

Efektivitas Penggunaan Business Center Pada Kelas X Bisnis Daring Dan Pemasaran Di SMKN 50 Jakarta

Dyah Syafitri Latifah¹, Corry Yohana², Maulana Amirul Adha³

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, Jakarta, Indonesia

^{2,3}Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, Jakarta, Indonesia
dyahsyafitri9@gmail.com

Abstract: *This study aims to determine the effectiveness of using business center in class X Online Business and Marketing at SMKN 50 Jakarta. The type of research is descriptive research with qualitative approach. Researchers obtain research data through interviews, observation, and documentation. There were 14 informants in this study consisting of school principals, vice principal, administrators business center, teaching staff, and 6 students. Based on research results, the effectiveness of using business center in class X Online Business and Marketing at SMKN 50 Jakarta has been effective, but there are several things that need attention because they have not run optimally. This is reviewed from several indicators of effectiveness which include: (1) input effectiveness of using business center considered effective, user business center are teachers and students. Facility business center is quite complete although there are still deficiencies. Spatial business center is neat enough and product placement is in accordance with its category. Management business center good enough and there is a clear organizational structure. (2) process effectiveness of using business center considered to be quite effective, practice activities were carried out in accordance with procedures even though standard operating procedures were not yet available in business center. There are some students who do not obey the rules. Practices take place according to a predetermined schedule. (3) output effectiveness of using business center considered to be effective, practice activities are running in accordance with procedures and objectives business center. The results of practice can provide benefits for schools and school members.*

Keywords: *Effectiveness, Business center, Online Business and Marketing*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas penggunaan *business center* pada kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 50 Jakarta. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, peneliti mendapatkan data hasil penelitian melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian ini berjumlah 14 orang yang terdiri dari kepala sekolah, wakil kepala sekolah, pengelola *business center*, pengelola unit produksi, tenaga pendidik serta 6 peserta didik. Berdasarkan hasil penelitian, efektivitas penggunaan *business center* pada kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 50 Jakarta sudah efektif, namun ada beberapa hal yang perlu diperhatikan karena belum berjalan dengan maksimal. Hal tersebut ditinjau dari beberapa indikator efektivitas yang meliputi: (1) input efektivitas penggunaan *business center* dinilai sudah efektif, pengguna *business center* yaitu guru dan siswa. Fasilitas *business center* sudah cukup lengkap meskipun masih terdapat kekurangan. Tata ruang *business center* sudah cukup rapi dan penempatan produk sesuai dengan kategorinya. Manajemen *business center* sudah cukup baik dan terdapat struktur organisasi yang jelas. (2) proses efektivitas penggunaan *business center* dinilai sudah cukup efektif, kegiatan praktik berjalan sesuai dengan prosedur meskipun Standar Operasional Prosedur (SOP) belum tersedia secara tertulis di ruang *business center*. Terdapat beberapa siswa yang tidak menaati tata tertib *business center*. Praktik berlangsung sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan. (3) *output* efektivitas penggunaan *business center* dinilai sudah efektif, kegiatan praktik berjalan sesuai dengan prosedur dan tujuan *business center*. Hasil dari praktik dapat memberikan manfaat bagi sekolah maupun warga sekolah.

Kata kunci: Efektivitas, *Business center*, Bisnis Daring dan Pemasaran

Pendahuluan

Pendidikan merupakan kebutuhan primer setiap individu, karena pendidikan memegang peranan penting dalam pembentukan karakter, peningkatan, dan pengembangan kualitas sumber daya manusia. Pendidikan berperan pula dalam menjamin kelangsungan hidup negara dan bangsa, sebab pendidikan yang berkualitas akan menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas. Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional No. 20 Tahun 2003 (2003) tentang Sistem Pendidikan Nasional pasal 1 ayat 1, menyebutkan bahwa "Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara."

Tujuan dalam proses pembelajaran dapat dicapai melalui tiga ranah pendidikan yaitu kognitif, afektif, dan psikomotorik. Tidak hanya kemampuan pengetahuan saja, ukuran keberhasilan dalam proses pembelajaran juga melihat keterampilan dan kreativitas peserta didik. Peningkatan kualitas sumber daya manusia dilakukan dengan proses pendidikan dan pelatihan yang berkelanjutan baik secara formal maupun non formal. Salah satu bentuk pendidikan formal yang dapat ditempuh ialah pembelajaran di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 57 Tahun 2021 (2021) Pasal 6 Ayat 3 tentang Standar Nasional Pendidikan yang berbunyi "Standar kompetensi lulusan pada satuan pendidikan jenjang pendidikan menengah kejuruan difokuskan pada keterampilan untuk meningkatkan kompetensi peserta didik agar dapat hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut sesuai dengan kejuruannya." Dalam hal ini Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan lembaga pendidikan kejuruan yang diharapkan mampu mencetak peserta didik yang siap untuk menjadi tenaga kerja yang tentunya harus dibekali ilmu pengetahuan yang mumpuni sesuai dengan bidang yang ditekuninya.

Menurut Lampiran Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No. 23 Tahun 2006 (2006) Tentang Standar Kompetensi Lulusan, sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebagai pendidikan menengah memiliki tujuan agar siswa mampu menguasai kompetensi keahlian dan kewirausahaan untuk memenuhi tuntutan dunia kerja maupun mengikuti pendidikan tinggi yang sesuai dengan kejuruannya. Penguasaan kompetensi keahlian dan peningkatan keterampilan siswa bisa dilakukan melalui unit usaha kewirausahaan sekolah. Salah satu unit usaha yang ada di SMK adalah *business center*. Menurut Pedoman Prani *Business center* dalam (Ferlanie, 2015), *business center* merupakan unit untuk belajar sambil berbuat (learning by doing), maka dari itu siswa dapat menggunakan *business center* untuk belajar, menjual jasa maupun merencanakan pekerjaan. Menurut Naufalin et al. (2017) *business*

center berperan sebagai pusat pelatihan dan pendidikan bagi siswa yang berfungsi sebagai sarana unit produksi sekolah dan sebagai laboratorium kewirausahaan bagi para peserta didik.

SMK Negeri 50 Jakarta merupakan salah satu sekolah di Jakarta Timur yang memiliki fasilitas *business center*. Laboratorium bisnis tersebut berguna untuk mempraktikkan teori yang didapat selama pembelajaran di kelas. *Business center* sebagai pusat siswa untuk berlatih menjualkan produk berupa barang kebutuhan sehari-hari. Kegiatan lain yang ada di *business center* yaitu menjaga *business center*, melabel produk, menata produk, dan melakukan kerjasama dengan pihak eksternal. Berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti di SMKN 50 Jakarta pada 8 November 2022 dan wawancara dengan Bapak Aco, S.Pd. selaku ketua *business center* SMKN 50 Jakarta sekaligus guru prakarya dan kewirausahaan, beliau mengatakan "ya ini merupakan sarana dan sumber belajar siswa khususnya jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran" *business center* merupakan sarana praktik pembelajaran untuk siswa jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran yang meliputi materi penataan produk, pengelolaan bisnis ritel, administrasi transaksi, pelayanan prima, komunikasi dengan pelanggan, pemasaran, dan kewirausahaan. Dalam penggunaan *business center* di SMKN 50 Jakarta masih terdapat permasalahan berupa tidak adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) tertulis, kegiatan stock opname dan pembukuan yang belum berjalan, dan sarana prasarana yang masih terbatas dan tidak berfungsi dengan baik. Hal ini mengakibatkan peserta didik sekadar melaksanakan praktik tanpa memahami materi dengan sungguh – sungguh dan secara keseluruhan. Kemudian terdapat hal unik yang menarik perhatian peneliti, yaitu adanya bagi hasil pendapatan untuk siswa yang praktik di *business center*. Dari beberapa sekolah yang diketahui oleh peneliti, *business center* SMKN 50 Jakarta merupakan satu – satunya sekolah yang memberikan bagi hasil kepada siswa. Hal ini unik karena tidak semua sekolah dapat memberikan anggaran bagi hasil untuk siswa.

Business center digunakan sebagai tempat praktik siswa dalam menunjang kegiatan pembelajaran, untuk itu diperlukan pemahaman tentang tujuan dilaksanakannya praktik di *business center*, sarana prasarana yang memadai, serta pedoman penggunaan serta pedoman praktik yang tersusun. Berdasarkan fakta tersebut, peneliti mencoba melakukan penelitian untuk meningkatkan kemampuan belajar siswa melalui *business center*. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti mengambil penelitian dengan judul "Efektivitas Penggunaan *Business center* pada Kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 50 Jakarta."

Metode

Metode dan pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah secara deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah

diperoleh lalu dilakukan penganalisaan serta membuat sebuah kesimpulan dan saran berdasarkan hasil pembahasan. Menurut Moleong (2014) penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata – kata tertulis atau lisan dengan orang – orang dan perilaku yang dapat diamati. Sugiyono (2013) menyampaikan bahwa sampel untuk penelitian kualitatif ini juga tidak disebut responden, melainkan narasumber atau partisipan, informan, teman, dan guru dalam penelitian. Informan merupakan seluruh unsur yang berkaitan dengan penggunaan *business center* di SMKN 50 Jakarta, antara lain adalah kepala SMKN 50 Jakarta, ketua *business center* SMKN 50 Jakarta, guru – guru yang berperan dalam pelaksanaan *business center*, dan para siswa kelas X Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran.

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian efektivitas penggunaan *business center* pada kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 50 Jakarta berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Ghony & Almanshur (2012), dilakukan dengan teknik observasi partisipatif, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan data reduksi (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*conclusion drawing/ verification*).

Hasil dan Pembahasan

Pengumpulan data didasarkan pada tiga indikator efektivitas yang dikemukakan oleh Mulyasa (2004) yaitu indikator input, proses, dan *output*.

1. Input *business center*

Input terdiri dari tiga sub indikator yaitu pengguna *business center* (SDM) yang terdiri dari siswa dan guru, fasilitas *business center*, dan manajemen *business center*. Berdasarkan hasil wawancara, tujuan *business center* adalah melatih siswa agar memiliki kompetensi sebelum memasuki dunia kerja dan agar terbiasa bekerja sesuai dengan jurusannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Ibu Juariah, M.Pd. selaku kepala SMK Negeri 50 Jakarta:

Jadi *business center* merupakan *teaching factory (TeFa)* nya SMK, yang bertujuan agar siswa memiliki kompetensi dalam bidang pemasaran. Seperti yang kita ketahui, porsi praktik di SMK adalah 70% jadi *business center* didirikan untuk menciptakan kelulusan yang nantinya bisa bekerja sesuai dengan kompetensinya dan bisa berwirausaha (Wawancara, 12 Juni 2023).

Pengguna *business center* terdiri dari siswa dan guru, siswa sebagai praktikan dan guru sebagai pembimbing. Septiana, siswi kelas X BDP 1 menjelaskan bahwa ada guru yang membimbing di *business center*:

Ada guru yang membimbing saat praktik, yaitu Pak Aco dan Pak Adit. Beliau membimbing cara menggunakan mesin kasir dan juga memberikan *briefing* sebelum praktik dimulai. (Wawancara, 26 Mei 2023).

Hasil dari wawancara dengan guru dan siswa kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran, fasilitas sarana prasarana di *business center* sudah cukup lengkap walaupun masih ada kekurangan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Raferin siswa kelas X BDP 2:

Kelengkapan sarana sudah cukup lengkap, ada komputer, mesin kasir, printer thermal. Kondisinya baik dan bisa digunakan, hanya saja kadang terjadi eror di sistem kasir dan printer yang tidak berfungsi. Saya bisa mengoperasikannya dan tentunya sebelumnya diajarkan oleh guru bagaimana cara menggunakannya. (Wawancara, 26 Mei 2023).

Business center SMKN 50 Jakarta atau yang disebut juga dengan fifty mart merupakan unit usaha dibawah kelola Unit Produksi. Hal ini dijelaskan oleh Ibu Ziadah, S.E. selaku bendahara *business center* SMKN 50 Jakarta:

Business center atau fifty mart ini dibawah naungan Unit Produksi (UP). UP terdiri dari mini market, kantin, dan bank mini. Kemudian ada ketua, wakil, sekretaris, dan bendahara UP, tiap unit usaha juga memiliki susunan organisasinya masing – masing. Di *business center*, ketuanya ada Pak Aco, Pak Adit sebagai wakil, dan saya sebagai bendahara. (Wawancara, 12 Juni 2023).

Dari pernyataan yang disampaikan oleh informan diatas, dapat diketahui bahwa unit produksi memiliki beberapa unit usaha, yakni *business center*, kantin, dan bank mini. Pihak manajemen dari unit produksi melaksanakan pertemuan rutin untuk membahas rencana, permasalahan, evaluasi, dan lainnya.

Selanjutnya, aspek input yang diobservasi oleh peneliti adalah kondisi sarana dan tata ruang yang meliputi kondisi seluruh sarana *business center*, layout *business center*, dan penyimpanan stok barang dagang. Layout *business center* berbentuk *grid* yaitu penempatan rak dalam baris – baris panjang di dalam toko yang diberi jarak 3 lantai di bagian tengah. Di bagian depan terdapat 2 kasir dengan jarak cukup lebar dari barisan rak. Selain ruang *business center*, terdapat gudang untuk menyimpan stok barang dagang yang terletak di depan ruang *business center*. Ruang gudang ini tidak terlalu besar, di dalamnya terdapat 3 rak besar, 2 lemari, dan meja kerja ketua *business center*. Penyimpanan barang dagang dikelompokkan berdasarkan jenisnya, di tempat sejuk dan aman. Beberapa jenis barang juga disimpan di bagian belakang *business center*.

Kondisi umum keseluruhan sarana yang ada di *business center* dalam kondisi baik dan bisa digunakan. Namun, ada beberapa sarana yang tidak berfungsi seperti printer, televisi, dan tiang pedestal alarm, ada pula yang tidak dipergunakan dengan baik yaitu *printer thermal*. Kondisi komputer dan *scanner* dapat digunakan walaupun sering terjadi eror. Berikut adalah tabel sarana yang ada di *business center*:

Tabel 1. Tabel fasilitas di *business center* SMKN 50 Jakarta

No	Sarana	Jumlah	Berfungsi/Tidak
1	Komputer kasir	2	Berfungsi
2	Komputer personal	1	Berfungsi
3	<i>Scanner</i>	2	Berfungsi
4	<i>Printer thermal</i>	2	Berfungsi
5	<i>Printer</i>	1	Tidak
6	Televisi	1	Tidak
7	Tiang pedestal alarm	1	Tidak
8	Meja	4	Berfungsi
9	Kursi	6	Berfungsi
10	Troli	1	Berfungsi
11	Rak barang dagang/gondola	24	Berfungsi
12	Lemari pendingin minuman	7	Berfungsi
13	<i>Freezer box</i>	3	Berfungsi
14	Teko	2	Berfungsi
15	Teko listrik	3	Berfungsi
16	Kipas angin	1	Berfungsi
17	AC	2	Berfungsi
18	Tempat sampah	2	Berfungsi

Berdasarkan hasil penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa siswa lebih paham mengenai teori – teori pemasaran setelah melaksanakan praktik di *business center*. Begitu pula dengan keterampilan, keterampilan siswa menjadi meningkat dan terasah. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan para siswa, terdapat guru yang membimbing dan berjaga di *business center* selama praktik berlangsung.

Fasilitas di *business center* tergolong lengkap dan siap digunakan meskipun masih ada beberapa sarana yang tidak berfungsi dan sering terjadi eror sistem. Tata ruang *business center* berbentuk *grid* yaitu tata letak rak dalam toko dibuat berlajur-lajur, lajunya terdiri atas lorong-lorong, dimana setiap lorong diletakkan barang khusus. Di bagian depan terdapat 2 kasir dengan jarak cukup lebar dari barisan rak.

Manajemen *business center* tergolong sudah cukup terarah dan teratur, terdapat struktur organisasi yang jelas, pembagian tugas dan tanggung jawab. Pertemuan dan rapat pengelola dilakukan sebulan sekali atau sesuai dengan kebutuhan.

Menurut Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam Siswanto (2015), pada aspek input yang meliputi sumber daya manusia atau pengguna *business center*, sarana dan prasarana, dan manajemen operasional *business center*, dapat disimpulkan bahwa input *business center* SMKN 50 Jakarta sudah efektif.

2. Proses *business center*

Indikator proses yang meliputi perilaku administratif yang terdiri dari prosedur penggunaan *business center* dan alokasi waktu. Selama ini siswa mengetahui Standar Operasional Prosedur (SOP) penggunaan *business center* berdasarkan penjelasan lisan dari guru saja. Seperti yang diungkapkan Najwa siswi kelas X BDP 2:

Ya saya tahu prosedurnya, biasanya disampaikan secara lisan oleh guru, untuk tertulisnya saya belum pernah lihat. (Wawancara, 26 Mei 2023).

Prosedur penggunaan dan tata tertib di *business center* meliputi kegiatan yang harus dilakukan siswa selama praktik. Hal ini disampaikan oleh Ibu Ziadah, S.E. sebagai bendahara *business center* SMKN 50 Jakarta:

Prosedur di *business center* terdiri dari sebelum toko buka, hingga menjelang tutup. Siswa banyak belajar disini, seperti melayani pelanggan, komunikasi dengan pelanggan, belajar negosiasi. Untuk kegiatan administratif seperti stock opname belum berjalan, siswa sekadar mencatat barang masuk dan keluar, hal ini disayangkan sekali ya karena sebenarnya siswa bisa mempelajari itu disini. (Wawancara, 12 Juni 2023).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ziadah S.E. praktik di *business center* belum mempelajari materi tentang pemasaran atau retail secara keseluruhan, karena tidak adanya praktik stock opname. Siswa belum diajarkan dan diwajibkan untuk melaksanakan kegiatan ini, sehingga ketika sudah selesai mendisplay produk, siswa hanya berdiam menunggu *business center* buka dan konsumen datang. Beliau berpendapat bahwa siswa bisa melakukan stock opname untuk belajar sekaligus memanfaatkan waktu praktik dengan maksimal.

Kegiatan praktik di *business center* sudah memiliki jadwal khusus, seperti yang disampaikan oleh Bapak Drs. Gunawan T Subekti selaku ketua Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran:

Jadwal sudah diatur oleh ketua *business center*, setiap hari ada yang praktik sekitar lima – enam orang dan selama satu minggu. Dirolling dari kelas BDP 1 ke BDP 2. (Wawancara, 13 Juni 2023).

Dari hasil penelitian diatas, prosedur tertulis tidak terdapat di ruang *business center* dan hanya disampaikan secara lisan oleh guru. Siswa menjalankan praktik sesuai dengan prosedur dan tata tertib yang berlaku meskipun penyampaian hanya secara lisan. Siswa menggunakan sarana secara hati-hati, ketika terdapat kendala siswa langsung melaporkan kepada guru. Jadwal khusus praktik di *business center* sudah ditentukan berdasarkan absensi siswa kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran. Jadwal ini dimuai dari kelas X BDP 1 kemudian X BDP 2, siswa yang praktik terdiri dari lima sampai enam orang dan pelaksanaannya berlangsung selama lima hari.

Terdapat kekurangan pada proses pembelajaran di *business center*, yaitu tidak adanya praktik stock opname. Hal ini mengakibatkan siswa tidak mempelajari retail secara utuh, waktu yang tidak digunakan dengan maksimal, dan jumlah stok fisik barang yang tidak terdata. Berdasarkan pengamatan, terdapat beberapa siswa tidak menjalankan tata tertib dengan baik ketika praktik di *business center*, ada yang tidak melaksanakan display

barang, sering bermain *handphone* ketika praktik berlangsung dan datang tidak tepat waktu.

Berdasarkan teori efektivitas yang dikemukakan oleh Mulyasa (2004), pada aspek prosedur penggunaan *business center* dan disertai hasil penelitian diatas, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa indikator proses *business center* SMKN 50 Jakarta tergolong cukup efektif.

3. *Output business center*

Output dalam hal ini meliputi kegiatan yang dilaksanakan di *business center* dan hasil selama praktik di *business center*. Setiap kelompok dari siswa melaksanakan praktik selama lima hari, mulai dari Senin sampai Jumat. Kegiatan praktik di *business center* berlangsung mulai pukul 06.30 – 15.00 WIB sesuai dengan jam sekolah. Kegiatan siswa ini dijabarkan oleh Bapak Aco, S.Pd. selaku ketua *business center* SMKN 50 Jakarta:

Pertama, siswa stok barang mengambil barang di gudang dan mendisplaynya. Kedua, siswa bersih – bersih peralatan maupun ruangan, setelah itu mereka *stand by* di kasir dan di bagian depan belakang ruangan *business center*. Siswa juga melakukan penginputan *barcode* produk apabila *barcode* produk tersebut belum ada di *Point of Sales (POS)*. Siswa juga melayani keluhan konsumen, melakukan negosiasi. (Wawancara, 26 Mei 2023).

Hasil yang sama juga didapatkan dari observasi peneliti, para siswa melakukan berbagai hal dari pagi hingga sore hari, yaitu menata barang dagangan (*display* produk) melayani konsumen, berperan sebagai kasir, menginput *barcode* produk, menawarkan produk ke konsumen luar sekolah, memberikan informasi kepada konsumen, mencatat barang masuk dan keluar, serta melakukan bersih – bersih *business center*.

Praktik di *business center* ini bukanlah praktik yang menghasilkan suatu produk, siswa berperan dalam menjual produk dan melayani konsumen. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Drs. Gunawan T Subekti selaku ketua Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran:

Saat ini siswa belum memproduksi barang sendiri, mereka hanya menjual produk dari pihak lain. Dari praktik tersebut, siswa menghasilkan pemasukan untuk *business center* dan nantinya mereka mendapat bagi hasil dari keuntungan penjualan. (Wawancara, 13 Juni 2023).

Hasil dari praktik yang dilakukan siswa adalah laba penjualan yaitu berupa materi dan bukan produk. Selain itu, siswa juga mendapatkan bagi hasil dari kegiatan praktik ini. Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Aco, S.Pd ketua *business center* SMKN 50 Jakarta:

Pertama, siswa mendapat pengalaman. Kedua, siswa mendapat pembelajaran dari praktik. Ketiga, siswa mendapatkan salary dari apa yang sudah mereka lakukan karena di *business center* ada sistem bagi hasil. Siswa mendapat 40% dari 40% keuntungan keseluruhan. (Wawancara, 26 Mei 2023).

Hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa selama praktik di *business center* siswa mendapat pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan di bidang pemasaran dan retail. Siswa dapat lebih paham mengenai teori yang sudah dipelajari sebelumnya dan dapat mengimplementasikannya di *business center*.

Bentuk yang dihasilkan oleh siswa selama praktik berupa materi, karena pada praktik ini siswa tidak menghasilkan produk sendiri, melainkan menjual produk dari pihak lain. *Business center* SMKN 50 Jakarta menetapkan sistem bagi hasil dari keuntungan penjualan, sehingga siswa yang praktik akan mendapatkan *salary* atau bagi hasil keuntungan. Bagi hasil ini berupa uang tunai dan *voucher* belanja di *business center*.

Berdasarkan teori efektivitas yang dikemukakan oleh Mulyasa (2004) dan hasil penelitian, *output business center* dinilai efektif, karena kegiatan yang dilaksanakan dan hasil yang dicapai selama praktik di *business center* sudah sesuai dengan tujuan dari *business center*. Kegiatan praktik di *business center* dirasa dapat memberikan banyak manfaat baik untuk siswa, guru, maupun sekolah.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara, observasi, dan dilengkapi dengan dokumentasi yang telah dilakukan, maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Indikator input efektivitas penggunaan *business center* pada kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 50 Jakarta dinilai sudah efektif. Hal ini ditinjau dari pengguna *business center* yaitu guru dan siswa. Fasilitas *business center* SMKN 50 Jakarta sudah cukup lengkap meskipun masih terdapat kekurangan. Tata ruang *business center* sudah cukup rapi dan penempatan produk sudah sesuai kategorinya. Manajemen *business center* SMKN 50 Jakarta sudah cukup baik, terdapat struktur organisasi yang jelas. (2) Indikator proses efektivitas penggunaan *business center* dinilai cukup efektif, hal ini ditinjau dari kegiatan praktik berjalan sesuai dengan prosedur meskipun Standar Operasional Prosedur (SOP) belum tersedia secara tertulis di ruang *business center*, namun hal tersebut tidak menghalangi siswa dalam menjalankan praktik. Praktik berlangsung sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan dan masih terdapat siswa yang tidak menjalankan tugasnya dan tidak menaati tata tertib. (3) Indikator *output* efektivitas penggunaan *business center* dinilai sudah efektif, hal ini ditinjau dari kegiatan praktik di *business center* sudah sesuai dengan prosedur di *business center*. Hasil praktik berupa materi atau pendapatan juga bermanfaat bagi sekolah maupun warga sekolah. Berdasarkan hasil penelitian, maka tujuan – tujuan dari *business center* sudah tercapai.

Dalam penelitian selanjutnya, dapat dilakukan analisis lebih mendalam tentang efektivitas penggunaan *business center* dengan menggunakan teknik pengumpulan data lain, seperti angket. Hasil yang didapat dengan data angka dapat menunjukkan kategori efektivitas berdasarkan intervalnya. Hal yang dianalisis pada penelitian ini adalah efektivitas penggunaan *business center*. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya dapat menambah fokus penelitian yang berhubungan dengan *business center*, sehingga dapat memberikan gambaran dan wawasan yang lebih kaya mengenai *business center* di Sekolah Menengah Kejuruan.

Referensi

- Ferlanie, F. N. (2015). Peranan Business Center dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas Xi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok. *Teaching and Teacher Education*, 12(1), 1–17. <http://dx.doi.org/10.1080/01443410.2015.1044943><http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.03.581><https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2547ebf4-bd21-46e8-88e9-f53c1b3b927f/language-en><http://europa.eu/><http://www.leg.st>
- Ghony, M. D., & Almanshur, F. (2012). Metodologi penelitian kualitatif. *Jogjakarta: Ar-Ruzz Media*, 61, 177–181.
- Indonesia. (2003). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003*. 1.
- Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 57 Tahun 2021*. 102501.
- Kemdikbud. (2006). *Lampiran Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 23 Tahun 2006*. https://www.academia.edu/28437339/lampiran_permendiknas_no_23_tahun_2006_pdf
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Mulyasa, E. (2004). *Manajemen berbasis sekolah: konsep, strategi dan implementasi*.
- Naufalin, L. R., Dinanti, A., & Krisnaesanti, A. (2017). Analysis of Business Center Implementation in Banyumas Regency. *Dinamika Pendidikan*, 12(1), 76–85. <https://doi.org/10.15294/dp.v12i1.10692>
- Siswanto, I. (2015). Business Center SMK Program Keahlian Bisnis Dan Manajemen. *Journal of Vocational Business and Management A.*, 5.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*.