



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 1 Tahun 2024 Page 7888-7898

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Business Plan Sebagai Implementasi Kewirausahaan pada Mata Pelajaran Produk Kreatif Dan Kewirausahaan di SMKN 1 Sarolangun

Dessy Marlina^{1✉}, M. Giatman²

Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan Program Pasca Sarjana

Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang

Email: umiiche.3l@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Wirausahawan yakni orang-orang yang mempunyai keahlian memandang serta memperhitungkan kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber tenaga yang dibutuhkan untuk mengambil aksi yang sesuai, mengambil keuntungan dan mempunyai watak, sifat serta keinginan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka mencapai keberhasilan guna meningkatkan pemasukan. Intinya seseorang wirausaha yakni orang-orang yang mempunyai kepribadian wirausaha serta mengaplikasikan hakikat kewirausahaan dalam hidupnya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi rencana bisnis pada materi Mata Pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan di SMKN 1 Sarolangun. Respondennya adalah seluruh siswa kelas XI SMKN 1 Sarolangun. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan kuesioner. Kemudian, data dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa kelas XI SMKN 1 Sarolangun telah menerapkan jiwa kewirausahaan dengan menyusun rencana bisnis.

Kata Kunci : *Perencanaan Bisnis, Kewirausahaan, Produk Kreatif dan Kewirausahaan*

Abstract

Entrepreneurs are people who have the skills to see and calculate business opportunities, gather the resources needed to take appropriate action, take advantage and have the character, character and desire to realize innovative ideas into the real world creatively in order to achieve success. increase income. In essence, an entrepreneur is a person who has an entrepreneurial personality and applies the essence of entrepreneurship in his life. The purpose of this research is to determine the implementation of business plans in the Creative Products and Entrepreneurship Subjects at SMKN 1 Sarolangun. The respondents were all class XI students at SMKN 1 Sarolangun. Data collection was carried out by observation, interviews and questionnaires. Then, the data was analyzed descriptively. The results of the research show that class XI students at SMKN 1 Sarolangun have implemented an entrepreneurial spirit by preparing a business plan.

Keywords: Business Planning, Entrepreneurship, Creative Products and Entrepreneurship

PENDAHULUAN

Bangsa yang besar merupakan bangsa yang senantiasa menghargai serta mengingat jasa para pahlawannya, bisa jadi kalimat itu kerap kita dengar dari dulu, namun buat masa globalisasi semacam saat ini bisa jadi trademark semacam itu hendak dapat ditambah jadi bangsa yang besar merupakan bangsa yang dapat meningkatkan kepribadian bangsa. Sebab kepribadian bangsalah yang hendak menjadikan orang yang bermartabat, kepribadian orang jadi sangat penting untuk pembuatan generasi muda penerus bangsa, diman buat saat ini ini, bangsa hadapi krisis kepribadian Buat itu, proses pembuatan kepribadian wajib diawali semenjak dini dengan melaksanakan pergantian dalam dunia pembelajaran sebab membentuk kepribadian siswa bukanlah gampang, wajib dicoba secara terus menerus, sehingga dibentuklah kurikulum 2013 yang banyak memiliki faktor pembelajaran kepribadian. Seluruh pendidikan disekolah wajib mempraktikkan sistem pembelajaran kepribadian, sebab dapat mengestimasi seluruh permasalahan yang bersumber dari akhlak serta individu siswa.

Faktor terutama dalam pembuatan kepribadian merupakan benak, sebab benak didalamnya ada segala program yang tercipta dari pengalaman hidupnya, ialah pelopor segalanya. Program ini setelah itu membentuk system keyakinan yang kesimpulannya bisa membentuk pola berpikirnya yang dapat pengaruhi perilakunya. Bila program yang tertanam tersebut cocok dengan prinsip- prinsip kebenaran all comprehensive, hingga perilakunya berjalan selaras dengan hukum alam. Hasilnya sikap tersebut bawa ketenangan serta kebahagiaan. Kebalikannya, bila program tersebut tidak cocok dengan prinsip-prinsip hukum all comprehensive, hingga perilakunya bawa kehancuran serta menciptakan penderitaan. Oleh sebab itu, benak wajib memperoleh atensi sungguh- sungguh. Dengan

menguasai metode kerja benak, kita menguasai kalau pengendalian benak jadi sangat berarti. Dengan keahlian kita dalam mengatur benak ke arah kebaikan, kita hendak gampang memperoleh apa yang kita mau, ialah kebahagiaan serta hendak tercipta kepribadian sikap yang positif. Kebalikannya bila benak kita lepas kendali sehingga terfokus kepada keburukan serta kejahatan, hingga kita hendak terus memperoleh penderitaan, disadari ataupun tidak, sehingga hendak tercipta sikap kepribadian negatif.

Salah satu pembuatan individu siswa merupakan dengan pendidikan kewirausahaan. Buat itu kedudukan master sangat besar dalam menanamkan jiwa kewirausahaan semenjak dini. Master wajib sanggup membagikan proses pendidikan yang kreatif serta inovatif dalam menanamkan konsep kewirausahaan siswa. Dalam kewirausahaan yang sangat utama merupakan terdapatnya trade arrange. Dengan trade arrange ini hingga langkah dini dari timbulnya usaha. Oleh sebab itu dalam pendidikan kewirausahaan wajib sanggup menciptakan partisipan didik yang sanggup membuat serta menciptakan commerce arrange yang aplikabel.

Kewirausahaan yakni sesuatu perilaku, jiwa serta keahlian buat menghasilkan suatu yang baru yang sangat bernilai serta bermanfaat buat dirinya serta orang lain Setiari, S. E. (2013). Kewirausahaan ialah perilaku mental serta jiwa yang senantiasa aktif ataupun kreatif berdaya, bercipta, berkarya serta bersahaja serta berupaya dalam rangka tingkatan pemasukan dalam aktivitas usahanya Suharyoto, L. S. (2017). Seorang yang mempunyai kepribadian wirausaha senantiasa tidak puas dengan apa yang sudah dicapainya. Wirausahawan yakni orang-orang yang mempunyai keahlian memandang serta memperhitungkan kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber tenaga yang dibutuhkan buat mengambil aksi yang sesuai, mengambil keuntungan dan mempunyai watak, sifat serta keinginan buat mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka mencapai berhasil guna tingkatan pemasukan Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). Intinya seseorang wirausaha yakni orang-orang yang mempunyai kepribadian wirausaha serta mengaplikasikan hakikat kewirausahaan dalam hidupnya.

Dengan kata lain, wirausaha yakni orang-orang yang mempunyai jiwa kreativitas serta inovatif yang besar dalam hidupnya. Riset Mc Ber& Co di Amerika Serikat pada usaha kecil (Zimmerer& Scarborough, 1998) menciptakan 9 karakteristik wirausaha yang sukses, yang dipecah ke dalam 3 jenis, ialah (1). bertabiat proaktif, ialah inisiatif yang besar serta asertif; (2). orientasi prestasi, ialah memandang peluang serta berperan langsung, orientasi efisiensi, menekankan pekerjaan dengan mutu besar, perencanaan yang sistematis, watching; (3). komitmen dengan pihak lain, ialah komitmen yang besar pada pekerjaan, serta menyadari berartinya jalinan bisnis yang mendasar.

Sebaliknya Sukardi(1991) berikan ketahui 9 watak yang terdapat pada wirausaha ialah:(1) Watak instrumental, ialah paham terhadap kesempatan serta peluang berupaya ataupun yang berkaitan dengan revisi kerja;(2) Watak prestatif, ialah senantiasa berupaya membetulkan prestasi, mempergunakan umpan balik, menyenangkan tantangan serta berupaya supaya hasil kerjanya senantiasa lebih baik dari lebih dahulu;(3) Watak kekeluasan berteman, ialah senantiasa aktif berteman dengan siapa saja, membina kenalan- kenalan baruan berupaya menyesuaikan diri dalam bermacam suasana;(4) Watak kerja keras, ialah berupaya senantiasa ikut serta dalam suasana kerja, tidak gampang menyerah disaat dikala saat sebelum pekerjaan berakhir. Tidak sempat bagikan dirinya peluang buat berpangku tangan, mencurahkan atensi seluruhnya pada pekerjaan, serta mempunyai tenaga buat ikut serta tetap dalam kerja;(5) Watak kepercayaan diri, yakni dalam seluruh kegiatannya penuh optimisme bila usahanya hendak sukses. Ia yakin diri bergairah langsung ikut serta dalam aktivitas konkret, tidak sering nampak ragu- ragu;(6). Watak pengambilan dampak yang diperhitungkan, ialah tidak takut hendak hadapi suasana yang serba tidak tentu di mana usahanya belum pasti membuahkan keberhasilan;(7). Watak swa- kendali, ialah betul- betul membetulkan apa yang wajib dicoba serta bertanggung jawab pada dirinya sendiri;(8) Watak inovatif, ialah senantiasa bekerja keras mencari cara- tata cara baru buat membetulkan kinerjanya. Terbuka buat gagasan, pemikiran, penemuan- temuan baru yang bisa dimanfaatkan buat tingkatan kinerjanya;(9). Watak mandiri, ialah apa yang dicoba ialah tanggung jawab orang.

Sebaliknya Mineworker(1996) mengemukakan 4 jenis karakter wirausaha, ialah(1) person achiever,(2) luar biasa bargains person,(3) honest to goodness administrator, serta(4) expertidea masa. Person Achiever. Realitas diri wirausaha jenis person achiever yakni mempunyai kebutuhan berprestasi, mempunyai kebutuhan hendak umpan balik, mempunyai kebutuhan perencanaan serta penetapan tujuan; mempunyai inisiatif orang yang kokoh; mempunyai komitmen orang yang kokoh buat organisasi; yakin apabila satu orang bisa memainkan kedudukan berarti; yakin apabila pekerjaan sepatutnya dituntun oleh tujuan orang bukan oleh Menimpa lain. Sebaliknya realitas diri wirausaha jenis luar biasa bargains person yakni mempunyai keahlian menguasai serta paham orang lain; Mempunyai kemauan buat menolong orang lain; Yakin apabila proses- proses sosial sangat berarti; Kebutuhan memilik jalinan positif yang kokoh dengan orang lain; Yakin apabila bagian penjualan sangat berarti buat melakukan strategi industri. Realitas diri wirausaha jenis honest to goodness bosses yakni kemauan buat jadi pemimpin industri; Ketegasan; Perilaku positif terhadap pemimpin.

Kewirausahaan sebetulnya tidak hanya milik pelajaran produk kreatif dan

kewirausahaan, tetapi pendidikan kewirausahaan harus masuk ke segala bidang maupun pelajaran yang diajarkan disekolah wilting utama di Sekolah Menengah Kejuruan (Sekolah Menengah Kejuruan. Integrasi pendidikan kewirausahaan di dalam mata pelajaran dilaksanakan mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi pembelajaran pada segala mata pelajaran Hananta, A. T. (2015).. Pada tahap perencanaan, silabus dan RPP dirancang biar muatan maupun kegiatan pembelajarannya memfasilitasi buat mengintegrasikan nilai- nilai kewirausahaan. Tata tata cara menyusun silabus yang terintegrasi nilai- nilai kewirausahaan dicoba dengan mengadaptasi silabus yang telah ada dengan tingkatan satu kolom dalam silabus buat mewadahi nilai- nilai kewirausahaan yang hendak diintegrasikan. Kebalikannya tata tata cara menyusun RPP yang terintegrasi dengan nilai- nilai kewirausahaan dengan tata tata cara mengadaptasi RPP yang sudah ada dengan tingkatan materi, langkah- langkah pembelajaran maupun penilaian dengan nilai- nilai kewirausahaan.

Dalam proses pendidikan produk kreatif serta kewirausahaan, nilai- nilai kewirausahaan sesungguhnya telah mencuat dalam pokok bahasan modul kewirausahaan, sebab memanglah identik dengan keahlian para wirausaha dalam dunia usaha, prinsip pendidikan yang digunakan dalam pengembangan pembelajaran kewirausahaan dalam mata pelajaran produk kreatif serta kewirausahaan mengusahakan supaya partisipan didik memahami serta menerima nilai- nilai kewirausahaan selaku kepunyaan mereka serta bertanggung jawab atas keputusan yang diambilnya lewat tahapan memahami opsi, memperhitungkan opsi, membetulkan pendirian, serta berikutnya menjadikan sesuatu nilai cocok dengan kepercayaan diri. Dengan prinsip ini, partisipan didik belajar proses berpikir, berlagak serta berbuat. Ketiga proses ini dimaksudkan buat tingkatan keahlian partisipan didik dalam melaksanakan aktivitas yang terpaut dengan nilai- nilai kewirausahaan. Buat bisa mempraktikkan prinsip tersebut hingga illustrate pendidikan yang hendak diberikan kepada siswa cocok dengan mata pelajaran produk kreatif serta kewirausahaan yakni penataan exchange orchestrate.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi *business plan* pada mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan di kelas XI SMKN 1 Sarolangun.

METODE PENELITIAN

Riset ini tercantum riset deskriptif kualitatif, yang bersumber pada fakta-fakta yang terjalin di lapangan serta bersumber pada pengamatan periset terhadap subyek serta obyek riset. Tata cara pengumpulan informasi yang digunakan observasi, wawancara serta kuosioner. Observasi dicoba langsung oleh periset sehingga periset ikut serta secara langsung dalam riset. Sebaliknya wawancara dicoba dengan sebagian narasumber serta kuosioner disebarakan kepada segala siswa kelas XI. Informasi dianalisis secara deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Bisnis merupakan suatu usaha, ialah orang ataupun kelompok wajib siap untungdan siap rugi, bisnis tidak cuma bergantung dengan modular duit, namun banyak figure menunjang terlaksananya suatu bisnis. Misalnya reputasi, kemampuan, ilmu, teman serta erabat bisa jadi modular bisnis. Bagi Chwee(1990), bisnis dalam makna luas merupakan sebutan universal yang menggambarkan seluruh kegiatan serta institusi yang memproduksi barangan dan jasa dalam kehidupan tiap hari. Bisnis selaku sesuatu framework yang memproduksi benda serta jasa buat memuaskan kebutuhan warga(commerce is at that point smply a framework that produces merchandise and benefit to fulfill desires of our society).

Bisnis merupakan usaha perdagangan yang dicoba oleh sekelompok orang yang terorganisasi buat memperoleh laba dengan memproduksi serta menjual benda ataupun jasa buat penuhi kebutuhan konsumen. Hughes serta Kapoor mendefinisikan bisnis merupakan sesuatu aktivitas usaha orang yang terorganisasi buat menciptakan serta menjual benda serta jasa guna memperoleh keuntungan dalam penuhi kebutuhan dalam penuhi kebutuhan warga serta terdapat dalam industry. Orang yang mengusahakan duit serta waktunya dengan menanggung efek dalam melaksanakan aktivitas bisnis diucap business person.

Sebagian penafsiran tentang commerce arrange diungkapkan antara lain oleh Hisrich serta Diminishes(2008) yang berkata kalau:" The trade arrange could be a composed record arranged by the business visionary that portray all the important outside and inner components includes in beginning a modern venture." Sebaliknya bagi pakar yang lain ialah Coulthard dkk(1999) merupakan:" Trade arrange could be a nitty gritty consider of the organization' s acivities, which highlights where the organization has been, where it is owe and where it might get to within the future, and consolidates an activity program to attain

these results”([https:// konsepbisnisplan. wordpress. com/](https://konsepbisnisplan.wordpress.com/) 2013).

Jadi perencanaan bisnis maupun commerce orchestrate yakni studi mengenai kegiatan organisasi dikala ini dan yang hendak datang dan menyusun kegiatan buat mendapatkan hasil yang di idamkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis sangat erat hubungannya dengan wirausaha, sebab perencanaan bisnis ini dibuat biar hasil penciptaan usaha yang dibuat mendekatidengan kenyataannya. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik sampai perneencanaan dengan kenyataannya memiliki perbandingan yang cukup kecil. Karena itu perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan usaha.

Oleh sebab itu bisa didefinisikan kalau trade arrange merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan seluruh faktor yang relevan baik inside ataupun eksternal menimpa industri buat mengawali pada waktu usaha. Ada pula isinya kerap ialah perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasinal serta sumber energi manusia. Uraian menimpa produk ataupun jasa yang dihasilkan industri ini bisa diperinci lagi jadi 3 bagian ialah uraian menimpa bisnis yang dijalankan, uraian menimpa produk ataupun jasanya yang dihasilkan serta uraian menimpa posisi bisnis yang dijalankan.

Pada biasanya uraian menimpa bisnis yang dijalnkan meliputi aspek legalitas dari bisnis tersebut, semacam kerjasama dengan siapa, lisensi yang dipunyai ataupun perizinan yang sudah dipunyai, tipe bisnis, semacam perdagangan ataupun manufaktur ataupun jasa, produk ataupun jasa yang dihasilkan dan spesifikasinya, uraian tentang bisnis yang dicoba apakah tercantum bisnis baru, pengambilalihan(take over), ekspansi, establishment ataupun keagenan, uraian kenapa bisnis yang dijalankan menguntungkan serta gimana peluangnya, serta gimana ikatan dengan para pemasok, pihak perbankan serta merchant.

Supaya sesuatu commerce arrange menjadi efisien kala hendak diterapkan, hingga dalam menulis commerce arrange wajib diterapkan ialah ringkasan, industri, industri serta produk yang ditawarkan, analisa serta riset pasar, ekonomi bisnis, rencana pemasaran, rencana desain serta pengembangan, rencana penciptaan serta operasional, regu manajemen, rencana totalitas, efek utama, permasalahan serta anggapan, rencanakeuangan, pengajuan penawaran industri, serta lampiran. Pada sampul depan perencanaan bisnis ini, hendaknya membagikan information menimpa nama industri, alamat, no telepon, dan seluruh nama foremost, uraian menimpa hal- hal yang khusus serta unik dari bisnis yang lagi dijalankan, serta gimana produk ataupun jasa yang dihasilkan mempunyai kelebihan sehingga bisa menarik konsumen buat mencobanya. Seluruh information, tercantum misi serta tujuan kenapa terdapat dibisnis ini ataupun kenapa

tertarik terjun di bisnis ini, wajib disajikan secara jelas.

Pada uraian menimpa produk ataupun jasa yang dihasilkan dipaparkan secara terperinci keunggulan produk serta jasa yang dihasilkan dari kacamata konsumen. Berhasil sesuatu bisnis sangat bergantung pada seberapa besar owner bisnis tersebut mengenali apa yang diharapkan oleh konsumen. Tidak hanya itu, perihal ini pula menolong menghasilkan strategi buat mengalahkan pesaing sehingga bisa mempertahankan loyalitas konsumen setinggi bisa jadi. Bagian ini menarangkan secara terperinci menimpa apa yang dijual, apakah produk ataupun jasa yang dihasilkan membagikan banyak keuntungan kepada konsumen, produk ataupun jasa yang withering banyak permintaannya ataupun produk ataupun jasa yang telah penuh di pasar, serta keunggulan produk ataupun jasa yang dijual.

Posisi bisnis yang dijalankan memegang peranan berarti untuk tingkatan keberhasilan ataupun kegagalan produk ataupun jasa yang hendak ditawarkan kepada konsumen. Keputusan pemilihan posisi tersebut bisa jadi bersumber pada keakraban konsumen ataupun dengan bahan baku. Bagian terutama dari keputusan pemilihan posisi ini merupakan okasi tersebut mempunyai banyak keunggulan semacam kemudahan pencapaian serta keamanan. Perihal yang wajib terdapat dalam bagian ini merupakan uraian menimpa besarnya permintaan terhadap produk ataupun jasa yang terbuat oleh industri. Tidak hanya itu pula butuh menarangkan kemampuan produk ataupun jasa yang hendak terbuat, apakah produk ataupun jasa tersebut bisa menghasilkan pasar(driving advertise) ataupun menjajaki pasar(showcase driven).

Intinya merupakan gimana bisa mengidentifikasi keadaan pasar dari bisnis yang dijalankan. Kunci berhasil rencana pemasaran merupakan seberapa jauh bisa memahami pelanggan, misalnya yang mereka mau, yang tidak mereka mau ataupun yang mereka harapkan. Dengan mengenali seluruh aspek tersebut, informasi meningkatkan strategi pemasaran, sehingga segala kebutuhan, harapan, serta kemauan pelanggan bisa terpenuhi.

Kita bisa mengidentifikasi pelanggan dengan melaksanakan segmentasi, ialah segmentasi bersumber pada usia, tipe kelamin, pemasukan, pembelajaran serta posisi tempat tinggal. Pada sesi awal, mungkin sasaran showcase terbatas pada pelanggan yang sangat cocok dengan produk yang mereka pakai. Berikutnya apabila pelanggan terus menjadi meluas butuh memikirkan perencanaan pemasaran dengan mengaitkan pelanggan dalam skala luas.

Pengembangan perencanaan pemasaran bisa dicoba lewat overview dengan memakai kuesioner. Penyusunan rencana bisnis wajib leluasa dari passionate figure ataupun emosi kepentingan penyebab ilham bisnis. Tujuannya merupakan buat menjauhi harapan

yang sangat kelewatan, withering utama dalam memperkirakan besarnya permintaan ataupun besarnya kemampuan pasar, serta proyeksi permintaan. Penulisannya wajib seobyektif bisa jadi sehingga pembaca menemukan kesan kalau rencana bisnis tersebut realistis serta masuk ide. Rencana bisnis pada bagian ini withering tidak muat tentang profil konsumen, kemampuan pasar, market share, analisis kuantitatif serta kualitatif, ciri konsumen, tingkatan persaingan, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran, serta rencana pengembangan pemasaran.

Kewirausahaan(entrepreneurship) timbul apabila seorang orang berani meningkatkan usaha- usaha serta ide- ide barunya. Proses kewirausahaan bagi Suryana(2001) meliputi seluruh guna, kegiatan serta aksi yang berhubungan dengan perolehan kesempatan serta penciptaan organisasi usaha (Sudrajat, 2011). Esensi dari kewirausahaan merupakan menghasilkan nilai tambah di pasar lewat proses pengkombinasian sumber energi dengan cara- cara baru serta berbeda supaya bisa bersaing. Bagi Zimmere(1996), nilai tambah tersebut bisa diciptakan lewat cara- cara ialah pengembangan teknologi baru, temuan pengetahuan baru, revisi produk, serta temuan cara- cara yang berbeda buat menciptakan benda serta jasa yang lebih banyak dengan sumber energi yang lebih sedikit(Sudrajat, 2011).

Meski di antara para pakar terdapat yang lebih menekankan kewirausahaan pada kedudukan pengusaha kecil, tetapi sesungguhnya kepribadian wirausaha pula dipunyai oleh orang- orang yang menjabat di luar wirausaha. Kepribadian kewirausahaan terdapat pada tiap orang yang menggemari pergantian, update, kemajuan serta tantangan, apapun profesinya. Dengan demikian, terdapat 6 hakikat berartinya kewirausahaan ialah(1) kewirausahaan merupakan sesuatu nilai yang diwujudkan dalam sikap yang dijadikan sumber energi, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses serta hasil bisnis,(2) kewirausahaan merupakan sesuatu nilai yang diperlukan buat mengawali suatu usaha serta meningkatkan usaha,(3) kewirausahaan merupakan sesuatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru(kreatif) serta berbeda(inovatif) yang berguna dalam membagikan nilai lebih,(4) kewirausahaan merupakan keahlian buat menghasilkan suatu yang baru serta berbeda,(5) kewirausahaan merupakan sesuatu proses pelaksanaan kreatifitas serta keinovasian dalam membongkar perkara serta menciptakan kesempatan buat membetulkan kehidupan usaha,(6) kewirausahaan merupakan usaha menghasilkan nilai tambah dengan jalur mengombinasikan sumber- sumber lewat cara- cara baru serta berbeda buat memenangkan persaingan.

Bersumber pada keenam komentar di atas, bisa disimpulkan kalau kewirausahaan merupakan nilai- nilai yang membentuk kepribadian serta sikap seorang yang senantiasa

kreatif, mencipta, berkarya serta bersahaja serta berupaya dalam rangka tingkatan pemasukan dalam aktivitas usahanya.

Meredith (Pusposutardjo, 1999; Sudrajat, 2011), membagikan identitas seorang yang mempunyai karakter serta menjadikannya sikap. Langkah ini dicoba dengan metode mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan kedalam pendidikan diseluruh mata pelajaran yang terdapat di sekolah. Langkah pengintegrasian ini dapat dicoba pada dikala mengantarkan modul, lewat tata cara pendidikan ataupun lewat framework evaluasi. Dalam pengintegrasian nilai-nilai kewirausahaan terdapat banyak nilai yang bisa ditanamkan pada partisipan didik. Apabila seluruh nilai-nilai kewirausahaan tersebut wajib ditanamkan dengan keseriusan yang sama pada seluruh mata pelajaran, hingga penanaman nilai tersebut jadi sangat berat. Oleh sebab itu penanaman nilai-nilai kewirausahaan dicoba secara bertahap dengan metode memilah beberapa nilai pokok selaku pangkal tolak untuk penanaman nilai-nilai yang lain. Berikutnya nilai-nilai pokok tersebut diintegrasikan pada seluruh mata pelajaran. Dengan demikian tiap mata pelajaran memfokuskan pada penanaman nilai-nilai pokok tertentu yang sangat dekat dengan ciri mata pelajaran yang bersangkutan. Nilai-nilai pokok kewirausahaan yang diintegrasikan ke seluruh mata pelajaran pada langkah dini terdapat 6 nilai pokok ialah mandiri, kreatif pengambil efek, kepemimpinan, orientasi pada aksi serta kerja keras.

Proses pendidikan produk kreatif serta kewirausahaan di SMKN 1 Sarolangun sudah melaksanakan upaya yang nyata dalam menanamkan jiwa kewirausahaan pada siswa, salah satunya dengan penataan trade arrange yang diberikan kepada siswa mulai kelas XI, mereka dibekali modul serta ilmu tentang kewirausahaan serta berikutnya umpan baliknya berbentuk teori serta praktek nyata berbentuk penataan commerce arrange yang sangat berguna dalam mencerna benak siswa buat meningkatkan jiwa kewirausahaan semenjak dini, sehingga diharapkan dengan langkah ini dapat membagikan donasi nyata buat pertumbuhan partisipan didik dalam mempersiapkan kemampuan mereka yang hendak tiba, paling utama pembuatan kepribadian siswa SMKN 1 Sarolangun.

Pendidikan produk kreatif serta kewirausahaan di kelas XI dengan membagikan Commerce arrange sangat berakibat positif terhadap pembuatan siswa dalam kewirausahaan sebab dengan terdapatnya trade arrange, siswa terus menjadi menguasai serta berkontribusi nyata dalam penanaman jiwa wirausaha.

SIMPULAN

Simpulan dalam riset ini merupakan penataan trade arrange telah diberikan kepada siswa selaku sesuatu upaya demonstrate pendidikan produk kreatif serta kewirausahaan di SMKN 1 Sarolangun mulai kelas XI yang sangat bermanfaat buat implementasi kewirausahaan. Trade arrange ialah rencana seseorang wirausaha dalam melaksanakan usahanya yang sangat berguna untuk maju mundurnya sesuatu industri yang hendak dijalankan. Sesuatu rencana kerja yang terbuat tertulis serta formal guna melaksanakan industri ialah fitur pas buat memegang kendali industri serta melindungi supaya fokus usaha industri tidak menyimpang. Trade arrange yang diberikan kepada siswa hendaknya membagikan donasi nyata buat kemajuan siswa dalam merancang sesuatu usaha yang bermanfaat dalam meningkatkan jiwa kewirausahaannya.

Anjuran dalam riset ini merupakan(1) Untuk sekolah SMKN 1 Sarolangun, upaya penanaman kewirausahaan hendaknya di seluruh mata pelajaran, seluruh bidang serta pengembangan diri di SMKN 1 Sarolangun,(2) Untuk siswa, dengan mempraktikkan Trade arrange siswa hendaknya lebih menguasai serta menghayati dan mengaplikasikan jiwa kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bygrave, W.D. 1994. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: John.Wiley & Sons, Inc
- Hisrich,DRobertdanMichaelPPeters.2008.*Entrepreneurship*.NewYork:McGraw Hill
- <https://konsepbisnisplan.wordpress.com/2013/03/KonsepBisnisPlanning>
- Huat,TChwee,dkk.1990.*Managementofbusiness,5thed.--5th.ed*.Singapore:McGraw-Hill Book Co.
- Mahmud.Mach foed.2012. *Business planbagi manajemen perusahaan*
- Sudrajat,Akhmad.2011.KonsepKewirausahaandanPendidikanKewirausahaan di Sekolah.<https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2011/06/29>
- Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). *Kewirausahaan*. Universitas Brawijaya Press.
- Setiarini, S. E. (2013). Business plan sebagai implementasi kewirausahaan pada pembelajaran ekonomi di SMA. *Dinamika Pendidikan*, 8(2).
- Suharyoto, L. S. (2017). Menanamkan Nilai Kewirausahaan Melalui Kegiatan Market Day. *Golden Age: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 1(1).
- Hananta, A. T. (2015). Studi Eksplorasi Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Dasar Unggulan Aisyah Bantul. *Basic Education*, 4(16).
- Zimmererand,ThomasW.1998.*EffectiveSmallBusinessManagement*.Amerika: Prentice Hall