausahaan.
 - b. Adapun pembagian Beasiswa tersebut sebagai berikut:
 - i. Peringkat pertama berhak mendapatkan Beasiswa selama 1 semester.

Selaras Husada

PT. SELARAS HUSADA

Jl. Mihir Pamulih No. 10, Temon
East Java - Indonesia
Phone : (62-31) 4112 111 / 3950
Fax : (62-31) 4112 112

- ii. Peringkat kedua dan ketiga berhak mendapatkan Beasiswa selama setengah semester.
- c. Prosedur pemberian Beasiswa adalah langsung dari pihak PT. SELARAS HUSADA kepada pihak SMKN 1 BANTUL sebagai pembayaran SPP yang bersangkutan.
- 2. Support Reward untuk 22 siswa dengan penjualan terbaik (minimal 1 karton) di bawah tiga terbaik yang disebutkan di point no. 4. Setiap siswa / siswi tersebut berhak mendapatkan reward sebesar Rp. 20.000,-/siswa.
- 3. Sertifikat akan di berikan kepada setiap siswa yang mengikuti program pelatihan kewirausahaan yang diadakan oleh PT SELARAS HUSADA dengan SMKN 1 BANTUL.

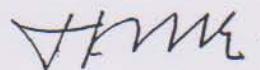
Demikian Perjanjian Kerjasama (MOU) ini kami sampaikan, dengan harapan dapat bermanfaat dan berkesinambungan, Atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terimakasih.

Hormat kami,



Sudirman, SE*
National Sales Manager PT. Selaras Husada

Menyetujui,



(Dra. Hj. Endang Suryaningsih)
Kepala SMKN 1 BANTUL

Dokumentasi Lembar Buku Pencatatan Pengambilan Barang di *Business Centre*

NAMA : HNISA MI LESTARI
KELAS : X AP 1
NO ABSEN : 02

Dokumentasi kartu Pengambilan

27 AUG 2011

Jth. TEMPO: PEMBYRAN:
UMUR TAGIHAN: HARI. 27 JAUH 2011

NAMA : Alfrida yuliani
KELAS : X PM1 NO ABS : 05
TGL PENGAMBILAN : 25 Agt 2011

SYARAT PEMBAYARAN : 7 hari setelah pengambilan

Nama Sekolah : SMK N I BANTUL
 Mata Pelajaran : Kewirausahaan
 Kelas/ Semester : XI / 3
 Kompetensi Keahlian : AK, AP, PM,TKJ, MM
 Standar Kompetensi : Menerapkan jiwa kepemimpinan
 Kode Kompetensi : 2.1
 Alokasi waktu : 68 jam pelajaran
 KKM : 70

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekolah	Praktek di DU / DI	
2.1 Menunjukkan sikap pantang menyerah dan ulet.	1. Pengertian jiwa kepemimpinan dapat disebutkan. (<i>Gemar membaca, kerjasama, rasa ingin tahu</i>) 2. Pengertian sikap pantang menyerah dan ulet dapat disebutkan. (<i>Gemar membaca, kerjasama, rasa ingin tahu</i>) 3. Sikap kritis untuk berperilaku pantang menyerah dan ulet teridentifikasi. (<i>disiplin, ulet, komitmen,realistik, kreatif,tanggu ng jawab</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Pegertian jiwa kepemimpinan. - Pegertian pantang menyerah dan ulet. - Berorientasi pada hasil. - Menerapkan sikap berperilaku pantang menyerah dan ulet, perilaku/ mampu bergaul dengan orang lain, dan berorientasi pada hasil dengan menggunakan media business center. 	1. Merumuskan pegertian jiwa kepemimpinan. 2. Mengidenifikasi sikap pantang menyerah dan ulet. 3. Merumuskan sikap-sikap kritis untuk berperilaku pantang menyerah dan ulet. 4. Mengidentifikasi perilaku/ mampu bergaul dengan orang lain. 5. Praktik melakukan sikap berperilaku pantang menyerah dan ulet, perilaku/ mampu bergaul dengan orang lain, dan berorientasi pada hasil dengan menggunakan media business center.	Tes tertulis, penugasan lisan (tanya jawab). Diskusi, parto folio (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> • Mengamati Perilaku anak didik • Tanya jawab • Peran aktif dalam KBM • dll 	8x45 menit	-	-	Modul 2.1 KWU 2006 Menunjukan sikap pantang menyerah dan ulet.

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekolah	Praktek di DU / DI	
2.2. Mengelola konflik	1. Pengertian konflik dapat disebutkan. (Gemar membaca,inovatif ,mandiri, tanggung jawab) 2. Berbagai sebab terjadinya konflik teridentifikasi. (rasa ingin tahu, toleransi, kepemimpinan, berani menanggung resiko, komitmen, rasa ingin tahu) 3. Membuat keputusan untuk pengelolaan konflik terlaksanakan. (mandiri, kerja keras,menghargai prestasi realistik, demokratis,peduli sosial)	<ul style="list-style-type: none"> - Pengertian konflik. - Cara mengidentifikasi sebab konflik. - Manajemen pengelolaan konflik. - Menerapkan cara-cara mengelola konflik dengan menggunakan media business center. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merumuskan Pengertian konflik. 2. Mengidenifikasi sebab-sebab terjadinya konflik. 3. Merumuskan cara-cara untuk pengelolaan konflik. 4. Praktik mengelola konflik menggunakan media business center. 	Tes tertulis, penugasan lisan (tanya jawab), diskusi, parto folio (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> - Mengamati perilaku anak didik - tanya jawab - peran aktif dalam proses KBM - Dll 	10x45 menit	-	-	Modul 2.2 KWU 2006 Mengelola konflik

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekolah	Praktek di DU / DI	
2.3. membangun Visi, Misi Usaha	1. Visi dan misi usaha dapat disebutkan (<i>gemar, membaca, inovatif,kreatif</i>) 2. Visi dan misi dirumuskan. (<i>kreatif, inovatif, demokratis,komunikatif,peduli lingkungan, tanggung jawab</i>) 3. Tujuan usaha dirumuskan. (<i>kreatif, inovatif, demokratis,komunikatif,peduli lingkungan, tanggung jawab</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian visi , misi,dan tujuan usaha. • Cara membedakan visi, misi, dan tujuan usaha. • Cara merumuskan visi, misi, dan tujuan usaha. • Merumuskan visi,misi, dan tujuan usaha menggunakan media business center. 	1. Menyebutkan pengertian visi, misi, dan tujuan usaha, 2. Membedakan visi, misi, dan tujuan usaha 3. Cara menyusun rumusan visi, misi, dan tujuan usaha. 4. Menyusun rumusan visi, misi , dan tujuan usaha menggunakan media business center.	Tes tertulis, penugasan lisan (tanya jawab), diskusi parto folio, (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> - Mengamati perilaku anak didik - Tanya jawab - Peran aktif dalam proses KBM - dll 	6x45 menit	-	-	Modul 2.3 KWU 2006 Membangun visi, misi, usaha.

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekoalah	Praktek di DU / DI	
2.4. Menganalisis peluang usaha.	1. Peluang usaha berdasarkan jenis usaha (jasa, dagang, dan industri) teranalisis. <i>(kreatif, disiplin, jujur, rasa ingin tahu, inovatif, kerja keras)</i> 2. Pangsa pasar (minat dan daya beli konsumen) teranalisis. <i>(kerja keras, kerjasama, ulet,komitmen, disiplin,mandiri)</i> 3. Peluang usaha teridentifikasi. <i>(realistik,berani menanggung resiko, komunikatif)</i> 4. Peluang usaha dengan kreatif dan inovatif dimanfaatkan dan dikembangkan. <i>(tanggung jawab dan komitmen)</i> 5. Siswa mampu menganalisis keberhasilan dan kegagalan usaha. <i>(kerja keras, realistik, rasa ingin tahu,komitmen)</i> 6. Siswa mampu memetakan dan menentukan peluang	<ul style="list-style-type: none"> Peluang dan resiko usaha Faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha. Analisis SWOT. Menganalisis peluang usaha dan menentukan peluang usaha menggunakan media business center. 	1. Mengidentifikasikan peluang usaha. 2. Mengembangkan keberhasilan dan kegagalan usaha. 3. Menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha. 4. Memetakan peluang usaha 5. Menentukan peluang usaha terbaik. 6. praktik menganalisis peluang usaha menggunakan media business center.	Tes tertulis, penugasan lisan (tanya jawab), diskusi parto folio, (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> - Mengamati perilaku anak didik - Tanya jawab - Peran aktif dalam proses KBM - dll 	10x45 menit	-	-	Modul 3.1 KWU 2006 Menganalisis peluang usaha

	usaha terbaik. <i>(disiplin,tanggung jawab, mandiri, kerja keras,ulet)</i>						
--	---	--	--	--	--	--	--

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekolah	Praktek di DU / DI	
2.5. Menganalisis aspek-aspek pengelolaan usaha	1. Tujuan dan sasaran usaha dirumuskan (<i>kreatif,inovatif, tanggung jawab</i>) 2. Bentuk badan usaha serta menyusun struktur organisasi teridentifikasi (<i>rasa ingin tahu,gemar membaca</i>) 3. Kebutuhan bahan baku dengan tepat terhitung. (<i>kreatif, disiplin,jujur,tanggung jawab</i>) 4. Surat, transaksi dan pembukuan sederhana dapat dilaporkan. (<i>komitmen,kepemimpinan, menghargai akan prestasi</i>) 5. Proses produksi dapat dirancang. (<i>ulet,kerja keras,tanggung jawab,mandiri</i>) 6. Pemasaran (promosi, distribusi, penetapan harga, dan pelayanan prima) dengan tepat terencanakan. (<i>disiplin,ulet,kerja keras, tanggung jawab, komitmen</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian bentuk-bentuk badan usaha • Surat menyurat • Pencatatan transaksi keuangan barang/ badan • Pegertian struktur organisasi • Perancanaan proses produksi • Perencanaan pemasaran • Perencanaan keuangan • Perencanaan tenaga kerja • Pajak Penghasilan pribadi dan badan usaha • Membuat perencanaan keuangan (arus kas, RAB, NPV, IRR, TPP / BEP, kelayakan laba/ rugi usaha) • Membuat perencanaan tenaga kerja • Menghitung Pajak Penghasilan 	1. Merumuskan tujuan dan sasaran usaha 2. Menetapkan bentuk badan usaha 3. Menyusun struktur organisasi 4. Menentukan jenis usaha 5. Mengitung kebutuhan dan persediaan bahan baku 6. Membuat surat, mencatat transaksi barang/ jasa, dan menyusun pembukuan sederhana 7. Merencanakan bentuk promosi dan saluran distribusi 8. Menyusun Rencana Anggaran Biaya (RAB) 9. Menghitung arus kas dan TPP/BEP 10 Menetukan kelayakan usaha berdasar laba/ rugi, Net Present Value (NPV) dan Internal rate of Return (IRR) 11 Pengadaan SDM, penempatan SDM, penggajian SDM, Pengembangan SDM 12 Menghitung Pajak Penghasilan. 13. Praktik melakukan analisisaspek aspek pengelolaan usaha menggunakan media business center.	Tes tertulis, penugasan lisan (tanya jawab), diskusi parto folio, (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara : <ul style="list-style-type: none"> - Mengamati perilaku anak didik - Tanya jawab - Peran aktif dalam proses KBM - dll 	28x45 menit	-	-	Modul 3.2 KWU 2006 Menganalisis aspek-aspek pengelolaan usaha

	<p>7. Anggaran dan permodalan dengan tepat dan BEP/ TPP dan laba-rugi dapat dibuat. <i>(realistik, ulet, rasa ingin tahu, tanggung jawab)</i></p> <p>8. Kebutuhan tenaga kerja, gaji, pajak penghasilan dapat dihitung, dan pengembangan tenaga kerja terencana, <i>(kerjasama, tanggung jawab, disiplin, kepemimpinan)</i></p>						
--	--	--	--	--	--	--	--

Kompetensi Dasar	Indikator dan Nilai karakter budaya bangsa	Materi Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	Penilaian	Alokasi Waktu			Sumber Belajar
					TM (Teori)	Praktek di sekolah	Praktek di DU / DI	
2.6. Menyusun proposal usaha	<p>1. Sistematika penyusunan Proposal Usaha dapat dipahami. <i>(gemar membaca, tanggung jawab, kerja keras,komitmen, disiplin)</i></p> <p>2. Proposal usaha tersusun. <i>(mandiri, disiplin ,kerja keras, menghargai akan prestasi)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Pengertian Proposal Usaha Prospek Usaha Sistematika Penyusunan Proposal Usaha. Menyusun proposal usaha . 	<p>1. Siswa pahan terhadap sistematika penyusunan proposal usaha</p> <p>2. Siswa mampu menyusun usaha dengan cermat, taat azas, rapi dan komunikatif</p>	<p>Penugasan tertulis, diskusi parto folio, (kumpulan perilaku peserta didik) dengan cara :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengamati perilaku anak didik - Tanya jawab - Peran aktif dalam proses KBM - dll 	6x45 menit	-	-	Modul 3.3 KWU 2006 Membuat Proposal Usaha

Keterangan:

TM

: Tatapmuka

PS

: Praktik di Sekolah (2 jam praktik di sekolah setara dengan 1 jam tatap muka)

PI

: Praktek di Industri (4 jam praktik di Du/DI setara dengan 1 jam tatap muka)

Kepala
SMK N 1 Bantul

Diverifikasi
WAKA 1

Guru Mata pelajaran

Dra.Hj.Endang Suryaningsih
NIP.195811051985032008

Drs.Rahmunanta
NIP.196010201991031002

Dra. Ratna Trisiyani
NIP.196501032007012005

DAFTAR NILAI KEWIRAUASAAN KELAS X AK 3

SMK NEGERI 1 BANTUL

TAHUN 2011

NO	NIS	NAMA	L/P	NILAI											NA
				ULANGAN 1	TUGAS	ULUM	RATA2	TEORI	JML AVION	NILAI	JML BC	NILAI	RATA2	PRAKTEK	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	11099	NOVI PUSPITASARI	P	80	75	84	79,7	31,9	130100	70	721610	100	85	51	83
2	11100	NOVIANI NINDA PUTRI	P	95	70	72	79	31,6	151350	75	559700	85	80	48	80
3	11101	NUR AFNI LESTARI	P	85	80	82	82,3	32,9	116100	70	1223500	100	85	51	84
4	11102	NUR LATIFAH	P	75	80	88	81	32,4	118200	70	508050	80	75	45	77
5	11103	NUR SANTI HASANAH	P	85	80	70	78,3	31,3	150000	75	2344475	100	87,5	52,5	84
6	11104	NURDIANTA	L	90	85	78	84,3	33,7	108200	70	1000600	100	85	51	85
7	11105	NURUL HERMAWATI UTAMI	P	85	85	78	82,7	33,1	144100	70	1361200	100	85	51	84
8	11106	NURUL LITA FATIMAH	P	80	70	78	76	30,4	136400	70	771100	100	85	51	81
9	11107	NURUL PRATIWI	P	80	85	70	78,3	31,3	118200	70	1050650	100	85	51	82
10	11108	NURULLAILI RAKHMAWATI	P	85	70	76	77	30,8	167600	75	875600	100	87,5	52,5	83
11	11109	PANGESTIKA	P	85	85	70	80	32	149000	70	652750	95	82,5	49,5	82
12	11110	PARYANTI	P	75	75	70	73,3	29,3	157800	75	582550	85	80	48	77
13	11111	PUJI ASTUTI	P	85	70	80	78,3	31,3	157000	75	450300	75	75	45	76
14	11112	PUJI ASTUTI	P	75	75	70	73,3	29,3	287300	85	1218050	100	92,5	55,5	85
15	11113	RAHMAWATI HASANAH	P	95	85	74	84,7	33,9	126100	70	1447300	100	85	51	85
16	11114	RAHMIYATUN	P	75	75	72	74	29,6	285300	85	1176500	100	92,5	55,5	85
17	11115	RANI SHERAWATI	P	85	80	74	79,7	31,9	211600	80	670800	95	87,5	52,5	84
18	11116	RANI WULANDARI	P	90	70	86	82	32,8	300000	90	1443400	100	95	57	90
19	11117	RANNY NOVANTARI	P	90	80	74	81,3	32,5	124200	70	672750	95	82,5	49,5	82
20	11118	RENNY PRAMUDITA	P	75	75	72	74	29,6	429500	100	1330475	100	100	60	90
21	11119	RIKA SUSIAWATI	P	80	70	78	76	30,4	100300	70	424250	70	70	42	72
22	11120	RINA ASTUTI	P	85	70	70	75	30	193800	75	415400	70	72,5	43,5	74
23	11121	RINA PUSPI LESTARI	P	85	80	76	80,3	32,1	275400	85	402100	70	77,5	46,5	79
24	11122	RINTA ELISA	P	75	80	76	77	30,8	223500	80	1833900	100	90	54	85
25	11123	RIO SUDARMAN	L	70	70	70	70	28	181100	75	1015950	100	87,5	52,5	81
26	11124	RIZKA SAFITRI	P	75	85	74	78	31,2	108200	70	622800	90	80	48	79
27	11125	RIZKI MIFTAKHUN NIKMAH	P	80	75	70	75	30	110100	70	407950	70	70	42	72
28	11126	RIZQY ARUM FAUZI	P	80	80	76	78,7	31,5	139400	70	964100	100	85	51	82
29	11127	ROFIQ NUR SETYAWAN	L	80	75	76	77	30,8	33800	35	660000	95	65	39	70
30	11128	RUNY DWI RAHMAWATI	P	90	80	72	80,7	32,3	111200	70	470950	75	72,5	43,5	76
31	11129	RUSDIYANA ASTUTI	P	85	70	86	80,3	32,1	147300	70	530650	80	75	45	77
32	11130	RUSTRIANA DWI RISWANTI	P	90	85	80	85	34	106200	70	1580150	100	85	51	85

Bantul, 21 November 2011

Guru Mata Pelajaran Kewirausahaan

DAFTAR NILAI KEWIRAKUSAHAAN KELAS X PM3

SMK NEGERI 1 BANTUL

TAHUN 2011

NO	NIS	NAMA	L/P	NILAI											NA
				ULANGAN 1	TUGAS	ULUM	RATA2	TEORI	JML AVION	NILAI	JML BC	NILAI	RATA2	PRAKTEK	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	11291	ISTI SEPTIYANI	P	70	75	70	71,7	28,7	105300	70	587150	85	77,5	46,5	75
2	11292	KHASAN THOLABI	L	80	85	70	78,3	31,3	55600	45	688600	95	70	42	73
3	11293	KUKUT TATA YULIANA	P	80	85	74	79,7	31,9	139600	70	507650	80	75	45	77
4	11294	LIA LESTIANA	P	90	80	70	80	32	11900	20	573500	85	52,5	31,5	64
5	11295	LUCIANA ACHID DAYANTI	P	80	80	78	79,3	31,7	168900	75	755800	100	87,5	52,5	84
6	11296	LUKI ANTORO	L	80	90	70	80	32	115400	70	1560700	100	85	51	83
7	11297	MARTIANI NURKHAYATI	P	70	75	70	71,7	28,7	366700	95	612400	90	92,5	55,5	84
8	11298	MAYA ULFA	P	85	85	70	80	32	38600	35	766300	100	67,5	40,5	73
9	11299	METIK OTINNA	P	70	75	70	71,7	28,7	143200	70	801600	100	85	51	80
10	11300	MUHAMMAD SYAIFUL AMRULLOHI	L	75	85	70	76,7	30,7	116100	70	458450	85	77,5	46,5	77
11	11301	MUTIA SYIFA AZZAHRA	P	70	75	76	73,7	29,5	92300	65	457000	85	75	45	74
12	11302	NAFISAH	P	70	75	74	73	29,2	171700	75	993450	100	87,5	52,5	82
13	11303	NANA SUKOWATI	P	85	80	70	78,3	31,3	141100	70	1037900	100	85	51	82
14	11304	NAVA RAGA AULIA	P	90	90	74	84,7	33,9	338900	90	1678750	100	95	57	91
15	11305	NENDEN AMALIA ROVALINA	P	75	70	78	74,3	29,7	236500	80	674700	95	87,5	52,5	82
16	11306	NENENG AYUSAFITRI	P	90	85	72	82,3	32,9	284700	85	484125	75	80	48	81
17	11307	NGATIYAH	P	80	80	74	78	31,2	102300	70	513700	80	75	45	76
18	11308	NIKEN FURI FIYANI	P	75	80	70	75	30	52600	45	1092150	100	72,5	43,5	74
19	11309	NIMAS PUTRI PAMUNGKAS	P	70	85	70	75	30	49600	40	560100	85	62,5	37,5	68
20	11310	NINI TRI UTAMI	P	90	80	70	80	32	68700	50	294500	55	52,5	31,5	64
21	11311	NOVITA HIDAYANTI	P	70	75	70	71,7	28,7	64500	50	283950	55	52,5	31,5	60
22	11312	NOVITASARI	P	85	85	70	80	32	71400	55	721500	100	77,5	46,5	79
23	11313	NUR APRIYANI	P	75	80	74	76,3	30,5	158100	75	426450	70	72,5	43,5	74
24	11314	NURHAYATI	P	85	85	70	80	32	119100	70	1067450	100	85	51	83
25	11315	NURUL FATIMAH	P	75	88	74	79	31,6	375200	95	436850	70	82,5	49,5	81
26	11316	OKTAVIANA	P	85	85	70	80	32	121500	70	441550	70	70	42	74
27	11317	PRAMESTI PERMANA PUTRI	P	85	85	74	81,3	32,5	176800	75	819150	100	87,5	52,5	85
28	11318	PRIMA EVALINA	P	95	85	74	84,7	33,9	259300	85	1754400	100	92,5	55,5	89
29	11319	RAHAYU ALIM KHOTIMAH	P	70	75	74	73	29,2	362900	95	808300	100	97,5	58,5	88
30	11320	RAHMAN RIYATNO	L	85	85	70	80	32	239900	80	1289150	100	90	54	86
31	11321	RATNA NINGSIH	P	80	85	70	78,3	31,3	59700	45	893650	100	72,5	43,5	75
32	11322	RIA AGUS TRI RAHAYU	P	85	80	70	78,3	31,3	163800	75	539550	80	77,5	46,5	78

Bantul, 21 November 2011

Guru Mata Pelajaran Kewirausahaan

➤ Foto-foto kegiatan di *Business Centre*



Barang-barang yang disediakan *Business Centre*



Koordinator *Business Centre* memantau kegiatan di *Business Centre*



Peserta didik memilih barang yang akan dibawa pulang



Pencatatan barang yang dibawa pulang oleh karyawan *Business Centre*



Peserta didik melakukan pembayaran untuk melunasi barang yang sudah dibaawa pulang



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

Alamat Karangmalang, Yogyakarta 55281

Telp.(0274) 586168 Hunting, Fax.(0274) 540611, Dekan Telp. (0274) 520094

Telp.(0274) 586168 Psw. (221, 223, 224, 295, 344, 345, 366, 368, 369, 401, 402, 403, 417)

E-mail: humas_fip@uny.ac.id Home Page: http://fip.uny.ac.id



Certificate No. QSC 00687

No. : 2732/UN34.11/PL/2011

Lamp. : 1 (satu) Bendel Proposal

Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Yth. Gubernur Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Cq. Kepala Biro Administrasi Pembangunan

Setda Provinsi DIY

Kepatihan Danurejan

Yogyakarta

Diberitahukan dengan hormat, bahwa untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik yang ditetapkan oleh Jurusan Administrasi Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, mahasiswa berikut ini diwajibkan melaksanakan penelitian:

Nama : Sekar Nur Sarjiyatti
NIM : 06101241048
Prodi/Jurusan : MP /AP
Alamat : Gedogan , Sumbermulyo , Bambanglipuro , Bantul

Sehubungan dengan hal itu, perkenankanlah kami meminta ijin mahasiswa tersebut melaksanakan kegiatan penelitian dengan ketentuan sebagai berikut:

Tujuan : Memperoleh data penelitian tugas akhir skripsi
Lokasi : SMK N I Bantul
Subjek : Kepala sekolah , Guru Kewirausahaan,Karyawan Business Centre , Siswa
Obyek : Program pembelajaran kewirausahaan melalui Business centre
Waktu : April– Juni 2011
Judul : Evaluasi program pembelajaran kewirausahaan melalui Business centre di sekolah meneunggali kejuruan Negeri I Bantul

Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami mengucapkan terima kasih.



Yogyakarta, April 2011

Dekan

Prof. Dr. Achmad Dardiri M.Hum,
NIP/195502051981031004

Tembusan Yth:

1. Rektor (sebagai laporan)
2. Wakil Dekan I FIP
3. Ketua Jurusan AP FIP
4. Kabag TU
5. Kasubbag Pendidikan FIP
6. Mahasiswa yang bersangkutan
Universitas Negeri Yogyakarta



PEMERINTAH PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
SEKRETARIAT DAERAH

Kompleks Kepatihan, Danurejan, Telepon (0274) 562811 - 562814, 512243 (Hunting)
YOGYAKARTA 55213

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 070/2515V/2011

Membaca Surat : Dekan Fak. Ilmu Pendidikan UNY

Nomor : 12732/H.34.11/PL/2011

Tanggal Surat : 1 April 2011

Perihal : Ijin Penelitian

Mengingat : 1. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2005 tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam Melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 33 Tahun 2007, tentang Pedoman Penyelenggaraan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri dan Pemerintahan Daerah;
3. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 37 Tahun 2008, tentang Rincian Tugas dan Fungsi Satuan Organisasi di Lingkungan Sekretariat Daerah dan Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah.
4. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perijinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

DILAKUKAN untuk melakukan kegiatan survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) kepada :

Nama : SEKAR NUR SAJIYATTI NIP/NIM : 06101241048
Alamat : Karang Malang Yogyakarta
Judul : EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL

Lokasi : Kab. Bantul
Waktu : 3 (tiga) Bulan. Mulai tanggal : 4 April s/d 4 Juli 2011

Dengan ketentuan :

1. Menyerahkan surat keterangan/ijin survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) dari Pemerintah Provinsi DIY kepada Bupati/Walikota melalui institusi yang berwenang mengeluarkan ijin dimaksud;
2. Menyerahkan **softcopy** hasil penelitiannya kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Biro Administrasi Pembangunan Setda Provinsi DIY dalam **compact disk (CD)** dan menunjukkan cetakan asli yang sudah disahkan dan dibubuh cap institusi;
3. Ijin ini hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib mentaati ketentuan yang berlaku di lokasi kegiatan;
4. Ijin penelitian dapat diperpanjang dengan mengajukan surat ini kembali sebelum berakhir waktunya;
5. Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 4 April 2011

Asisten Perencanaan dan Pembangunan
Biro Administrasi Pembangunan
Setda Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta



Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (sebagai laporan);
2. Bupati Bantul, Cq. Bappeda
3. Ka. Dinas Pendidikan Pemuda dan Olah Raga Provinsi DIY
4. Dekan Fak. Ilmu Pendidikan UNY
5. Yang bersangkutan



**PEMERINTAH KABUPATEN BANTUL
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
(B A P P E D A)**

Jln. Robert Wolter Monginsidi No. 1 Bantul 55711, Telp. 367533, Fax. (0274) 367796
Website <http://www.bappeda.bantulkab.go.id>
E-mail : bappeda@bantulkab.go.id

SURAT KETERANGAN/IZIN

Nomor : 070 /713

Membaca Surat : Dari : Pemerintah Prop DIY Nomor : 070/2515/V/2011
Tanggal : 04 April 2011 Perihal : Ijin Penelitian

- Mengingat :**
- 1 Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006, tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam Melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
 - 2 Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 33 Tahun 2007, tentang Pedoman Penyelenggaraan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
 - 3 Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009, tentang Pedoman Pelayanan Perijinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Diizinkan kepada

Nama	:	SEKAR NUR SAJIYATTI		
No.Nim	:	06101241048	Mhs.	UNY Yk
Judul	EVALUASI PROGRAM PEMBELAJARAN KEWIRASAHAAN MELALUI BUSINESS CENTRE DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1 BANTUL			
Lokasi	:	SMK N 1 Bantul		
Waktu	:	Mulai Tanggal : 04 April 2011 s/d 04 Juli 2011		

Dengan ketentuan :

1. Terlebih dahulu menemui/melapor kepada pejabat Pemerintah setempat (Dinas/Instansi/Camat/Lurah setempat) untuk mendapat petunjuk seperlunya ;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (c/q Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Istimewa Yogyakarta) dengan tembusan disampaikan kepada Bupati lewat Bappeda setempat;
4. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan yang dapat mengganggu kesetabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan kuliah
5. Surat izin ini dapat diajukan lagi untuk mendapatkan perpanjangan bila diperlukan ;
6. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan yang dapat mengganggu kesetabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;

Kemudian diharap para pejabat Pemerintah setempat dapat memberikan bantuan seperlunya.

Dikeluarkan di : Bantul
Pada Tanggal : 05 April 2011

Tembusan dikirim kepada Yth.:

1. Bupati Bantul
2. Ka. Kantor Kesbangpolinmas Kab. Bantul
3. Ka. Dinas DIKMENOF Kab. Bantul
4. Ka. SMK N 1 Bantul
5. Yang bersangkutan

A.n Bupati Bantul
Kepala Bappeda Kabupaten Bantul
Sekretaris

Ir. PULUNG HARYADI, MSc
NIP. 19640819.199003.1.010



PEMERINTAH KABUPATEN BANTUL
DINAS PENDIDIKAN MENENGAH DAN NON FORMAL
SMK NEGERI 1 BANTUL

Jl. Parangtritis Km. 11 Sabdodadi Bantul 55702 Telp. 367156



ISO.9001-2008
TUV CERT. 01.100.075164

SURAT KETERANGAN

Nomor : 521 /SMK.1/LL/2011

Yang bertanda tangan pada surat ini :

Nama	: Dra. Hj. Endang Suryaningsih
NIP	: 19581105 198503 2 008
Pangkat / Gol	: Pembina/IVa
Jabatan	: Guru Pembina / Kepala Sekolah
Instansi	: SMKN 1 Bantul

Menerangkan bahwa :

Nama	: Sekar Nur Sajiyatti
NIM	: 06101241048
Prodi/Jurusan	: Manajemen Pendidikan / Administrasi Pendidikan UNY

Benar-benar telah melaksanakan penelitian di SMKN 1 Bantul dengan judul "Evaluasi program pembelajaran kewirausahaan melalui business centre di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Bantul" pada tanggal 4 April s.d. 4 Juli 2011. Hal ini dilakukan adalah untuk keperluan menempuh Tugas Akhir bagi yang bersangkutan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

