



SMK BISA-HEBAT

SIAP KERJA - SANTUN - MANDIRI - KREATIF

Raih
Mimpimu
di SMK

Get Your Dream at SMK

UNTUK MENJADI
**SPECIALIS
PEMASARAN***

* Salah satu Kompetensi Keahlian
Bisnis Daring dan Pemasaran

KOMPETENSI KEAHLIAN

Bisnis Daring
dan Pemasaran



Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan
Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Edisi 4 - Tahun 2018
ISSN : 2527-9181

Raih Mimpimu di SMK

Get Your Dream at SMK

UNTUK MENJADI

SPECIALIS PEMASARAN*

* Salah satu Kompetensi Keahlian Konstruksi
Bisnis Daring dan Pemasaran



BIDANG KEAHLIAN

Bisnis &
Manajemen

PROGRAM KEAHLIAN

Bisnis &
Pemasaran

KOMPETENSI KEAHLIAN

Bisnis Daring
dan Pemasaran



“Kompetensi adalah bentuk keterampilan yang didasari oleh ilmu secukupnya dan dilaksanakan dengan sikap profesional pada levelnya.”

PROFESI YANG DAPAT KAMU RAIH

- Profesional Periklanan Dan Pemasaran Lainnya
- Spesialis Pemasaran

PELUANG KERJA

- Penjualan ruang iklan di internet (kecuali dengan komisi)
- Portal WEB Dan/Atau Platform Digital Dengan Tujuan Komersial
- Aktivitas Organisasi Bisnis Dan Pengusaha
- Aktivitas Konsultasi Bisnis Dan Broker Bisnis

KOMPETENSI YANG DIKUASAI

- Menata produk
- Memasarkan produk secara online
- Mengelola bisnis ritel
- Mengelola administrasi transaksi



Peluang Studi Lanjut

Tamatan SMK sangat disarankan langsung bekerja. Studi lanjut dapat ditempuh dengan biaya sendiri (disisihkan dari uang gaji) atau lewat beasiswa sehingga tidak membebani orang tua, antara lain ke:

- » Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi

Lokasi Sekolah

Lihat laman

<http://psmk.kemdikbud.go.id/datapokok>

- » Pilih Provinsi » Pilih Kabupaten/Kota
- » Pilih Kecamatan » Pilih Status
- » Pilih Bidang Keahlian » Pilih Program Keahlian » Pilih Kompetensi Keahlian
- » Tampil Data

6

Kewirausahaan

8

BUKA PELUANG LULUSAN
SMK BERGABUNG

12



WUJUD KOMITMEN DUKUNG
REVITALISASI

14

DORONG WIRAUSAHA
START UP DENGAN PRODUK
INOVATIF

16

JANGAN CEPAT PUAS DAN
KAPOK



20

MEWIRAUSAHAKAN
BIROKRASI
MENUJU LAYANAN SMK
BERKUALITAS

24

PROGRAM SPW DIMINATI
SISWA

26

AWALNYA SULIT TAPI PENUH
TANTANGAN

28

BERBISNIS DARI SISWA UNTUK
SISWA

36

LAKUKAN TRIK "KONTRAK
BELAJAR" AGAR SISWA
MENEKUNI SPW



40

TAMAT SMK, BUKA BENGKEL
MOTOR



42

SRI RAHAYU SUKSES RAUP
OMSET RP 314 JUTA

44

KOMITMEN, MATRIKULASI
DAN RAYONISASI



56

PULUHAN SISWA SMK
"SERBU" PT WMS

58

PROGRAM SMK 4 TAHUN
MASUK LAMPUNG



64

SMK BUTUH SCHOOL
BRANDING

48

BERSAING DI LEVEL
REGIONAL DAN
INTERNASIONAL



68

KEMBANGKAN TUTOR
TEMAN SEBAYA

52

LAHIRKAN LOTUS ADHOTEL
IKON TERBAIK NASIONAL

60

KERJA HARUS ENAK, SABAR
DAN OPTIMAL

Kewirausahaan

Lompatan perkembangan teknologi sekarang sangat mempengaruhi paradigma pendidikan vokasi khususnya Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), hal ini dapat dilihat dari kebutuhan industri dan pasar yang terus berubah seiring munculnya profesi baru yang tidak pernah di duga pada periode sebelumnya.

Karena itu, dalam upaya terus meningkatkan mutu pendidikan dan pembinaan SMK yang lebih berkualitas dan mampu menghadapi tantangan masa kini dan masa depan, diperlukan keterampilan dan kecakapan yang relevan yaitu Kurikulum abad 21. Dimana siswa diharapkan mampu berkomunikasi dan berkolaborasi, berfikir kritis, mampu memecahkan masalah dan kreatif serta inovatif.

Karena itu kita berusaha melakukan berbagai perubahan antara lain dengan mengedepankan SMK Model, diantaranya membuat program kelas SMK Pencetak Wirausaha (SPW) bergabung dengan produk kreatif dan produktif (PKK). Harapannya, siswa SMK tidak hanya cakap dalam bidang keahlian, juga diharapkan mampu menawarkan hasil produk dan jasa

kepada pengguna maupun pasar dengan terus menyesuaikan dengan perubahan teknologi digital.

Intinya, sekarang SMK tidak lagi hanya mencetak siswa lulusan yang ahli dan terampil serta siap bekerja diberbagai dunia usaha dan industri

sesuai kompetensi yang dimiliki saja. Tapi juga mampu menciptakan lapangan kerja sendiri atau berwirausaha berdasarkan keterampilan yang dimiliki. Hal ini sekarang sudah mulai berjalan dan terus kita kembangkan seiring dengan upaya pemerintah mencapai target Revitalisasi SMK sesuai dengan Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2016.

Jadi, siswa siswi SMK selama menempuh pendidikan dapat memilih bidang studi menuju kewirausahaan. Ada beberapa bidang studi, antara lain Teknologi dan Rekayasa meliputi; a. Teknik Bangunan yang terdiri dari Teknik Konstruksi Baja, Kayu, Konstruksi Batu dan Beton dan Teknik Gambar Bangunan. Teknik Furniture.

Selanjutnya di Teknik Mesin yang terdiri dari; a. Teknik Permesinan, b. Teknik Pengelasan, c. Teknik Fabrikasi Logam, d. Teknik Pengecoran Logam, e. Pemeliharaan Mekanik Industri dan f. Teknik Gambar Mesin. Teknik Industri yang didalamnya mencakup bidang studi industri yang mempelajari pelayanan produksi dan Teknik Pergudangan.

Teknik Otomotif, merupakan bidang studi yang paling banyak diminati, karena peluang kerja dan wirausahanya yang sangat terbuka lebar. Terdiri dari berbagai bidang, seperti Teknik kendaraan Ringan, Sepeda Motor, Teknik Alat Berat dan Teknik Perbaikan Body Otomotif. Ada juga Teknologi Tekstil, yang dipelajari adalah Teknik Pembuatan Benang, Teknik Pemintalan Serat Buatan, Teknik Pembuatan Kain dan Teknik Penyempurnaan Tekstil.

Kedua, bidang studi Informasi dan Telekomunikasi; Ada Teknik Komputer dan Informatika, Teknik Telekomunikasi, Teknik Broadcasting. Ketiga Bisnis Manajemen seperti Administrasi, Keuangan, Tata Niaga. Keempat; Pariwisata yang didalamnya mencakup bidang Kepariwisata, Tata Boga, Tata Kecantikan, Tata Busana dan Kelima Seni Rupa dan Kriya yang terdiri dari Seni Rupa dan Desain Produk Kriya. Inilah bidang studi yang dapatitekuni siswa SMK yang setelah lulus nantinya disamping bekerja diberbagai perusahaan maupun industri diharapkan juga dapat menekuni dan mengembangkan kewirausahaan. Semoga***



■ Dr. Ir. M. Bakrun, MM
Direktur Pembinaan SMK



Pemenang Lomba Mars SMK

1 SMKN 1 Adiwerna Tegal
Jawa Tengah

2 SMKN 2 Purwodadi
Jawa Tengah

3 SMK Kesehatan
Purworejo
Jawa Tengah

HARAPAN 1
SMKN 8 Surakarta
Jawa Tengah

HARAPAN 2
SMKN 3 Denpasar
Bali

HARAPAN 3
SMKN 2 Karanganyar
Jawa Tengah



Direktorat Pembinaan SMK - Kemdikbud / @ditpsmk
<http://psmk.kemdikbud.go.id>



Pembina
Hamid Muhammad, Ph.D
Direktur Jenderal Pendidikan Dasar
Dan Menengah

Pengarah
Dr. Sutanto, S.H., M.A.
Sesditjen Dikdasmen
Dr. Ir. M. Bakrun, MM
Direktur Pembinaan SMK

Pemimpin Redaksi/Penanggung Jawab
Arie Wibowo Khurniawan, S.Si, M.Ak

Dewan Redaksi
Mochammad Widiyanto, S.Pd., M.T
Ir. Nur Widyani, MM
Sariyadi Guyatno, ST., M.B.A
Drs. Haryono, MM.
Chrismi Widjajanti, SE, MBA
Arfah Laidiah Razik, SH, MA

Staf Redaksi
Dimas Raditya Trilaksono, S.T
Medhi Alkibzi, S.IP
Tri Haryani, S.Pd
Yana, S.Pd
Pipin Dwi Nugraheni, SE
Lilis Triana Lestari, S.T

Desain dan Tata Letak
Muhammad Rofi, S. Ds
Rizky Setiawan, S. Ikom
Rayi Citra Dwisendy, S. Ds
Muhammad Herdyka, S.T
Eka Yuli Arisanti, S.ST
Ari
Karin Faizah Tauristy, S. Ds

Penerbit
Direktorat Pembinaan SMK
Direktorat Jenderal Dikdasmen Kemdikbud

Alamat Redaksi & Tata Usaha
**Komplek Kementerian Pendidikan dan
Kebudayaan, Gedung E, Lantai 13
Jl. Jend Sudirman, Senayan,
Jakarta 10270
021-5725477 (hunting)
e-mail :
program.psmk@kemdikbud.go.id
ISSN : 2527-9181**



Raih Mimpimu di SMK
Get Your Dream at SMK
UNTUK MENJADI SPESIALIS PEMASARAN
Bisnis Dengan dari Pemasaran



L'Oreal Hairducation Kolaborasi Bersama Direktorat PSMK

Buka Peluang Lulusan SMK Bergabung

Terbitnya Inpres tersebut juga dipicu atas kekhawatiran pemerintah akan kontribusi tingkat pengangguran nasional sebanyak 9,84 persen yang berasal dari lulusan SMK.

Isu utama yang dikedepankan terhadap tingkat pengangguran yang cukup tinggi kepada lulusan SMK adalah; kurikulum yang tidak relevan dengan tuntutan dunia usaha, serta kompetensi guru yang sebagian besar masih guru normatif bukan guru produktif. Dengan adanya Inpres di atas Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) diharapkan dapat melakukan perombakan sistem pendidikan dan pelatihan vokasi dan melakukan reorientasi pendidikan dan pelatihan kearah *demand driven*.

Antara lain melalui pembuatan peta jalan pengembangan SMK, penyempurnaan dan penyesuaian kurikulum dengan kompetensi sesuai pengguna lulusan (*link and match*) serta kolaborasi dengan Dunia Usaha dan Dunia Indus-

tri. Gebrakan Revitalisasi SMK inilah yang kemudian menjadi salah satu faktor pendukung lahirnya program kerjasama dengan berbagai DUDI. Termasuk lahirnya program L'Oreal Hairducation.

"Tapi bukan hal itu saja yang membuat pihak kami ikut bekerjasama dengan Direktorat Pembinaan SMK. Kami melihat kebutuhan tenaga kerja dalam industri tata rambut yang cukup tinggi juga menjadi pendorong teretusnya program ini," kata Michael Justisoesetyo, General Manager Professional Products Division L'Oreal Indonesia.

Menurut Michael, di seluruh Indonesia terdapat lebih dari 110 ribu salon, dimana setiap tahunnya membutuhkan lebih kurang 50 ribu lapangan pekerjaan di industri mereka. Sementara lulusan SMK Kecantikan Rambut setiap tahunnya berjumlah sekitar 4-5 ribu siswa saja. Tentu hal ini tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan lapangan pekerjaan yang ada.

"Kenyataan lagi bila lulusan SMK tidak dapat diserap oleh industri karena kompetensinya yang tidak sesuai, tentu akan semakin sedikit tenaga kerja yang tersedia. Hal ini pasti akan menghambat perkembangan bisnis salon dan industri tata rambut," tutur Michael.

Pernyataan Michael diperkuat dengan komentar Lie Kuang dari Lie Kuang Salon Co & Creative mengenai lulusan SMK. Menurut dia, lulusan SMK banyak yang dicoba untuk bekerja di salon mereka. Tapi kemampuan yang dimiliki lulusan SMK ini ternyata tidak sesuai dengan standar yang diterapkan pihak Lie Kuang Salon Co & Creative. "Kami berharap lulusan SMK setidaknya sudah bisa melakukan servis dasar seperti pewarnaan rambut dasar, *blow dry* ataupun *creambath* yang dibutuhkan untuk mengawali karir di salon," katanya.

Nah, hal inilah yang menjadi perhatian terbesar L'Oreal Professionnel sekaligus semakin menguatkan niat mereka untuk menggerakkan program L'Oreal Hairducation. Tentunya dukungan pemerintah serta kebutuhan dunia industri merupakan dua faktor pen-

Revitalisasi SMK yang tertuang dalam Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2016, mendorong berbagai Dunia Usaha dan Dunia Industri untuk ikut berperan aktif dan berkontribusi dalam rangka meningkatkan kualitas daya saing dan sumber daya manusia Indonesia.

dukung yang kuat untuk merealisasikan program tersebut.

Komitmen Tinggi

Keinginan yang diperkuat dengan komitmen tinggi mendorong pihak L'Oreal Professionnel mempersiapkan diri. Diawali tahun 2017, mereka mulai mengadakan audiensi dan diskusi dengan pemerintah mengenai program tersebut dan dapat dipersiapkan dengan matang dan terealisasi sesuai tujuan yang diinginkan bersama.

Menurut Muthia Pratiwy, Public Relation Manager Professional Products Division L'oreal Indonesia melalui informasi tertulis menekankan, ada tiga objek utama dalam program L'Oreal Hairducation yang ingin diusung pihak mereka. Yaitu mendukung program Revitalisasi SMK yang dijalankan oleh pemerintah, memperkenalkan standar servis dari L'Or'eal Professionnel yang sudah menjadi standar industri tata rambut di seluruh Indonesia dan Program ini didukung oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan melalui Direktorat Pembinaan SMK, Pusat Pemberdayaan dan Pengembangan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Bisnis dan Pariwisata serta SMK yang memiliki jurusan kecantikan rambut serta partner salon L'Oreal Professionnel.

Menurut Muthia, dalam pelaksanaan kolaborasi ini, L'Oreal Hairducation

meralisasikannya melalui empat program utama. "Pertama, kita fokus pada pengembangan kompetensi guru kecantikan rambut di SMK. Targetnya adalah guru-guru kecantikan rambut yang sudah mengajar di sekolah maupun guru dengan keahlian ganda. Mereka akan diberikan pendidikan yang mencakup pewarnaan rambut, pelurusan rambut, pengeritingan rambut, perawatan rambut serta penataan rambut," kata Muthia.

Kedua, lanjut Muthia, pihaknya akan menyelenggarakan kelas industri Hairducation di SMK. Program ini antara lain terdiri dari penyelarasan kurikulum sekolah dengan kurikulum dan modul edukasi L'Oreal Professionnel. Mengadakan kelas industri hairducation setiap bulan dengan pendampingan proses belajar mengajar dari tim edukasi L'Oreal Professionnel. Menyelenggarakan seminar Look & Learn di sekolah bersama dengan L'Oreal Professionnel atau Ambassadors maupun ID Artists. Pemetaan magang bagi siswa kelas industri di salon-salon milik mereka maupun di L'Oreal Academy. Termasuk mendukung alat dan bahan belajar mengajar kepada SMK.

Ketiga adalah menjadi sponsor utama Lomba Kompetensi Siswa (LKS) Nasional yang berlangsung setahun sekali khusus bidang kecantikan rambut dengan segala kebutuhannya serta mendedikasikan tim edukasi mereka



untuk memberikan pelatihan intensif bagi pemenang yang akan maju ke ajang kompetensi siswa SMK tingkat internasional seperti World Skill Competition.

Juga membantu dalam pengembangan SMK dengan menetapkan harga spesial untuk produk mereka agar lebih mudah diakses SMK dan dapat mempermudah proses belajar mengajar di sekolah.

"Program ini kami harapkan dapat membantu gerakan Revitalisasi SMK dan sistem edukasi di sekolah dapat selaras dengan dunia usaha dan dunia industri. Disamping itu dengan kegiatan ini dapat mencetak lulusan SMK yang memiliki kualifikasi yang selaras dengan kebutuhan industri".***



Efektif dan Efisien Dalam Bekerja

berkolaborasi dan hasil yang maksimal



- Kita bisa melakukan lebih banyak pekerjaan dengan lebih sedikit orang.
- Kita bisa melakukan lebih banyak pekerjaan dengan lebih sedikit orang.
- Kita bisa melakukan lebih banyak pekerjaan dengan lebih sedikit orang.

L'ORÉAL

Wujud Komitmen

L'Oréal Professionnel berkomitmen untuk menyelenggaraan Kelas Industri Tata Rambut di SMK yang direalisasikan melalui beberapa program yaitu :

- Penyelarasan kurikulum sekolah dengan kurikulum dan modul edukasi L'Oréal Professionnel
- Penyelenggaraan Kelas Industri Hairducation setiap bulan dengan pendampingan proses belajar mengajar dari tim edukasi L'Oréal Professionnel
- Penyelenggaraan Seminar Look & Learn di sekolah bersama dengan L'Oréal Professionnel Ambassadors atau ID Artists
- Pemetaan program magang bagi siswa kelas industri di salon-salon L'Oréal Professionnel atau pun di L'Oréal Academy
- Pemberian dukungan alat dan bahan belajar mengajar kepada SMK





L'Oreal Professionnel terus melakukan terobosan dalam upaya mencetak lulusan SMK jurusan Kecantikan Rambut yang memiliki kualifikasi yang selaras dengan kebutuhan industri. Antara lain untuk tahun 2018 dengan membuka kelas industri kecantikan rambut di Sembilan SMK yang tersebar di Indonesia.

Kerjasama yang dijalin bersama Direktorat Pembinaan SMK dan beberapa institusi lainnya di Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, sebagai sebuah bukti bahwa siswa SMK mampu mengikuti perkembangan serta perubahan di industri. Disamping itu hal ini merupakan salah satu bentuk *best practices*, yaitu bagaimana *link and match* dapat diwujudkan di SMK.

Hal ini ditegaskan Direktur Pembinaan SMK, Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah Kemendikbud, Dr. Ir. M. Bakrun, MM, Bakrun berharap program L'Oreal School Hairducation bisa diperluas skalanya. "Disamping

L'Or'eal Professionnel Buka Kelas Industri Kecantikan Rambut

Wujud Komitmen Dukung Revitalisasi

itu perkenankan kami mengajak dunia usaha dan dunia industri yang lain untuk ikut hadir di SMK sebagaimana yang telah dilakukan oleh L'Oreal Professionnel, guna menghasilkan generasi kompeten yang menopang pembangunan nasional," kata M. Bakrun.

Pembukaan kelas industri kecantikan rambut di Sembilan SMK di Indonesia ini merupakan bentuk komitmen dan realisasi dari Program Hairducation yang ditujukan untuk mendukung gerakan Revitalisasi SMK di bidang kecantikan rambut. Ke Sembilan SMK yang terpilih mewakili SMK di kota-kota besar di Indonesia terdiri dari SMK Negeri 3 Tangerang, SMK Negeri 6 Surabaya, SMK Negeri 3 Malang, SMK Negeri 6 Semarang, SMK Negeri 4 Surakarta, SMK Negeri 3 Denpasar, SMK Negeri 10 Medan, SMK Negeri 8 Makassar dan SMK Negeri 3 Manado.

Menurut Queentia Tampubolon, Education & Development General Manager Professional Products Division L'Oreal Indonesia, dalam menyeleng-

garakan kelas industri tersebut pihak mereka melakukan dua tahap persiapan. Yaitu melakukan penyelarasan kurikulum dengan Sembilan SMK terpilih serta memberikan pelatihan intensif untuk para guru kecantikan rambut.

"Penyelarasan kurikulum dilakukan bersama dengan pihak sekolah, dimana isi mata pelajaran yang diselaraskan diantaranya adalah pewarnaan rambut, pelurusan rambut, pengeritingan rambut, penataan rambut serta perawatan rambut. Modul edukasi L'Oreal Professionnel akan dimasukkan ke dalam modul pembelajaran di sekolah dan ini kita mulai untuk tahun ajaran 2018-2019," urai Queentia.

Sementara untuk pelatihan intensif merupakan pelatihan selama satu bulan untuk guru guru kecantikan rambut yang dilakukan di L'Oreal Academy Jakarta, dengan proporsi isi pembelajaran terdiri dari 70 persen praktek dan 30 persen teori. Jadi, kerjasama yang dilakukan dengan sekolah tidak hanya sebatas memberikan pelatihan, tapi juga melakukan

“

Modul edukasi L’Oreal Professionnel akan dimasukkan ke dalam modul pembelajaran di sekolah dan ini kita mulai untuk tahun ajaran 2018-2019.

”



Karya siswi SMKN 3 Manado



Karya siswi SMKN Tangerang



Karya siswi SMKN Surabaya

garakan 18 kelas berikut jangkauan siswa lebih kurang 500 orang,” kata Michael Justisoesetyo, General Manager Professional Products Division L’Oreal Indonesia menambahkan.

Michael berharap ke depannya program ini dapat berjalan dengan baik

dan menjanjikan bahwa pihaknya bisa menambah jumlah sekolah dan lulusan yang dapat mengisi ribuan lapangan pekerjaan yang tersedia di industri tata rambut Indonesia. *“With better education, we create the best talent for the hairdressing industry,”* tutup Michael.**

penyelarasan kurikulum dengan standar industri tata rambut saat ini.

“Para guru kami berikan pelatihan setiap tiga bulan agar mereka dapat terus mengembangkan kompetensi serta semakin percaya diri dalam membawakan modul modul edukasi kami. Selain itu, penempatan magang untuk para siswa nantinya juga akan kami bantu bersama dengan partner partner salon kami di wilayah masing masing,” tutur Queentia lagi.

Dijelaskan, kelas industri tata rambut L’Oreal Professionnel akan dilaksanakan selama lima hari setiap bulannya, diajarkan oleh guru kecantikan rambut bersama dengan educator L’Oreal Professionnel. Ditambahkan Queentia, selama setahun ke depan, edukator di setiap kota akan melakukan pendampingan yang bertujuan untuk membantu para guru untuk dapat menyampaikan materi-materi L’Oreal Professionnel dengan baik.

Bahkan sebagai pendukung, setiap dua bulan sekali pihak mereka akan mengundang *hairdresser ambassador*-nya dengan memberikan kelas-kelas inspiratif untuk siswa-siswa jurusan kecantikan rambut di setiap SMK. “Ini program pertama yang kami jalankan bekerjasama dengan Sembilan sekolah. Menyeleng-





SMKN 2 Tasikmalaya Optimalkan Technopark

Dorong wirausaha *Start up* dengan Produk Inovatif

Geliat dari Revitalisasi SMK yang didorong pemerintah pusat melalui Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 9 Tahun 2016 mulai memetik hasil. SMK yang dijadikan sebagai proyek percontohan bagi SMK lainnya, seperti berlomba untuk berkarya dan berprestasi. Bagi siswa kompetensi itu sangat penting untuk bekal masuk dunia usaha dan industri, tapi menciptakan produk inovatif tidak kalah pentingnya.

Produk inovatif ini ditujukan untuk mendorong siswa untuk menciptakan berbagai karya dengan melibatkan perkembangan teknologi. Salah satu contoh diperkenalkan oleh SMK Negeri 2 Technopark,

Tasikmalaya. Sejak digulirkannya program *start up* (perusahaan-perusahaan rintisan) pada Juli 2018, sekolah ini sudah membina sebanyak 10 *start up* di sekolah.

Perusahaan rintisan atau dikenal dengan istilah *start up* yang dikelola dan

dilaksanakan oleh para pelajar ini terdiri dari Maxima, MT Production, D.Co Technopark, Electronesia, IBS Squad, Shine Electric, Maf Art Design, Paparia, Mamero, Zues Production. "Mereka menciptakan sejumlah karya inovatif berupa running teks, hama digital, speaker pipa, lampu hias dan tidur bermotif, rak bunga bersusun, roda-roda gigi mesin sampai produksi kuliner," kata Ade Heryanto, Direktur Technopark SMK Negeri 2 Tasikmalaya kepada media.

Menurut Ade, panggilan Ade Heryanto, sejak bergulir awal Juli 2018, perusahaan-perusahaan rintisan SMK Negeri 2 ini sudah semakin berkembang. Hal ini

sangat dimungkinkan, karena sekolah sangat mendukung pengembangan *start up* khususnya dalam penyediaan guru, tenaga ahli yang mendampingi para siswa membuat karya.

“Tidak hanya itu, sekolah juga memberikan dana stimulant awal sekitar Rp 1,6 juta untuk setiap *start up*. Bila omzet dan pemesarnya semakin bagus, sekolah kembali mengucurkan uang sekitar Rp 2 juta. Dengan dana tersebut diharapkan perusahaan rintisan pelajar ini terus berkembang dan mampu menghasilkan pemasukan untuk kegiatan operasionalnya sendiri,” tutur Ade.

Ini merupakan salah satu contoh dan strategi serta kiat yang ditujukan kepada siswa. Diharapkan mereka semakin mandiri dan tidak terus menerus bergantung kepada sekolah. Dengan demikian secara langsung ataupun tidak, sekolah sudah menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta jiwa *entrepreneurship* kepada setiap siswa yang tergabung dalam *start up*.

Knalpot Modifikasi

Salah satu produk inovatif yang diciptakan pelajar SMK Negeri 2 Tasikmalaya yang tergabung dalam *start up* bernama Maxima Racing. Yaitu dengan membuat knalpot motor untuk modifikasi. Berbagai *start up* anak sekolah itu melahirkan karya-karya dan inovasi yang tak kalah dari produk-produk yang telah mapan di pasaran.

Bahkan karya para siswa ini sudah diperkenalkan pada kegiatan launching Technopark dan produk Technopark di SMK Negeri 2 Tasikmalaya yang berlokasi di Jalan Noenoeng Tisnasaputra, Kelurahan Kahuripan, Kecamatan Tawang, Kota Tasikmalaya (4/11).

“Inspirasi pembuatan knalpot ini berawal dari hobi para siswa SMK Negeri 2 Tasikmalaya mengutak-atik motor mereka. Kegandrungan dan hobi memodifikasi kendaraan, lahir gagasan dari teman-teman untuk membuat sendiri saluran pembuangan asapnya,” kata Robby Nurdiansyah (17) siswa kelas XI jurusan Teknik Kendaraan Ringan

“

Sekolah juga memberikan dana stimulant awal sekitar Rp 1,6 juta untuk setiap *start up*.

Ade Heryanto”

”

yang ikut menjadi bagian dalam *Start up* Maxima Racing.

Kita cari model (knalpot) inspiratif lewat internet, kalau sudah ada yang cocok kita bikin sendiri, ucap Robby saat ditemui dalam kegiatan tersebut. Bersama sejumlah siswa lain di Maxima, Robby mengaku merasakan betul jatuh bangun dalam merancang dan membuat knalpot.

Sempat uji coba, jalan, gagal, jatuh bangun, prinsipnya kita cari hikmahnya, ucapnya. Kegagalan bisa berupa bentuk knalpot yang tak sesuai model serta persoalan belum presisinya rancangan. Pembuatan knalpot memang butuh ketelitian yang tinggi dari para pelajar itu.

Salah memotong bahan atau ukuran knalpot tak sesuai model bakal berdampak pada kualitas suara serta tenaga kendaraan yang dihasilkan. Laju motor menjadi berat karena tenaganya tak terpacu dengan baik akibat permasalahan di pipa pembuangan asap. Namun, kegagalan-kegagalan itu menempa para siswa hingga akhirnya mampu menghasilkan produk-produk dengan kualitas baik dan bisa dipasarkan.

Bimbingan guru-guru yang mendampingi membuat mereka tak cepat patah arang. Tekad menghasilkan karya membumbung tinggi pada diri anak-anak muda tersebut. Kini, Maxima memproduksi 20 knalpot setiap hari. Pesanan berdatangan bukan hanya berasal dari Tasikmalaya. Pemesan juga muncul dari Ciamis, Banjar, Garut.

Mereka pun memasarkan produk menggunakan media sosial. Kita biasanya

menggunakan media sosial Facebook, Instagram dan juga Whatsapp, ucapnya. Dengan menggunakan fasilitas bengkel di sekolah, mereka mencoba memenuhi sejumlah pesanan knalpot yang mulai mengalir. Untuk satu knalpot karya Maxima, harganya mencapai Rp 200-500 ribu. Knalpot-knalpot itu bisa dipakai sepeda motor balap yang berlaga di sirkuit serta motor biasa di jalan umum. Untuk (motor) harian juga bisa karena knalpot kita sudah dilengkapi peredam suara agar tidak bising. Selain berkarya, kita juga menaati peraturan lalu lintas, tuturnya.

Robot Arm Robotic Smart

Karya lain dihasilkan oleh *start up* siswa lain bernama MT Production. MT menciptakan robot Arm Robotic Smart. Nuranisa Salsabila (14), siswa kelas II jurusan Mekatronika mengatakan, pembuatan robot itu bermula dari tugas menghasilkan karya dari sekolah yang harus dikerjakan *start up* MT Production. “Awalnya kami tak berminat membuat robot,” ucapnya. Mereka bahkan telah memiliki proyek lain seperti pembuatan kunci ganda sepeda motor, running teks dan sensor kelembaban tanaman. Namun waktu yang terbatas membuat mereka berpaling guna membuat robot. Bekal ilmu diajarkan di sekolah ikut mendukung rencana tersebut.

“Kita IT bisa, desainnya juga bisa tiga dimensi, dari (ilmu) elektronika dan mekanik juga belajar, akhirnya (robot) bisa diselesaikan,” tutur Nuarnisa. Robot itu berbentuk tangan serta mampu mengambil barang-barang tertentu. “Fungsinya dapat memindahkan barang dari koordinat satu ke (koordinat) lainnya,” ucapnya. Dengan pemrograman tertentu, robot tersebut berguna untuk kepentingan industri untuk pemindahan barang-barang kimia yang tak bisa disentuh langsung tangan manusia. Inovasi para siswa itu berbuah manis saat dipamerkan. Dari tiga yang dipamerkan dalam *launching*, dua robot dengan harga masing-masing Rp 500 ribu dibeli oleh pengunjung.***

Mendikbud di Depan Peserta Siswa SPW

Jangan Cepat Puas dan Kapok

Pelajaran kewirausahaan bukan sekedar mengajari teori, namun harus dicoba, dipraktikkan, yang paling penting adalah bagaimana mampu menciptakan iklim yang mendukung tumbuhnya jiwa kewirausahaan. Karena itu modal utama seorang wirausahaan adalah keberanian dalam mengambil resiko, cermat melihat dan menangkap peluang serta kemampuan menghadirkan sesuatu yang beda.

Demikian disampaikan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan (Mendikbud) Muhadjir Effendy mengapresiasi penumbuhan minat kewirausahaan di depan siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang dilaksanakan Direktorat Pembinaan SMK Direktorat Jenderal

Pendidikan Dasar dan Menengah (Ditjen Dikdasmen), minggu ketiga November di lantai 3 Gedung A Kemendikbud, Senayan, Jakarta.

“Saya berharap supaya kegiatan SMK Pencetak Wirausaha (SPW) ini dapat diperkuat dan dikembangkan lagi. Sekolah diharapkan tidak hanya mengajari teori, tapi harus mampu mendorong para siswa mempraktekan, menciptakan iklim yang mendukung tumbuhnya jiwa kewirausahaan. Siswa yang terjun di wirausaha ini harus berani mengambil resiko dan cermat melihat serta menangkap peluang, termasuk menghadirkan suatu produk yang beda,” ujar Muhadjir.

Menurut Menteri, di dalam berwirausaha, tentu banyak kesulitan yang dihadapi, terutama di awal awal memu-

lai usaha. Hal ini sangat dimungkinkan, karena siswa mungkin melihat dari sisi keberhasilan pihak lain yang sudah lebih dulu terjun, tanpa memikirkan bagaimana mereka bisa menjadi berhasil dan sukses.

“Bisa jadi mereka yang sudah berhasil dan sukses itu, mengawalinya dengan susah payah, jatuh bangun dan sebagainya. Inilah yang perlu menjadi perhatian, sehingga ketika seorang siswa sudah mulai berhasil dengan usahanya sebagai wirausaha sukses, maka diharapkan tidak cepat puas. Begitu juga halnya bila apa yang diusahakan itu gagal, maka jangan lah cepat kapok,” harap Menteri yang mengaku di waktu kecil secara tidak langsung dirinya sudah diajarkan berwirausaha oleh sang ibu.



“

Siswa yang terjun di wirausaha ini harus berani mengambil resiko dan cermat melihat serta menangkap peluang, termasuk menghadirkan suatu produk yang beda.

”

Muhadjir Effendy



“Dulu waktu saya masih sekolah, saya bersama adik jualan es lilin. Waktu itu ada lomba permainan kasti (seperti softball) antar kampung, biasanya pertandingannya pasti ramai. Saya dan adik saya juga ingin ikut nonton, tapi nontonnya sambil lewat saja, karena disaksikan sambil jualan es sampai habis,” cerita Muhadjir.

Sambil menambahkan, bahwa sejak SD sampai SMP, sang ibu tidak pernah memberinya uang jajan secara langsung. Tapi setiap berangkat ke sekolah ibu sudah mempersiapkan beberapa bawaan yang harus saya jajakan, seperti sayuran, kacang panjang, telur dan lainnya. Kadang di jalan ada saja yang beli, kalau tidak habis dagangan terus saya bawa ke tempat yang sebelumnya diberitahu ibu.

“Disamping saya bawa dagangan itu, saya juga bawa tempat minyak dari kaleng. Di warung itu saya titipkan dagangan dan tempat minyak, pulang saya bawa minyak ke rumah,” kenang Menteri yang mengaku bahwa secara tidak langsung dirinya sudah diajari berwirausaha oleh orang tua.

Sebelumnya Dirjen Dikdasmen, Hamid Muhammad mengatakan, program SMK Pencetak Wirausaha sudah dilakukan sejak tahun lalu. Ketika itu sekolah-sekolah yang ditunjuk diminta untuk mengembangkan SPW di sekolah masing-masing, tapi semua murni dilakukan oleh sekolah, tanpa diberi bantuan apapun.



“Bagi sekolah yang sudah menghasilkan omzet Rp 5 juta ke atas baru kita panggil guru pembimbing mereka untuk mengikuti kegiatan workshop mengenai kewirausahaan untuk dikembangkan di sekolah bersangkutan. Guru pembimbing diharapkan mampu menggerakkan SPW pada siswa mereka dengan mengangkat potensi yang ada di setiap jurusan keahlian,” jelasnya.

Ditambahkan, bila tahun 2018 jumlah siswa yang mendapatkan dukungan program SPW baru sekitar 2000 orang, tahun depan diharapkan dapat meningkat dua kali lipat. Dalam hal ini sekolah ditantang untuk mengirimkan proposal dukungan, bukan lagi ditunjuk oleh pusat. “Pokoknya kita minta kriteria utamanya adalah orisinal, unik dan *usefulness* atau kegunaan,” urai Hamid, dengan

menambahkan kesesuaian antara bidang keahlian yang dipelajari di sekolah dengan usaha yang dijalankan tidak menjadi persoalan.

Jadi patokan atau ukuran yang dijadikan sebagai hasil usaha adalah omzet, jadi omzetnya ditetapkan minimal Rp 5 juta ke atas dan ini akan diapresiasi Kemendikbud. “Artinya, ini baru tahap awal yang ditetapkan lima juta, tapi pembuk-





tiannya sudah ada siswa mencapai omzet di atas limapuluh juta rupiah bahkan sampai Rp143 juta rupiah. Ini kan sebuah hasil yang luar biasa untuk ukuran siswa SMK yang masih dalam proses belajar,” tegas Hamid.

Program SPW juga merupakan salah satu upaya Kemendikbud menjawab kritik dan pandangan negatif mengenai lulusan SMK yang menjadi pengangguran. Pengembangan minat kewirausahaan untuk siswa SMK ini melatih siswa membuka atau menciptakan lapangan pekerjaan. “Kita ingin menjawab, bahwa SMK ini bukan menciptakan pengangguran, tetapi menciptakan lapangan pekerjaan,” kata Hamid.

Bahkan apa yang sedang dilakukan oleh SMK ini, juga diminati oleh SMA yang dalam waktu dekat juga akan mengikuti langkah yang dilakukan rekannya dari SMK. Adapun pengembangan pembelajaran kewirausahaan, pada kurikulum SMK telah diakomodir dalam mata pelajaran kompetensi keahlian dan penambahan jam pelajaran yang signifikan.

“Pelaksanaan program SPW ini, merupakan hasil kerjasama antara Direktorat Pembinaan SMK dengan Sekretariat SEAMEO (The Southeast Asian

Ministers of Education Organization, sekarang sudah masuk angkatan ke tiga,” jelas Hamid Muhammad.

Pada kegiatan bimbingan teknis kewirausahaan itu, Mendikbud juga menyerahkan hadiah dalam bentuk beasiswa modal wirausaha sebesar Rp 1 juta yang diberikan kepada 17 siswa perwakilan dari sekolah SMK Pencetak Wirausaha. Salah seorang diantaranya adalah siswa SMK Negeri 1 Pekalongan, Mohammad Fajrul Falah. Siswa kelas XII jurusan Tata Boga ini dalam tiga bulan terakhir mengumpulkan omzet Rp 143 juta.

“Saya sejak satu tahun terakhir menekuni *wedding organizer* dengan menggunakan bendera FF wedding service. Untuk usaha *wedding* ini saya sudah memiliki lima karyawan, sementara untuk catering disamping saya lakukan sendiri juga ada yang bekerjasama dengan perusahaan catering. Disamping itu saya juga langsung terjun di jasa tata rias pengantin dan sewa baju pengantin,” kata Falah kepada *Majalah Bisa Hebat*.

Berbicara soal merias pengantin, Falah, sapaan akrab Mohammad Fajrul Falah mengaku bahwa hal itu adalah bagian dari hobi yang awalnya hanya sekedar iseng. Tapi kemudian dengan serius

ditekuninya, justru hobinya inilah yang kemudian mendorong dirinya terjun menekuni usaha dibidang *wedding organizer*.

Selain Falah, ada sekitar 17 siswa penerima hadiah lainnya dari Mendikbud yang terjun sebagai wirausaha. Berbagai macam bidang usaha yang ditekuni. Ada Lailatu Maghfiroh dari SMKN 1 Pakis Aji Jepara. Dirinya bersama kelompok siswa berjumlah 10 orang membuat cemilan dari singkong dan pisang Rojongan. Mereka bikin dalam beberapa bentuk dan rasa dan dikemas dengan apik. Lailatu Maghfiroh dan kawan-kawan menghasilkan omzer sekitar Rp 9 juta lebih tiga bulan terakhir.

Ada juga Dedi Novrianto Ramadhan dari SMKN 4 Tanjung Pinang. Siswa jurusan Multimedia ini terjun sebagai freelance graphic designer dengan omzet sebesar Rp 12 juta, bahkan hasil karyanya dibayar dengan mata uang dolar. Ada juga SMKN 1 Abang Bali, mereka mengembangkan usaha yang menjadi salah satu kerajinan kebanggaan daerahnya, yakni membuat kerajinan souvenir dari bahan baku batok kelapa yang dijadikan berbagai macam produk. Tempat buah, tempat pensil, tempat kue dan lain sebagainya.***

Mewirausahakan Birokrasi Menuju Layanan SMK Berkualitas

Oleh Arie Wibowo Khurniawan
Kasubdit Program dan Evaluasi, Direktorat Pembinaan SMK,
Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah, Kemdikbud



Pada bulan november 2018, Badan Pusat Statistik mengumumkan bahwa tingkat pengangguran dari lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) paling tinggi dibanding dengan lulusan dari jenjang pendidikan lainnya. Angka pengangguran dari lulusan SMK pada Agustus 2018 mencapai 11,25%. Tingkat pengangguran tersebut lebih tinggi dari Februari 2018 sebesar 8,92% namun lebih rendah dibanding posisi Agustus 2017 sebesar 11,41.

Tingkat pengangguran lulusan SMK lebih tinggi dibanding lulusan dengan jenjang pendidikan yang setara, yakni Sekolah Menengah Atas (SMA) maupun lulusan lainnya seperti terlihat pada grafik di bawah ini. Angka pengangguran dengan jenjang pendidikan universitas pada Agustus 2018 sebesar 5,89%, lulusan Diploma (6,02%), lulusan SMA (7,95%), lulusan SMP (4,8%), dan lulusan SD (2,43%).

Berita tersebut harus dapat dijadikan sebagai "early warning system" bagi pemerintah propinsi melakukan perbaikan SMK. Karena berdasarkan UU nomor 23 tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah disebutkan bahwa Pemerintah Propinsi bertanggung jawab atas penyelenggaraan Sekolah Menengah Kejuruan.

Salah satu penyebab tingginya tingkat pengangguran SMK adalah tidak match-nya antara lulusan SMK dengan Industri, tentu hal tersebut salah satunya disebabkan kurang responsifnya sekolah dalam mengantisipasi kebutuhan industri.

Pihak sekolah sendiri tidak dapat disalahkan, karena mereka tidak berdaya terperangkap dalam kelembagaan birokrasi sekolah yang kaku. Birokrasi sekolah yang dibentuk oleh pemerintah propinsi saat ini sangat kaku tidak mampu adaptasi dengan dinamika industri.

Untuk mengimbangi dinamika industri yang sangat dinamis, sangat tidak mungkin diikuti oleh sekolah selama SMK tersebut masih menggunakan kelembagaan birokrasi yang ada saat ini. Oleh karena itu perlu adanya keberanian dari pemerintah propinsi untuk melakukan perombakan total kelembagaan birokrasi sekolah.

Guna mengatasi hal tersebut sebenarnya para ahli di luar negeri berusaha mengembangkan birokrasi ke arah yang lebih baik. Yaitu dengan cara mengadopsi nilai-nilai swasta, tujuan dari adopsi nilai-nilai swasta tersebut adalah untuk menciptakan pelayanan publik yang lebih efektif dan efisien.

10

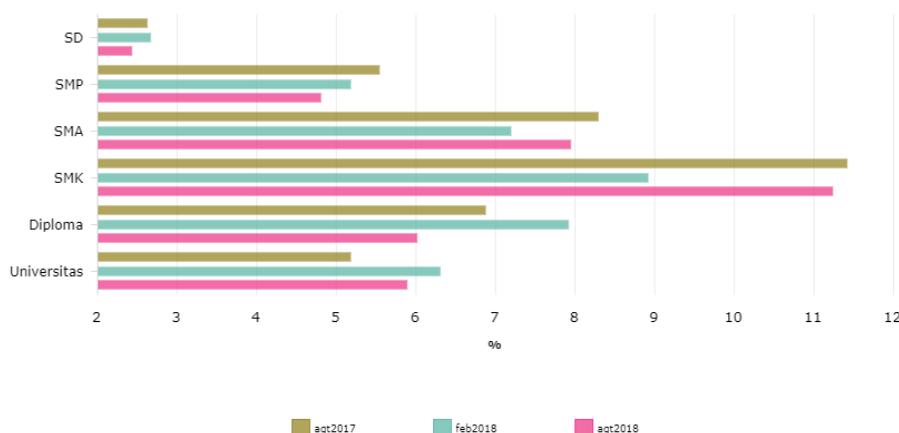
Dalam perkembangannya konsep tersebut dinamakan New Public Management. Munculnya konsep baru tersebut mendapat perhatian yang besar di beberapa negara maju seperti Amerika Serikat, Inggris, Australia dan Selandia Baru. Banyaknya negara-negara maju tersebut yang tertarik pada konsep New Public Management telah membuat beberapa ahli administrasi mengembangkan konsep tersebut. Salah satunya ialah David Osborne dan Ted Gaebler yaitu dengan bukunya yang berjudul Reinventing Government.

Kelembagaan sekolah yang lama dapat ditransformasi menjadi sebuah kelembagaan sekolah yang baru sesuai dengan pendekatan Osborne dan Gaebler di atas, yaitu melalui beberapa prinsip perombakan kelembagaan sebagai berikut:

1. Bahwa Sekolah diberikan kewenangan untuk dapat lebih bertindak sebagai pengambilan keputusan secara mandiri terutama dalam masalah biaya dan fleksibilitas dalam suatu pelayanan publik. Efisiensi dapat terjadi karena warga sekolah akan lebih mempunyai tingkat kepedulian yang tinggi untuk mengatasi masalahnya sendiri dibandingkan oleh pemerintah propinsi.

2. Bahwa Sekolah yang baik berwawasan kompetisi yaitu menciptakan persaingan dalam pemberian pelayanan, prinsip ini menekankan pada persaingan. Yaitu dengan adanya persaingan yang ketat maka secara langsung akan menimbulkan suatu efisiensi dalam hal lainnya kompetisi tersebut juga mampu memberikan suatu nilai-nilai inovasi baru.

3. Bahwa Sekolah harus digerakkan oleh misi. Prinsip ini bertujuan untuk mentransformasikan organisasi/ pemerintahan yang digerakkan oleh peraturan menjadi digerakkan oleh suatu misi. Transformasi dari peraturan menjadi misi ini digunakan untuk membuat suatu pencapaian atau target yang jelas, sehingga mampu menimbulkan efisiensi



dan dengan adanya misi tersebut diharapkan mampu menciptakan fleksibilitas sehingga dapat menghadapi berbagai kendala yang tidak pasti.

4. Bahwa Sekolah berorientasi pada hasil : membiayai hasil bukan membiayai masukan. Prinsip ini menekankan pada efisiensi anggaran yaitu dengan cara mengubah fokus anggaran dari input menjadi output sehingga dapat dilakukan pengukuran kinerja yang baik dan tidak menimbulkan pemborosan di masa yang akan datang.

5. Bahwa sekolah yang baik adalah yang berorientasi pada pelanggan (siswa, orang tua, dan Dunia Usaha/ Dunia Industri). Prinsip ini menekankan bahwa sekolah harus mampu memberikan layanan yang baik kepada masyarakat, yaitu harus mampu bersifat responsif terhadap semua permasalahan yang ada. Dalam hal lainnya prinsip ini juga menekankan pada adanya feedback dari masyarakat terhadap pelayanan publik yang diberikan oleh pemerintah sehingga mampu menciptakan pelayanan publik yang berkualitas.

6. Bahwa sekolah yang baik adalah sekolah yang digerakkan oleh semangat wirausaha yaitu menghasilkan daripada membelanjakan. Prinsip ini menekankan pada Return of Investment (ROI) yang didapat dari anggaran, penganggaran tradisional lebih cenderung untuk fokus pada penghabisan anggaran, sedangkan dalam Sekolah wirausaha hal tersebut merupakan suatu pemborosan karena tidak sesuai dengan semangat wirausaha.

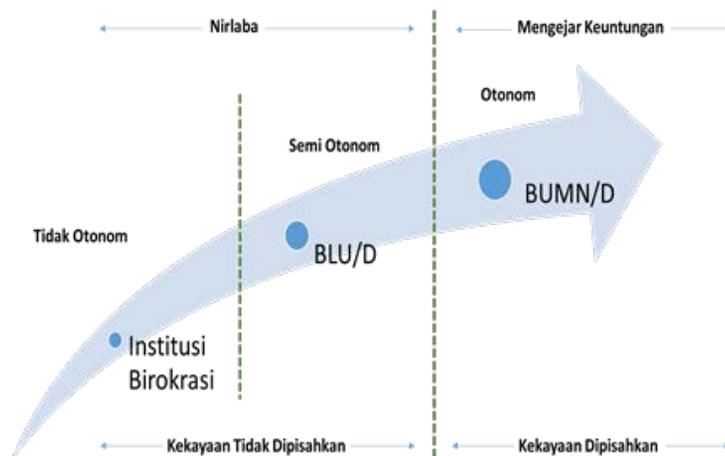
7. Bahwa Sekolah harus bertindak antisipatif yaitu selalu berusaha mencegah daripada mengobati. Prinsip ini bertujuan untuk membuat sekolah tradisional yang selalu memerangi masalah dengan cara represif menjadi preventif yaitu dengan cara penggunaan perencanaan strategis, pemberian visi masa depan dan berbagai cara-cara lainnya.

8. Bahwa Sekolah harus berorientasi pasar, yakni mempercepat perubahan pasar. Prinsip ini menekankan pada solusi yang tepat untuk memecahkan masalah yaitu dengan menciptakan pasar. Pasar tersebut merupakan solusi yang tepat karena pasar bersifat kompetitif, efektif dan efisien.

Selanjutnya berdasarkan pengalaman empiris saya, bentuk perombakan kelembagaan birokrasi sekolah yang mungkin dapat dilakukan sesuai peraturan yang ada dan pendekatan

prinsip di atas adalah menjadikan SMK menjadi BLUD (Badan Layanan Umum Daerah). Permendagri nomor 79 tahun 2018 tentang Badan Layanan Umum

Daerah dinyatakan bahwa BLUD merupakan suatu sistem yang diterapkan oleh satuan kerja perangkat daerah atau unit kerja pada satuan kerja perangkat daerah



Bagi pemerintah propinsi seharusnya dapat melihat SMK sebagai aset dalam pembangunan yang dengannya dapat menjadi solusi dalam mengatasi kekurangan pendanaan pendidikan di masing-masing propinsi. SMK punya segalanya sebagai aset pembangunan seperti SDM dengan skill baik, prosedur kerja berbasis industri dan fasilitas kerja yang memadai

ah seperti sekolah, rumah sakit dan sebagainya dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat yang mempunyai fleksibilitas dalam pola pengelolaan keuangan sebagai pengecualian dari ketentuan pengelolaan daerah pada umumnya. Dengan demikian maka transformasi kelembagaan sekolah akan bergeser dari birokrat murni yang tidak otonom menjadi lembaga semi otonom seperti dijelaskan pada gambar di bawah ini

Bagi pemerintah propinsi seharusnya dapat melihat SMK sebagai aset dalam pembangunan yang dengannya dapat menjadi solusi dalam mengatasi kekurangan pendanaan pendidikan di masing-masing propinsi. SMK punya segalanya sebagai aset pembangunan seperti SDM dengan skill baik, prosedur kerja berbasis industri dan fasilitas kerja yang memadai.

Nah...sekarang sudah saatnya Pemerintah Propinsi memberikan dukungan, advokasi dan perlindungan dalam bentuk regulasi yang mendorong terjadinya perombakan kelembagaan SMK menjadi BLUD.

Tanpa itu semua niscaya berita data BPS akan selalu terulang dan terulang setiap bulan Februari dan Agustus pada setiap tahunnya.



Ragam Perbedaan Birokrasi, BLU/D dan BUMN/D

No	Ragam Perbedaan	Institusi Birokrasi	BLU/D	BUMN/D
1	Status Hukum	Bukan Badan Hukum atau Subjek Hukum	Bukan Badan Hukum atau Subjek Hukum	Badan Hukum atau Subjek Hukum
2	Kekayaan	Tidak Dipisahkan	Tidak Dipisahkan	Dipisahkan
3	Motif	Nirlaba	Nirlaba	Pengejaran Keuntungan
4	Kemandirian	Tidak Otonom	Semi Otonom	Otonom
5	Pola Pengelolaan Keuangan	Tidak Fleksibel	Fleksibel	Sangat Fleksibel
6	Sumber Dana	APBN/APBD	APBN/APBD dan Dana Operasional Sendiri (dari konsumen)	Dana Operasional Sendiri (dari konsumen)
7	Sumber Daya Manusia	Pegawai Negeri	Pegawai Negeri dan non Pegawai Negeri (Hybrid)	Non Pegawai Negeri
8	Kontrol dan Campur Tangan Pemerintah	Sangat Kuat	Kurang Kuat	Tidak Kuat
9	Perpajakan	Bukan Subjek pajak (Badan)	Bukan Subjek pajak (Badan)	Subjek Pajak (Badan)
10	Penggunaan Standar Akuntansi	Standar Akuntansi Pemerintah	Standar Akuntansi Pemerintah dan Standar Akuntansi Keuangan (Hybrid)	Standar Akuntansi Keuangan

Gandeng Perusahaan Tingkatkan Kompetensi Siswa SMK Pemasaran

Gelar “Dekkson SMK Champion 2019”



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan melalui Direktorat Pembinaan SMK (Sekolah Menengah Kejuruan) akan terus mengembangkan kurikulum untuk siswa dan siswi di SMK agar siswa dan siswi SMK semakin banyak dan cepat dalam memasuki dunia kerja khususnya di bidang industri tanpa adanya kekurangan kompetensi atau keselarasan di dunia kerja.

Hal ini disampaikan Kasubdit Pembinaan SMK bagian Kurikulum, Muhammad Widiyanto di Jakarta. Menurut dia, pihaknya mengupayakan pengembangannya melalui industri, salah satunya dari Dekkson Indonesia. Kerjasama yang dilakukan dengan Dekkson Indonesia adalah dalam meningkatkan daya saing siswa SMK jurusan pemasaran (*sales*).

Dalam kerjasama tersebut Dekkson sebagai produsen hardware arsitektural sekaligus akan meluncurkan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) mereka dalam bentuk kegiatan “Dekkson SMK Sales Champion 2019” dan akan menjadi salah satu program bagi siswa-siswi SMK.

Pada kompetisi nanti, Direktorat PSMK menargetkan kegiatan tersebut dapat terselenggara di 100 kota di Indonesia. Dimana siswa siswi kelas X - XII akan membentuk kelompok dan setiap sekolah untuk mengikuti kegiatan Dekkson SMK Sales Champion 2019.

Pendaftaran yang dilakukan melalui registrasi secara online telah di tutup sejak 31 Agustus 2018, menghadirkan kelompok kerja sebanyak 400 peserta dari total 29 provinsi yang dibagi menjadi 7 wilayah region.

Kompetensi Dekkson SMK Sales Champion 2019 ini akan melalui tiga tahapan penilaian sebelum memasuki tahapan kualifikasi yaitu tahap pertama dilaksanakan pada 1 September 2018 hingga 25 November 2019 meliputi omset penjualan, presentasi produk, keaktifan dan kreatifitas, pemanfaatan media sosial dan penilaian dari team panitia.

Tahapan ke dua pada 1 Desember hingga 25 Februari 2019 meliputi omset penjualan, presentasi produk, dan pembuatan konten sosial media yang harus dibagikan dan penilaian team panitia. Dan pada tahapan ketiga yaitu tahapan kualifikasi dilaksanakan pada 1 Maret hingga Juli 2019. “Target mereka untuk mencari omset, sepuluh juta selama tiga bulan,” kata Dedy Budiman selaku penanggung jawab program Dekkson SMK Sales Champion 2019.

Namun, dia mengakui, target omset bukanlah poin penting dan hanya berbobot 40% dalam kompetisi tersebut. Menurutnya, yang terpenting adalah proses kerja dan pengalaman para siswa.**

SMKN I Tanjung Pinang Bangga Miliki Komunitas WEK

Program SPW Diminati Siswa

Program SMK Pencetak Wirausaha (SPW) yang digelontorkan Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan (Dirt PSMK), Direktorat Jenderal pendidikan Dasar dan Menengah (Ditjen Dikdasmen) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (kemendikbud) memperlihatkan hasil mengembirakan.

Sekolah SMK yang ditunjuk sebagai pencetak wirausaha sejak tahun 2017 sudah mampu menghasilkan omzet yang lumayan dari para pelajar yang tergabung dalam siswa wirausaha ekonomi kreatif ini. Salah satu contoh keberhasilan itu dihasilkan dari SMK Negeri 1 Tanjung Pinang, Provinsi Kepulauan

Riau.

Belasan siswa sekolah ini berhasil menjadi wirausaha muda dengan berbisnis di berbagai macam jenis usaha. Antara lain pengalaman kelas wirausaha yang saat ini berjalan adalah di bidang pengolahan sampah. Disamping para siswa ada yang berusaha di produk makanan, penjualan langsung, program dana jaminan dan penjualan *online*.

Hal ini pernah disampaikan oleh Kepala SMK I Negeri Tanjung Pinang, Delisbeth, SPd pada saat teleconference di sekolah bersama Jajaran Direktorat PSMK, Maret 2018 lalu. Delisbeth berbicara di salah satu ruang sekolah dengan didampingi belasan siswa SMKN I Tan-

jung Pinang yang tergabung dalam siswa wirausaha ekonomi kreatif. Kegiatan ini secara langsung diikuti dan disaksikan oleh seluruh SMK dari Indonesia.

“Diantara siswa anggota wirausaha ekonomi kreatif kami yang cukup menonjol dan tinggi capaian hasil usahanya adalah Sri Rahayu, siswi kelas XI jurusan Teknik Komputer Jaringan (TKJ). Selama tahun 2017 ia sudah mencapai omzet kurang lebih Rp 314 juta, bila di rata-rata setiap bulannya omzetnya kurang lebih Rp 25 juta,” kata Delisbeth.

Ada juga siswa lain seperti Adelwin yang membuka usaha di bidang makanan ala Jepang. Meski omzetnya tidak sebesar yang dihasilkan rekannya, Sri



Kepala SMKN 4 Tanjung Pinang, Sulamsi (Tengah) diapit oleh Muhammad Khafi dan Yudistira Zulfikar.

Rahayu, Adelwin cukup puas bisa menghasilkan dari usaha yang dirintisnya. Omzet yang dicapai Adelwin selama setahun sekitar Rp 54 juta.

Sekarang jumlah siswa yang tergabung dalam anggota wirausaha ekonomi kreatif ini sudah mencapai 59 siswa. Mereka pun mengembangkan cara mereka berbisnis dan awalnya berbentuk kelompok berubah menjadi komunitas ekonomi muda kreatif dengan menjadikan wadah konsultasi dan ajang sharing dalam mencetak wirausaha muda.

“Selain mengumpulkan anak-anak yang memiliki potensi wirausaha, dan kelas wirausaha sudah berhasil menciptakan berbagai macam produk. “Produk yang kita hasilkan sudah ada hiasan dinding dan hiasan bunga dari limbah plastik. Kemudian produk makanan. Ada makanan khas Jepang Takoyaki. Kemudian pembuatan video dan gambar dari kegiatan foto studio,” kata Delisbeth.

Ada juga karya dari anak-anak tersebut seperti karya lukisan, sketsa wajah dan tong sampah dengan lukisan. Selain itu juga ada souvenir dari Pen 3D. Setidaknya dari kelompok ini sudah 59 anak bergabung dengan berbagai macam usahanya.

“Ada *online shop*, makanan, minuman, jasa pengetikan dan print, permak pakaian, service komputer, jasa fotografi, desain grafis, video shooting dan editing, penjualan pulsa dan toko kelontong,” urai Delisbeth.

Sementara itu Mardiana yang sehari-harinya merupakan guru simulasi digital yang juga pembimbing kelas wirausaha SMKN I Tanjung Pinang menyebutkan, dirinya tidak lagi kerepotan dalam mengarahkan kelas wirausaha. Anak-anak tersebut rata-rata telah berjalan sebelumnya secara mandiri. “Saya sudah nggak lagi repot. Karena mereka sudah jalan sendiri. Kita tinggal berikan pengarahannya saja,” katanya.

Apa yang dicapai oleh SMKN I Tanjung Pinang yang sudah berhasil menampilkan siswa yang berkarya sebagai



Sri Rahayu (kedua dari kiri) wirausaha kreatif siswa SMK Negeri 1 Tanjungpinang saat telekonferensi memaparkan hasil penjualan online yang mencapai omzet setahun Rp 314 juta, (20/3/2018).

wirausaha, diikuti oleh SMKN 4 Tanjung Pinang, walau hasilnya belum sebesar capaian SMKN I, namun setidaknya ilmu pengetahuan yang diperoleh di sekolah dapat digunakan siswa mereka untuk menggeluti dunia usaha sendiri.

Ada dua siswa mereka yang terjun di wirausaha, masing-masing Muhammad Khafi dan Yudistira Zakaria. Keduanya merupakan siswa kelas XII, namun dalam bidang usaha keduanya berbeda. Muhammad Khafi memiliki usaha di bidang *online* dan Yudistira Zakaria di usaha percetakan.

“Keduanya sekarang sudah lulus sekolah. *Alhamdulillah*, baru dua siswa ini yang memiliki usaha sendiri. Ini berarti mereka benar-benar memanfaatkan ilmu pengetahuan yang didapat dari sekolah. Sekolah kita berbasis IT dan merupakan salah satu sekolah yang ditunjuk oleh pemerintah berbasis kewirausahaan,” kata Sulasmi, Kepala SMK 4 Negeri Tanjung Pinang.

Sulasmi mengharapkan kepada setiap siswa maupun lulusan SMKN 4 Tanjung Pinang, jangan sampai memanfaatkan dunia IT kearah negative, tapi gunakan lah kearah positif. “Contohnya kita sudah buktikan dan berhasil serta punya penghasilan sendiri, *Alhamdulillah*,” sebut Sulasmi.

Sulasmi menunjuk Muhammad

Khafi, lulusan jurusan rekayasa perangkat lunak ini telah memiliki penghasilan sekitar Rp 20-Rp 25 juta perbulan, Penghasilan tersebut diperoleh atas kerjasnya dalam menjual berbagai macam produk yang dipasarkan melalui dunia *online*.

“*Alhamdulillah*, saya sudah punya penghasilan sendiri,” kata Khafi.

Sambil bercerita, awalnya dia tergiur cerita dari teman abang kandung sendiri yang memiliki penghasilan sekitar Rp 500 juta per bulan yang didapat dari berbisnis di dunia *online*.

Khafi berjanji dirinya siap membagikan ilmu pengetahuan yang diperoleh, “agar ada *entrepreneur* muda di Kota Tanjung Pinang. Rekannya, Yudistira Zakaria, siswa lulusan Multimedia yang baru tamat SMK memiliki penghasilan sekitar Rp 900 ribu perminggu. Penghasilan itu diperoleh berasal dari cetak spanduk, umbul-umbul hingga baliho.

“Sekarang saya sudah cetak di ruko. Dulu saya hanya cetak foto di rumah. *Alhamdulillah*. Ini perlu disyukuri,” ucapnya. berbicara tentang kegiatan mengaku tidak memiliki guru untuk belajar cetak. Hanya saja, ia terus mencari tahu hingga belajar di dunia percetakan khususnya di bidang desain. Pasalnya, hasil cetak bagus hingga menarik dari desain tersebut.**

ELA PUSPITASARI, Guru Pembimbing SPW

Awalnya Sulit Tapi Penuh Tantangan

Mendorong siswa SMK terjun berwirausaha, susah-susah gampang, apalagi selama mengikuti proses belajar mengajar siswa cenderung fokus ke bidang pelajaran serta praktek keahlian. Sehingga kadangkala agak sulit memasukkan keinginan lain seperti memperkenalkan SMK Pencetak Wirausaha.

Hal ini dirasakan oleh Ela Puspitasari, salah seorang guru pembimbing SPW yang diluncurkan Direktorat Pembinaan SMK dan Seamolec. Ela yang sehari-hari sebagai guru pembimbing untuk kegiatan Teaching Factory (Tefa) di SMK Pariwisata Metland, Cileungsi, Kabupaten Bogor mengaku harus banyak bertanya kepada guru-guru pembimbing dari SMK lain untuk dapat mengatasi

kesulitan yang dihadapi di awal mengajak dan mengarahkan siswa terjun di bidang wirausaha.

“Sebagai SMK Pariwisata, dalam salah satu jurusan yang kita kembangkan adalah Tata Boga. Kita berharap, dari

jurusan ini akan lahir siswa yang memiliki

keinginan untuk berwirausaha. Kita kumpulkan siswa kelas XII, kenapa kelas XII, karena mereka sebentar lagi akan menyelesaikan pendidikan di SMK. Minimal disamping kompetensi keahlian yang dimiliki, mereka juga punya bekal lain nantinya sebagai wirausaha,” kata Ela kepada majalah SMK Bisa-Hebat.

Maklum namanya anak-anak, kata Ela, berpikir untuk memulai usaha ternyata tidak mudah. Meski mereka sudah memiliki pengetahuan dalam hal masak memasak, kuliner, membuat kue, minuman yang memiliki cita rasa yang tidak kalah dengan hasil racikan *chef-chef* profesional, ketika diajak untuk membuka usaha tidak mudah.

“Kita melihat dan menilai ada kegaman-gaman pada siswa ketika program ini pertama kita tawarkan. Ada yang bereaksi “tidak mau, malu dan ada juga yang mau”. Tapi reaksi itu belum selesai sampai di situ, banyak pertanyaan-pertanyaan lain yang muncul setelah itu. Bagi yang tidak berminat, memang sulit memaksakan mereka, berbeda dengan malu-malu serta mau. Yang penting kita harus bisa memberikan masukan sebagai solusi dan menjadi pusat informasi bagi mereka terhadap setiap persoalan dan permasalahan yang mereka hadapi,” cerita Ela.

Salah satu contoh kasus yang dikedepankan Ela, ketika proses mengajak dan mendorong si anak mulai terpecahkan, ada delapan kelompok wirausaha dengan berbagai pilihan produk yang dipasarkan. Mereka agak kesulitan dalam hal mendapatkan bahan baku ataupun *supplier*, ataupun kesulitan dalam menciptakan produk apa yang mau dibikin.

Nah, sebagai guru pembimbing harus bisa memberikan masukan dan mengarahkan, karena sebagai pelaku usaha, siswa lah yang harus melakukan semua itu. Guru pembimb-



ing merupakan *adviser* bagi mereka. “Setiap kelompok SPW ini terdiri dari lima orang, mereka bekerja dan memiliki tugas masing-masing untuk mensukseskan usaha. Mulai dari perencanaan, mendapatkan bahan baku sampai kepada pengolahan, rasa yang seperti apa, modal berapa, memasarkan bagaimana serta hasil yang dicapai serta evaluasi,” lanjut Ela.

Kelompok siswa yang terdiri dari lima siswa ini dibentuk layaknya sebagai sebuah perusahaan, satu orang sebagai pemimpin (direktur). Sebagai *leader* dikelompoknya, siswa ini harus berperan aktif sejak dari persiapan awal, mempersiapkan bahan baku, proses produksi, tester produk, pengepakan sampai kepada pemasaran, hasil dan evaluasi. Jadi leader ini bertugas sebagai penanggungjawab, koordinator bagi rekan-rekannya.

Disamping itu ada yang menjabat sebagai wakil direktur yang tugasnya lebih spesifik yaitu sebagai sekretaris, tugasnya adalah mencatat hasil dari diskusi yang dilakukan dan notulen yang dihasilkan. Dalam proses menghasilkan produk tadi, mereka sudah diikat oleh SOP yang sudah disepakati. Ada juga yang menjabat Direktur Keuangan.

Tugas Direktur Keuangan ini antara lain mencatat arus kas, mulai dari modal kerja, mencatat setiap pembelian dan pengeluaran serta pendapatan, termasuk mencatat hasil usaha, untung atau rugi? Ada lagi yang menjabat sebagai manajer marketing, tugasnya adalah bagaimana menjual dan memasarkan hasil produksi

kepada konsumen yang terdiri dari para guru, siswa-siswa mulai kelas X, XI dan XII.

“Ada juga yang lucu dari siswa ini, awal menghasilkan produk, mereka datang saya diam-diam dan berbisik bahwa produk usaha mereka sudah selesai. Saya bilang, ya sudah langsung saja dipasarkan, tapi mereka tidak mau. “Malu”, katanya sambil bilang ibu bicaranya jangan keras-keras. Begitulah kondisi yang kita temui di awal memulai SPW di sekolah. Umumnya mereka masih polos, tapi mereka berusaha dengan hati dan emosional mereka yang sedikit demi sedikit terbentuk memulai usaha” tambah Ela.

Akhirnya, kata Ela, pihaknya juga yang memperkenalkan produk-produk yang dihasilkan siswa kelompok SPW di lingkungan SMK Pariwisata Metland. Berbagai komentar dilayangkan, baik yang berbau positif maupun negatif, tapi intinya semua dimaksudkan untuk membangun. Kritik dan saran itu datangnya juga dari adik-adik kelas mereka. Hal ini kenurut Ela memang disengaja, agar produsen jangan cepat puas atas produk yang dipasarkan.

“Kita minta kepada adik-adik kelas mereka untuk memberikan penilaian, khususnya kritikan terhadap produk yang mereka pasarkan. Baik dalam hal rasa terhadap produk yang dijual, bentuk kemasan produk itu sendiri serta harga.

Dan saran serta kritikan ini menjadi bahan evaluasi bagi mereka dalam memperbaiki kualitas produk. Sekarang

Alhamdulillah, program

SPW di SMK Pariwisata Metland mulai naik seiring waktu yang terus berjalan,” cerita Ela.

Ia bersama pimpinan sekolah serta pengajar lainnya berharap, apa yang dilakukan siswa ini dapat bermanfaat bagi diri dan kelompok serta keluarga mereka kelak setelah lulus dari SMK Pariwisata Metland. Omzet memang menjadi salah satu penilaian akhir sebuah keberhasilan dari program SPW, tapi sesungguhnya yang paling utama lagi adalah, bagaimana menumbuhkan keinginan, senang serta mau terjun menekuninya.

“Rasa percaya diri, mandiri dan semangat pantang menyerah, hal inilah yang kita harapkan tumbuh dan berkembang dari siswa. Bila hal ini sudah tertanam dalam diri mereka, bisa diharapkan nantinya mereka akan menjadi seorang entrepreneurship yang tangguh. Karena untuk bisa menjadi seorang *entrepreneurship* yang baik, pertama sekali yang harus disentuh adalah emosional mereka,” tutur Ela yang ketika ditunjuk pimpinan sekolah sebagai guru pembimbing SMK Pencipta Wirausaha, harus mengisi berbagai pertanyaan yang diajukan oleh Direktorat PSMK, Antara lain apakah sudah pernah terjun sebagai *entrepreneurship*.

“*Alhamdulillah*, sebelumnya saya juga sudah pernah terjun dibidang ini, jadi saya sudah tahu sedikit banyaknya memulai usaha itu seperti apa, dulu saya sempat terjun di bidang travel. Dan pernah juga usaha di rumah bikin kue pelangi yang kemudian sempat tumbuh besar. Tapi khusus dalam membimbing siswa di program SPW, ternyata banyak kesulitan yang saya temui. Untungnya banyak kawan-kawan guru dari SMK lain yang memberikan jalan keluar, sehingga kesulitan itu akhirnya teratasi dan sekarang mulai berbuah hasil,” tutup Ela yang mengaku sekolahnya mendapat bantuan dari Direktorat PSMK modal Rp 20 juta untuk modal dan pengembangan SPW. Sekarang sekolah ini memiliki omzet Rp 50 juta.***



Meraih Asa dari Sekolah

BERBISNIS DARI SISWA UNTUK SISWA





Jurusan Tata Boga di SMK memiliki peluang besar bagi siswa-siswi mereka untuk berwirausaha, karena di jurusan ini secara teori dan praktik siswa sudah dikenalkan kepada berbagai makanan kuliner, minuman serta produk kue kue. Tinggal yang perlu dimiliki adalah sejauh mana emosional mereka tersentuh untuk kemudian tertarik untuk mengikuti program SPW (SMK Pencetak Wirausaha) yang dikembangkan di sekolah.

Bagi SMK Pariwisata Metland Cileungsi, Bogor, program SPW sudah tidak asing, karena sekolah ini sudah memiliki alumni yang sebelumnya sudah terjun berwirausaha, yaitu Muhammad Riza Domu Medi Putra. Bersama dua rekan SMK Pariwisata Metland lainnya, Ahmad Zidan Rohimatul dan Iqbal Ibnu Fajar, mereka membuka usaha kopi jalanan (Kopjal) dengan merk dagang "Sini Ngopi".

Kopjal Domu dan kawan-kawan memulai dari bawah dan sewa tempat Rp 700 ribu perbulan, dia sudah dapat meraih omzet sekitar rp 250/hari. Kegiatan ini dilakukan mulai pukul 17.00-22.00 setiap hari. Untuk lebih dekat dengan pelanggan anak-anak muda, Kopjal "Sini Ngopi" Domu dkk beralih menggunakan gerobak, ini membuat mobilitasnya lebih tinggi.

"Terakhir ia sudah menempati ruko sendiri disalah satu tempat di daerah Cileungsi, sekarang ia sudah lulus sekolah, usahanya sepertinya bertambah

maju, bahkan bercita cita ingin mengemas kopi racikannya sendiri," kata Ela Puspitasari, guru pembimbing Tefa dan SPW SMK Pariwisata Metland.

Domu dan kawan-kawan, kata Ela memulai usaha dengan cara meminjam modal kepada orang tua sebesar Rp 25 juta, setiap bulan modal dicicil sebesar Rp 1,350,000,-, sebanyak Rp 700 ribu untuk bayar sewa tempat dan listrik, sementara mereka bertiga cukup mengambil Rp 500 ribu perorang. Dan sisanya mereka simpan sebagai penambahan modal, khususnya untuk pengembangan usaha.

Apa yang dilakukan Domu dan kawan-kawan inilah selanjutnya menginspirasi pihak sekolah untuk melangkah secara langsung mendorong siswa SMK Pariwisata Metland lainnya yang merupakan adik-adik kelas Domu. Agar mereka juga mau dan mampu berwirausaha sesuai dengan jurusan dan keahlian mereka, apalagi sekolah ini memiliki jurusan Tata Boga. Lantas, seperti apa perjalanan siswa-siswi sekolah ini memulai usaha mereka?

Ada delapan kelompok siswa-siswi yang dibina dan dibimbing secara langsung dalam program SPW ini. Masing-masing kelompok terdiri dari lima orang. Produk yang dikembangkan terdiri dari pizza, donut, susu double shake, susu murni dalam kemasan botol, nasi bento, susu kacang kedelai double shake dalam berbagai rasa dikemas botol, makarani "Hokcay", es goreng, es krim. Berikut beberapa produk wirausaha siswa SMK Pariwisata Metland Cileungsi, Bogor yang dalam dua bulan berhasil memperoleh omzet Rp 50 juta.

Susu Double Shake

Febiana, Selvia, Riri dan kawan-kawan, merupakan bagian dari delapan kelompok SPW yang dikembangkan sekolah ini. Mereka mengambil susu murni sebagai salah satu produk andalan dalam berwirausaha. Kenapa harus membuat minuman susu!, “Kami terinspirasi oleh salah satu outlet minuman disekitar sekolahan kami,” kata ketua kelompok, Febiana menjawab pertanyaan.

Febiana dan kawan-kawan mengaku merasa heran melihat kok ramai sekali pembeli es susu plus sirup di salaam satu outlet mal sekat sekolahan mereka, sampai pembeli antri segala. Bahkan siswa sekolah mereka setiap istirahat banyak yang minta izin ke guru hanya untuk membeli es susu tersebut. Padahal pruduk minuman itu menurut Febiana dkk biasa-biasa saja, terdiri dari susu yang dikasih es dan diberi sirup. Jadi tidak ada yang aneh tapi membuat orang jadi antri sampai antri membeli.

“Melihat inilah kami jadi tertantang untuk membuat minuman dengan menggunakan bahan baku susu murni. Kita mulai melakukan persiapan-persiapan, dari mencari supplier susu murni yang akhirnya kami dapatkan di Jonggol. Kita datang ke kandang peternakan sapinya dan bertemu dengan pemiliknya, di situ kita pesan susu untuk kemudian secara rutin di antar sesuai dengan kebutuhan,” kata Selvia, Wakil Ketua kelompok menambahkan.

Sementara itu Riri sebagai manajer keuangan mencatat semua pembelian bahan baku, termasuk botol plastik yang dijadikan sebagai tempat susu yang sudah diproduksi. Disamping itu mereka menggunakan powder perasa untuk membuat jenis susu double shake disamping susu murni.

“Kita ingin tampil beda dengan minuman yang dijual di luar sana, terutama dalam hal rasa. Untuk susu double shake, kita lakukan berbagai uji coba untuk mendapatkan rasa yang tepat dan tetap setiap saat. Jadi secara liquid rasanya tidak berubah. Setelah hal ini sudah diperoleh baru dibuat banyak dan dimasukkan ke botol yang sudah diberi label dari kita sendiri,” kata Febiana lagi.

Lantas kemana saja produksi Susu double shake dan susu murni ini dipasarkan? Yaitu dilingkungan sekitar sekolah mulai dari kelas X sampai XII. Mereka lah konsumen tetap setiap hari, setiap waktu istirahat tiba, mereka keliling dari kelas ke kelas menawarkan produk mereka. Termasuk guru guru juga disasar.

Untuk harga, susu double shake dijual Rp 10.000 perbotol dan susu murni Rp 7000 perbotol berisi 250 mililiter. Kadang satu hari habis terjual, karena mereka

bikinnya juga tidak banyak-banyak, sekitar 100 botol saja. Kalau tidak habis, mereka simpan di freezer di sekolah. “Kalau disimpan di freezer bisa tahan hingga tiga bulan, tapi kalau ditaruh di luar cukup tahan dua hari saja,” kata Febiana.

Lantas berapa hasil yang dicapai dalam satu bulan? Produksi susu double shake dan susu murni ini rata-rata satu botolnya untung Rp 2000,- satu bulan mereka mendapat keuntungan bersih Rp 1.235.000,-. Bagaimana dengan pemesanan dari luar, apakah selama ini sudah ada yang pesan, melalui apa?

Menurut Febiana, mereka juga mendapatkan pesanan dari luar yang mereka akses melalui Instagram. Tapi untuk pengiriman yang jaraknya cukup jauh, belum dilakukan, karena terbentur lamanya pengiriman. “Kalau tidak begitu jauh, kita bisa antar atau kirim melalui pengiriman kilat. Untuk pemesanan yang jauh, kita masih terbentur mendapatkan box yang bisa tahan untuk pengiriman beberapa hari dalam kondisi susu tetap beku,”katanya.

Tapi ke depan, mereka akan melakukan sistem marketing *door to door* dengan membuat *leaflet* ke rumah-rumah sekitar sekolah. Kebetulan sekolah mereka berdekatan dengan kompleks perumahan Metland di Cileungsi.

Disamping menjual susu double shake dan susu murni, Febiana dkk juga membuat makanan dengan nama nasi bento. Yaitu nasi yang dikemas dengan berb-





agai lauk pauk ala ho-ka-hoka bento. Makanan ini ditawarkan dengan harga Rp 15.000,- termasuk es jeruk. Tapi jika pembeli mau minumannya susu, maka harganya Rp 18.000 perpaket.

“Kalau nasi bento ini baru satu minggu kita launching, kita berharap ke depannya dapat menjadi salah satu produk andalan,” kata Febiana dkk yang mengaku awalnya merasa ragu, apakah terjun di wirausaha dan pilihan produk yang diambil akan berjalan sukses. Ternyata mereka mengaku sangat surprise, karena hasil dari jerih payah mereka akhirnya diterima pasar dengan baik. Meski diakui, di awal awal banyak kritikan dan masukan yang disampaikan oleh konsumen yang kebanyakan terdiri dari kawan-kawan mereka sendiri, termasuk dari

para guru dan guru pembimbing.

“Kami merasa sudah jadi pelaku usaha, walau hasilnya masih terbatas dan dilingkungan terbatas. Tapi minimal, dari sini kami mendapatkan sebuah pelajaran dan ilmu yang sangat penting bahwa disamping menimba ilmu untuk dapat bekerja di perusahaan maupun industri, kami juga mendapatkan ilmu lain sebagai wirausaha. Mudah-mudahan ini dapat menjadi bekal untuk kami dapat terjun dan menekuni lebih serius kelak,” harapan Febiana dan kawan-kawan yang sekarang duduk di kelas XII SMK Pariwisata Metland, Cileungsi Bogor.***



Makaroni Hokcay

Garing, gurih dan penuh cita rasa. Ini kesan pertama yang disampaikan setelah mencicipi macaroni merk Hokcay produksi Sumila, Farah dan Riska beserta dua rekan siswa lainnya di SMK Pariwisata Metland Cileungsi. Potensi siswa siswi sekolah ini untuk jurusan Tata Boga benar-benar dioptimalkan untuk program SMK Pencetak Wirausaha (SPW).

Bertindak sebagai ketua kelompok, Sumila, ia dibantu dua rekan lainnya Farah sebagai sekretaris dan Riska sebagai bendahara serta dua rekan siswa lainnya. Makaroni goreng yang akhir-akhir ini cukup ngetrend dikalangan anak-anak muda, mengilhami Sumila dan kawan-kawan untuk memproduksi makanan cemilan sejenis dengan berbagai rasa yang mereka racik dengan apik.

Saat ini produk hasil karya Sumila dan kawan-kawan ini sudah dipasarkan di Bandung dan Jambi. Walau masih dalam skala kecil, namun karya mereka tidak bisa diremehkan, dapat bersaing dengan hasil olahan kompetitor sejenis. Tinggal ke depan, seperti apa marketing serta usaha promosi yang dilakukan.

“Kita bikin makaroni Hokcay dengan kualitas dan cita rasa tidak kalah baik. Kita menampilkan hasil maksimal dalam hal mengolah macaroni menjadi garing, tidak keras dan penuh cita rasa dengan menambahkan berbagai jenis perasa yang memi-

liki cirri khas. “Kita bikin makaroni Hokcay sedemikian rupa dengan kualitas kemasan plastik yang tahan bocor dan perasa yang tidak kalah kualitasnya,” kata Sumila, asli asal Cileungsi, Bogor.

Menurut Sumila, dalam satu kantong plastik berisikan 50 gram makaroni Hokcay, harga dibandrol Rp 5000,- perbungkus dengan berbagai rasa. Diantaranya rasa pedas, keju, asin, jagung bakar, sapi panggang dan sebagainya. “Kita memasarkan produk kita dilingkungan sekolah, disamping itu kita juga melakukan promosi melalui instagram dan grup Whats up. Kita sudah memiliki pembeli tetap dari Bandung dan Jambi, Meski baru dalam tingkat pesanan terbatas. Tapi semua itu kita syukuri sebagai sebuah anugerah pemberian Tuhan,” kata Sumila

Sementara itu Farah, sekretaris kelompok menambahkan, satu kali produksi, pihaknya menghabiskan dua kilogram makaroni mentah. Makaroni sebanyak itu dapat menghasilkan 42 bungkus makaroni merk Hokcay. Hasilnya cukup mengembirakan, mereka sebulannya berhasil memiliki keuntungan sebesar kurang lebih Rp 1 juta.

Sumila dan kawan-kawan punya keyakinan, bahwa ke depannya hasil program SPW ini akan dijadikan sebagai salah satu soko guru untuk mereka berkiprah di berbagai bidang pendidikan dan pendukung sarana dan prasarannya. “ini sebuah peluang besar, sudah pasti kita akan memanfaatkannya sebaik mungkin,” kata Sumila mengakhiri pembicaraan.

Susu Kacang Kedele

Jika Febiana dan kawan-kawan memproduksi susu murni sebagai maka Aida, Farinur, Tirza dan kawan-kawan menawarkan produk susu kacang kedele double shake. Hasilnya lumayan untuk ukuran pelajar, karena mereka masih memasarkan produk dilingkungan sekolah. Sebulannya Aida dan kawan-kawan sudah bisa mengumpulkan keuntungan kurang lebih Rp 1.100.000,-.

Keuntungan itu dihasilkan dari penjualan susu kacang kedele yang satu bulangnya rata-rata 500 botol. "Kita membuat dua versi, satu susu kacang kedele murni tanpa campuran atau original, kedua kacang kedele double shake dengan tambahan powder perasa. Untuk original kita tawarkan dengan harga Rp 5000/botol dan double shake Rp 7000,-/botol," kata Aida.

Dijelaskan, dari dua jenis produk susu kacang kedele itu, permintaan pasar jenis original lebih besar yakni 60 persen atau sekitar 300 botol dan sisanya 40 persen jenis double shake atau sekitar 200 botol. Keuntungan produk original perbotol Rp 2000,- dan double shake sebesar Rp 2500 perbotol. Total dari dua produk tersebut untungnya Rp 1.100.000,-.

Dari sisi rasa, susu
k a c a n g

kedele tidak kalah enak dengan produk sejenis yang dijual di berbagai tempat di luar sana. Disamping itu, dalam hal rasa, mereka tidak berubah karena mereka sudah menemukan komposisi yang tepat untuk berbagai rasa serta perbandingan gula dan rasa asli kacang kedele yang tidak banyak berubah.

"Dengan komposisi yang tetap ini diharapkan kami mampu memasarkan produk ke tingkat jangkauan pembeli yang lebih luas. Karena itu kami juga mempromosikan produk kami melalui media sosial seperti instagram, Whatsup dan lainnya," ujar Aida yang mengaku agak merasa kesulitan di awal proses produksi.

Menurut Aida, membuat susu kacang kedele gampang gampang susah, kenapa demikian! Karena untuk bisa menghasilkan produk yang baik dan berkualitas dibutuhkan kesabaran dan ketelitian dalam proses produksinya. Untuk mendapatkan sentuhan rasa serta hasil yang tidak menggumpal harus dilakukan secermat mungkin.

Ditambahkan, kacang kedele yang sudah disiapkan terlebih dahulu direndam selama 10 jam, setelah itu di cuci bersih. Setelah dicuci bersih kemudian direbus sampai mendidih, kemudian didinginkan dan setelah itu dibersihkan lagi. Setelah semua itu dilakukan, baru dilakukan proses

selanjutnya yaitu di blender dan diperas.

"Jadi, untuk membuat susu kacang kedel harus betul betul diperhatikan soal kebersihan. Terutama peralatan yang digunakan harus benar-benar bersih dari kotoran. Bila tidak, hasilnya tidak akan maksimal, ada saja yang jadi penyebab terkendala. Misalnya susu kacangnya ketika di blender dan diperas tidak dapat bertahan lama dan susunya menggumpal," cerita Aida.

Tapi semua permasalahan itu tidak berlangsung lama, berkat pendampingan yang dilakukan guru pembimbing SPW, Aida mengaku kelemahan yang terjadi cepat teratasi, sehingga mereka dapat memproduksi susu kacang kedele dua kali dalam satu minggu. Pemasaran langsung yang dilakukan masih berkisar dilingkungan sekolah.

Disamping itu mereka juga bikin produk makanan yang diberi nama es goreng, dimana menurut guru pembimbing, Ela memiliki cita rasa yang lumayan, tidak kalah dengan hasil buatan para chef professional. "Kami sangat yakin, dari segi produk, rasa dan kualitas tidak kalah dengan hasil ciptaan para chef professional. Tinggal memoles beberapa kekurangan yang menurut saya hal biasa terjadi, maklum karena mereka masih belajar," kata Ela.***





BNI Rintis "Aku Saudagar Muda"

BUMN Lirik Potensi Siswa SMK

Pendidikan Kewirausahaan di sekolah diharapkan tidak melulu dikenalkan dari sisi pelajaran teori saja, tapi harus dikembangkan kepada tingkat praktek dilapangan. Mereka didorong tidak hanya memiliki kompetensi di bidang studi, namun mereka juga diharapkan mampu menciptakan bidang keahlian tersebut sebagai salah satu modal dirinya terjun sebagai wirausaha.

Banyak sekali jurusan di SMK yang dapat dikembangkan kepada siswa agar mereka mau terjun dan menekuni bisnis sebagai seorang yang mampu bekerja dan menghasilkan uang dengan keahlian yang dimiliki secara mandiri. Meski demikian, untuk menuju ke sana sudah pasti perlu persiapan.

Nah, persiapan itulah yang harus dimiliki oleh para siswa SMK, antara lain dari pihak sekolah. Bagi sekolah yang memiliki program pendidikan Kewirausahaan harus pro aktif mendorong siswa siswi mereka agar mau terjun berwirausaha. Sekolah pasti memiliki potensi guru dibidang ini,

syukur-syukur mereka pernah atau juga berprofesi sebagai *entrepreneur* disamping sebagai guru.

Potensi yang dimiliki siswa SMK, bukan hanya menjadi incaran dunia usaha dan industri, karena lulusan SMK memiliki banyak jurusan dan para siswa mereka betul-betul menguasai jurusannya dan ahli dibidangnya, tapi mereka juga melirik potensi siswa SMK karena mereka diyakini memiliki potensi lain sebagai wirausaha.

Hal ini sejalan dengan program pemerintah, yang dari waktu ke waktu terus berusaha menggali dan mengembangkan potensi-potensi yang dimiliki siswa SMK ini. Cara pandang dan berpikir siswa SMK sedikit demi sedikit juga harus diubah. Bahwa mereka setelah lulus tidak hanya harus fokus bekerja di bidang usaha dan industri sebagai tenaga kerja atau karyawan, atau melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi saja. Tapi mereka juga memiliki peluang lain untuk menghasilkan uang, yaitu dengan cara berwirausaha.

Tugas pemerintah, disamping terus mengembangkan jiwa kewirausahaan dikalangan siswa SMK, secara otomatis juga akan mendorong pihak-pihak lainnya untuk ikut mewujudkan program tersebut. Seperti dilakukan oleh bank-bank Badan Usaha Milik Negara (BUMN), ataupun perusahaan-perusahaan besar swasta lainnya. Mereka pun berupaya menciptakan berbagai kreatifitas produk pengembangan usaha khususnya disektor kewirausahaan.

Salah satu terobosan yang dilakukan BUMN ini, antara lain disajikan oleh PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau Bank BNI. Perusahaan plat merah ini mencipakan sebuah harapan dengan merintis Program “Aku Saudagar Muda”. Selama ini kebanyakan dari kita hanya tahu dan mendengar kata “saudagar” sering dilihat dan di baca hanya dalam buku-buku cerita saja.

Tujuan utama digelarnya “Aku Saudagar Muda” adalah menciptakan pengusaha-pengusaha muda sejak dini,

“

Program pengembangan kewirausahaan sejak dini seperti Program “Aku Saudagar Muda” sangat penting bagi generasi milenial untuk mengenal dan memahami dunia wirausaha sejak dini serta tumbuh menjadi pribadi yang kreatif.

”

Fajar Harry Sampurno

dalam hal ini mengajak para siswa dari berbagai sekolah menengah atas (SMA) atau sekolah menengah kejuruan (SMK) di berbagai kota. Program ini dadiadakan di Rumah Kreatif BUMN yang dikelola BNI di Tegal, Jawa Tengah pertengahan November 2018.

Sebanyak 50 siswa dari berbagai SMK di Tegal mengikuti kegiatan tersebut, disamping ada Deputi Bidang Usaha Pertambangan, Industri Strategis dan Media Kementerian BUMN, Fajar Harry Sampurno, serta para pembicara dari lima pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) binaan RKB BNI Tegal.

Menurut Fajar Harry Sampurno, program pengembangan kewirausahaan sejak dini seperti Program “Aku Saudagar Muda” sangat penting bagi generasi milenial untuk mengenal dan memahami dunia wirausaha sejak dini serta tumbuh menjadi pribadi yang kreatif. Kreativitas

yang terlatih sejak dini menjadi modal utama kemandirian generasi muda pada saat dewasa kelak.

“Program “Aku Saudagar Muda” perlu digelorkan karena untuk menumbuhkan jiwa bisnis pada generasi milenial, perlu pendampingan sejak awal, mulai dari menanamkan motivasi berbisnis, mengenal dunia bisnis, hingga melakukan praktik bisnis di dunia nyata,” katanya.

Program “Aku Saudagar Muda” memang merupakan program belajar sekaligus praktek berjualan (reseller) bagi siswa SMA/SMK atau sederajat. Mereka akan menjual produk-produk milik pelaku usaha yang dibina dan dikembangkan RKB Tegal.

Sebelum aktif menjadi reseller, para siswa sebelumnya mengikuti pelatihan dan pendampingan yang dilakukan langsung oleh para pelaku usaha melalui kelas “Inspirasi”, “Pengetahuan” dan “Keterampilan”.

“Inti dari ketiga kelas tersebut adalah untuk menumbuhkan kepercayaan diri dan kemampuan para siswa peserta Program “Aku Saudagar Muda” untuk memulai usaha,” ujar Corporate Secretary BNI, Kiryanto.

Program ini merupakan sinergi BNI dengan berbagai pihak, termasuk Pemerintah Kabupaten Tegal dalam upaya mengoptimalkan dan mengombinasikan program yang ada. Salah satu program yang ada adalah RKB Tegal.

Saat ini, BNI dan Pemkab Tegal menysasar ke siswa SMA/SMK dengan memberikan pelatihan dan pendampingan. Tujuannya adalah menciptakan pengusaha baru di Kabupaten Tegal, dan mendorong peningkatan kualitas produktivitas pelaku usaha yang ada.

Pada tahap awal, BNI mengundang 100 siswa dari 10 SMA/SMK di Kabupaten Tegal. Tidak hanya di Tegal, program ini juga dijalankan di RKB Sleman, Jawa Tengah dan Pangandaran, Jawa Barat, dan akan terus dikembangkan ke berbagai wilayah lainnya. Program ini berdurasi 2 bulan.***

TRESI TIARA INTANIA FATIMAH, Guru Pembimbing Kewirausahaan

Lakukan Trik “Kontrak Belajar” agar Siswa menekuni SPW



Tresi Tiara Intania Fatimah. Berbagi pengalaman dengan peserta bimbingan teknis kewirausahaan SMK.

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Teknologi Industri Pembangunan Kota Cimahi, memperoleh penghargaan sebagai sekolah Pencetak Wirausaha (SPW). Siswa mereka ada yang memiliki omset dari hasil wirausaha sebesar Rp 100 juta atas nama Adi Budiman, rekan-rekan Adi Budiman rata-rata mendapatkan hasil dibawah itu.

Penghargaan yang diterima sekolah yang dipimpin kepala SMK Dra. Hj Sri Prihatiningsih, MT ini juga didukung oleh guru pembimbing Kewirausahaan yang ulet dan

memiliki kiat-kiat yang kreatif dalam mendorong semangat para siswa yang mengikuti program kewirausahaan. Yaitu Tresia Tiara Intania Fatimah, SE.

Sebagai guru pembimbing, bagi Tresia penghargaan yang diterima sekolah, dirinya dan siswa itu merupakan sebuah penghargaan yang diberikan oleh pemerintah dalam hal ini Kemendikbud khususnya Direktorat Pembinaan SMK dan Direktur SEAMEO Secretariat. Tapi dibalik itu, adalah suatu kebanggaan pada dirinya dan sekolah, karena dapat mengantarkan para siswa mampu menjalankan dan melaksanakan bisnis wi-



Dirjen Dikdasmen Kemendikbud, Hamid Muhammad tengah meninjau salah satu stan program SMK Pencetak Wirausaha (SPW).

rausaha dengan sukses.

“Awalnya saya akui tidak mudah untuk mendorong siswa agar mau terjun berbisnis sebagai wirausaha. Sebagai siswa, kebanyakan mereka malu untuk menawarkan produk. Rasa tidak percaya diri lebih dominan dibanding semangat, keberanian serta kekuatan mental yang harus dimiliki. Pokoknya kita butuh waktu untuk menghilangkan rasa malu dan tidak percaya diri dari siswa,” kata Tresni pada saat berbagi pengalaman bersama rekan SMK lainnya di Bandung beberapa waktu lalu.

Sayangnya kata Tresni, cara-cara persuasif yang dilakukan untuk merubah karakter anak dari rasa malu, tidak percaya diri ini tidak bisa dibiarkan berlarut-larut. Harus ada semacam penekanan yang diberlakukan kepada siswa, tapi hal ini dilakukan untuk sebuah misi positif. “Akhirnya saya membuat kontrak belajar dengan siswa. Mereka kalau tidak mencapai omset minimal Rp 500 ribu diakhir semester, maka nilainya ditunda,” kata Tresni Tiara Intania Fatimah.

Sebenarnya, lanjut Tresni, kontrak belajar yang dilakukan dengan siswa peserta program SPW itu hanyalah sebuah

trik, sebuah strategi, bagaimana menyiasati agar potensi yang ada pada siswa di bidang wirausaha itu muncul, bangkit dan tumbuh berkembang sesuai dengan keinginan mereka. Dalam kata lain agar siswa mau mengubah pola pikir dan mengatasi berbagai halangan yang ada di dalam dirinya untuk berwirausaha.

“Bisnis itu kan yang paling penting sikap mental. Kemudian keterampilan menjual dan marketing,” jelasnya. Menurut Tresni, program SMK Pencetak Wirausaha (SPW) sangat baik untuk menumbuhkan wirausaha muda. Baginya, program ini sangat strategis untuk mengubah pola pikir guru kewirausahaan dan kepala sekolah yang masih meremehkan kewirausahaan.

Alhasil trik dan kiat-kiat yang dilakukan Tresni sebagai guru pembimbing Kewirausahaan SMK Teknologi Industri Pembangunan Kota Cimahi, yaitu dengan membuat kontrak belajar dengan siswa, juga dilakukan para guru pembimbing kewirausahaan dari SMK lainnnya.

“Saya senang, sekarang di Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan (Permendikbud) tentang beban kerja gu-

“

Awalnya saya akui tidak mudah untuk mendorong siswa agar mau terjun berbisnis sebagai wirausaha. Sebagai siswa, kebanyakan mereka malu untuk menawarkan produk.

”

Tresni Tiara Intania Fatimah

rusangat jelas disebutkan bahwa kepala sekolah punya tugas mengembangkan kewirausahaan,” ungkapnya.

Untuk masa mendatang ia berharap agar rekan-rekan pengajar kewirausahaan dapat memahami potensi siswanya dan mau terus mengembangkan diri. Pola pikir wirausaha harus dibentuk dengan literasi yang baik dan keberanian melakukan terobosan.

Ia menyoroti guru kewirausahaan yang seringkali tidak mengetahui bahwa muridnya sudah berbisnis atau memiliki bisnis. Banyak pula guru kewirausahaan yang senang berada di ‘zona nyaman’, mengajar dengan referensi yang sudah usang dan tidak mendorong ketertarikan peserta didik.

“Vokasi, terutama kewirausahaan itu kan 70 persen praktik, sisanya teori. Kalau murid itu sudah praktik, jauh lebih gampang untuk memberikan pemahaman teorinya,” katanya lagi.

Adapun para siswa SMK TI Pembangunan Kota Cimahi yang memperoleh sertifikat penghargaan dari Kemendikbud, diantaranya terdiri dari ; Adi Budi-man dengan omset Rp 100 juta, M Agyar Aly Fikri punya omset Rp 48 juta, M Rifki Hamdani, Imam Riyanto, Nofit Fajar Susanto masing masing dengan Rp 15 juta, M Ilham Najib Rp 12 juta serta yang lainnya berada dibawah jumlah tersebut.**



Dorong SMK Ciptakan Wirausaha Muda

SEAMEO Serahkan Sertifikat ke Sekolah dan Siswa

Pendidikan Kewirausahaan dikalangan siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) kian hari kian memperlihatkan hasil menggembirakan. Langkah yang diambil pemerintah dalam upaya mendorong kemandirian, sikap mental, keterampilan menjual dan marketing pada siswa SMK dilakukan dengan menantang kepala sekolah melahirkan lebih banyak wirausaha muda.

Karena itulah, melalui program bantuan pengembangan pembelajaran kewirausahaan SMK, Direktorat Pembinaan SMK pada Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan menggelorakan program Sekolah Pencetak Wirausaha (SPW) yang diintegrasikan dengan konsep BMW yaitu; Bekerja, Melanjutkan Studi, Wirausaha.

Menurut Kepala Sub Direktorat (Kasubdit) Kurikulum Direktorat PSMK, Mochamad Widianto, sekarang ini pendidikan kewirausahaan di SMK diimplementasikan dalam berbagai bentuk pembelajaran berbasis produksi dan bisnis, seperti Teaching Factory, atau Techno Park. "Kegiatan ini merupakan praktik nyata dari mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan (PKK) dan Simulasi dan Komunikasi Digital," kata Widianto dalam kegiatan bimbingan teknis bantuan pengembangan pembelajaran kewirausahaan di Bandung.

Untuk tahun 2018 ini, Direktorat Pembinaan SMK menargetkan 150 SMK mengikuti program SMK Pencetak Wirausaha (SPW). Angkatan I program SPW ini diikuti sebanyak 114 sekolah. "Kita berikan bantuan berupa bimbingan teknis dan pembiayaan agar mereka melahirkan wirausaha muda. Targetnya 5 persen dari total lulusan dapat menciptakan lapangan kerja atau menjadi wirausaha," jelas Widi.

Program SPW merupakan model pembelajaran yang mendorong siswa untuk memiliki

keterampilan melalui praktik usaha. Siswa didorong melakukan praktik wirausaha berbasis daring *online* karena dipandang relatif murah dan mudah untuk pemula. Khususnya bagi siswa generasi Z, sejalan dengan upaya menghadapi era industri 4.0. Target yang ditetapkan adalah omzet per semester.

"Indikator keberhasilannya kalau siswa tidak perlu mencari pekerjaan, bahkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya maupun orang lain. Kita ingin anak-anak ini semuanya memiliki pekerjaan, bekerja atau wirausaha, tidak ada yang menganggur," lanjutnya.

Sementara itu Direktur Seameo (The South-east Asian Ministers of Education Organization) Secretariat, Gatot Hari Priowiryanto mengatakan, bahwa SPW merupakan bagian dari upaya pemerintah mencapai target Revitalisasi SMK sesuai Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2016. "Kita ingin mencetak siswa dengan "kartu biru", yaitu anak-anak yang bisa membuka lapangan kerja, baik untuk diri sendiri atau untuk orang lain," ujar Gatot.

Dijelaskan Gatot, pendidikan kewirausahaan ini sejalan dengan Penguatan Pendidikan Karakter (PPK). Salah satu nilai karakter utama yang ingin dicapai melalui program SPW ini adalah kemandirian. "Dia belajar membongkar rasa malu, belajar menjadi konsisten, tentang komitmen, dan belajar untuk dapat dipercaya," kata Gatot.

Dalam kesempatan tersebut, Direktorat Pembinaan SMK Kemendikbud dan The South-east Asian Ministers of Education Organization (SEAMEO) menyerahkan sertifikat penghargaan kepada kepala sekolah, guru, dan siswa program pendidikan kewirausahaan di SMK TI Pembangunan Kota Cimahi.

Sertifikat elektronik diberikan kepada sekolah karena sebanyak 7,66% siswanya (dari 399 siswa peserta program kewirausahaan di sekolah tersebut) mencapai omzet minimal sebesar Rp 5 juta/bulan dalam satu semester. Direktur SEAMEO Secretariat menyerahkan sertifikat penghargaan kepada Kepala Sekolah, Guru Pembimbing, serta 26 siswa SMK Teknologi Industri (TI) Pembangunan Cimahi yang menjadi percontohan program kewirausahaan. ***



Sangat sedikit kita lihat seorang gadis senang bekerja layaknya seorang pria, umumnya mereka lebih senang bekerja di tempat yang bersuhu ruangan dingin dan harum. Namun berbeda dengan Ayu, ia lebih memilih dan senang bekerja di bengkel motor dan menjadikan sebagai pasionnya.

U sai lulus SMK Budi Utomo di Cilacap, gadis berusia 19 tahun ini langsung mengikuti pelatihan Enduro Student Program (ESP) yang diadakan PT Pertamina Lubricants unit Produksi Cilacap. Ini bagian dari program CSR (Coorporate Social Responsibility) perusahaan tersebut untuk masyarakat di wilayah Cilacap, Jawa Tengah.

Dari 20 peserta ESP Tahap I, Ayu adalah satu satunya wanita dari seluruh peserta. "Biarpun cuma sendiri perempuan, saya nggak risih. Sudah terbiasa srejak sekolah berteman dengan mayoritas siswa," jawab Ayu sambil tersenyum.

Yang kemudian menjadi pertanyaan, kenapa Ayu memilih bekerja di bengkel sebagai seorang mekanik. Ini kan pekerjaannya kaum pria! Pertanyaan itupun dijawab Ayu dengan sederhana, "sejak SMP dulu saya memang sudah senang melihat dan mengutak-atik sepeda, keb-

dan menyaksikan dirinya memperbaiki sepeda. Ayu memang sudah terbiasa dan sudah bersahabat dengan berbagai jenis kunci atau peralatan bengkel.

Tadinya, kata Jasmin, Ayu setamat SMP diharapkan untuk melanjutkan pendidikan ke SMU. Tapi bungsu dari dua bersaudara ini bersikeras lebih memilih SMK sebagai pilihannya, mau tidak mau sang bapak terpaksa mengalah dan mengarahkan sang anak mengambil jurusan Arus Kuat atau listrik. Tapi lagi lagi Ayu tidak mau, kemauan kerasnya adalah menekuni jurusan otomotif.

"Kalau bagi saya terserah kepada Ayu saja, yang penting ia suka dan senang," ujar Jasmin pasrah. Dan tidak terasa sudah hampir dua tahun ia membuka bengkel motor, melalui bekal ilmu yang diperoleh dari pelatihan ESP Program Bengkel membuat Ayu yakin menjalankan usaha bengkel motornya. Bengkel motor sederhana yang diberi nama "Dombret" berdiri tidak jauh dari

Sejak SMP Ayu Sudah Bersahabat dengan Berbagai Kunci

Tamat SMK, Buka Bengkel Motor

etulan bapak membuka bengkel sepeda di dekat rumah," kata Ayu.

Hal inipun dibenarkan oleh sang bapak, Ahmad Jasmin (52 tahun) yang asli Cilacap. Menurut Jasmin Ayu memang sudah suka segala sesuatu yang berkaitan dengan mesin ataupun perbengkelan. Kebetulan dia membuka bengkel sepeda. Selepas sekolah, putri bungsunya itu sudah terbiasa berada di bengkel melihat

rumahnya.

Menurut Ayu, kegiatan ESP Program Bengkel yang diikutinya selama dua bulan, salah satu tujuan utamanya adalah menjadikan pesertanya sebagai seorang pelaku bisnis atau wirausaha muda di bisnis perbengkelan. Sebagai alumnus program tersebut, Ayu kemudian membuka bengkel sendiri dan langsung terjun sebagai mekanik.

Sebelum memutuskan membuka Bengkel Motor Dombret, Ayu dan kawan-kawan mengikuti pendidikan di Balai Latihan Kerja Industri (BLKI) Cilacap selama 2 dua bulan. Setelah itu peserta dibagi dalam 7 kelompok dan "dititipkan" di bengkel mitra Pertamina Lubricants unit Produksi Cilacap.

"Tadinya saya sempat gamang untuk terjun membuka bengkel, karena dua te-



man satu grup saya memutuskan untuk menjadi karyawan di perusahaan lain. Tapi berkat dorongan dan semangat yang diberikan orang tua membuat saya yakin dan berani membuka bengkel sendiri,” tegas Ayu sambil menambahkan bahwa nama Dombret yang melekat di icon bengkel motor miliknya berasal dari panggilan sang kakek untuk sang cucu. “Di rumah saya dipanggil Dombret,” cerita Ayu sambil tertawa.

Dituturkan Ayu, membuka usaha sendiri khususnya bengkel motor, kita bisa belajar untuk mandiri, disiplin dan kita bisa terus belajar berbagai hal terkait mekanikal otomotif sehingga bisa lebih

percaya diri. Awal membuka bengkel, banyak juga yang tidak percaya atau belum yakin bahwa anak perempuan yang di lingkungannya biasa disapa Dombret itu, bisa memperbaiki motor.

Namun setelah mereka datang dan mempercayakan motor mereka ditangani Ayu dan sukses, barulah mereka percaya. Beberapa diantaranya menjadi pelanggan tetap, pelanggan baru pun mulai berdatangan. Setiap hari, sekitar 3-5 motor datang ke bengkel dombret. Setidaknya sehari ada 1 pelanggan yang datang, jika kondisi sedang sepi. Prestasi terbaiknya, pernah menjual 300 botol pelumas.

”Yang paling banyak dibeli itu En-

duro Matic dan Enduro Racing,” jelas Alumnus SMK Budi Utomo ini ketika ditanya jenis pelumas yang paling banyak diminati pelanggan. Layanan yang diberikan pun beragam, mulai dari ganti oli, service lainnya tergantung kerusakan atau keinginan pelanggan. Jika ia kesulitan, tak segan ia menghubungi teman-teman sesama siswa ESP lainnya yang juga membuka bengkel atau menghubungi montir senior tempat ia dan temannya magang. Alhamdulillah, teman teman mau bantu kalau ada kesulitan,” imbuhnya.**.

Mengaku Didukung Orang Tua dan Sekolah

Sri Rahayu Sukses Raup Omset Rp 314 Juta

Memulai usaha itu tidak perlu harus dengan produk berharga mahal, cukup dengan berbagai produk-produk sederhana tapi memiliki daya tarik dan daya minat serta pembeli yang tinggi. Disamping itu, jangan sekali kali memiliki perasaan minder, harus semangat dan optimis disertai kemandirian yang tinggi.

Ini dirasakan oleh Sri Rahayu, siswi SMKN 1 Tanjung Pinang yang memulai aktivitasnya sebagai wirausaha melalui media sosial sebagai alat jual. Akrab disapa dengan panggilan Yayuk, Sri Rahayu mengaku produk pertama yang dipasarkannya adalah gelang di media *online*.

Berkat dukungan orang tua serta abangnya, ia dibantu modal dan membuka PO baju serta pernik-pernik menarik lainnya. Yayuk yang duduk dikelas XII jurusan Teknik Komputer Jaringan yang merupakan anak keempat dari empat bersaudara dalam usaha yang dibanggunkannya mampu menghasilkan omzet fluktuatif antara Rp 25 juta - Rp 30 juta dalam satu bulan atau sekitar Rp 314 juta se tahun.

"Tapi kadang-kadang omzet saya bisa naik dan turun, tapi bila dirata-ratakan dapat lah Rp 25 juta. Seperti pada



Sri Rahayu asyik dengan melayani pesanan yang dilakukan melalui media sosial Instagram.

bulan terakhir tahun 2017 misalnya, omzet saya hanya sekitar Rp 15 juta saja," kata Yayuk. Namun dirinya yakin, pada bulan bulan berikutnya akan diusahakan bisa naik lagi apalagi dirinya mengaku banyak dapat dukungan dan dorongan dari program wirausaha sekolah.

Menurut Delisbeth, Kepala SMK N 1 Tanjung Pinang, Sri Rahayu dikenal memiliki pribadi yang baik dan sopan. Bahkan di kelasnya pernah menjadi juara, Yayuk juga dikenal sebagai siswi

yang memiliki semangat wirausaha yang tinggi dan membuat teman-temannya salut dengan cara wirausahanya tersebut.

"Alhamdulillah atas hasil usaha yang saya capai, hal ini dimungkinkan karena dari kecil saya sudah diajari mandiri. Semua ini juga berkat dukungan orang tua dan abang saya, dimana awalnya saya hanya dikasih modal HP saja, kemudian saya gunakan untuk berjualan dengan membuka akun di instagram saya," cerita Yayuk.

Dalam menjalankan usahanya itu, Yayuk berjualan memperkenalkan produk-produk yang ditawarkan melalui sosial media Instagram dengan user @yuks_shoppingstore. Apabila konsumennya berada dan berlokasi di Tanjung Pinang, Yayuk tidak mau mengambil ongkos kirim.

Tidak hanya Sri Rahayu, ada rekan dia satu komunitas wirausaha ekonomi muda kreatif SMKN I Tanjung Pinang, Adelwin namanya. Ia berjualan makanan ringan khas Jepang di kompleks kuliner Rimba Jaya. Kalau Sri Rahayu mampu meraup omset Rp 314 juta dan Adelwin dengan omsetnya Rp 54 juta per tahun.

Dalam kelas wirausaha ini saya mendapatkan omset Rp 25 juta hingga Rp 30 juta selama 6 bulan. Saya berju-

lan dengan membuka stand di Rimba-jaya. Saya bisa melakukan ini karena selain didukung keluarga, guru saya juga memotivasi saya, katanya.

Ia sendiri telah melakukan usaha tersebut sejak satu tahun yang lalu. Saat ini, ia bersama rekan kelompok wirausaha di SMKN I Tanjungpinang terus mengembangkan kreasinya dalam menciptakan inovasi kreatifnya. Adelwin juga berpesan pada para pemudanya untuk tidak ragu memulai sebagai wirausaha.

“Lebih semangat dan lebih giat dalam memunculkan ide kreatif. Kalau ada tantangan sulit jangan mudah menyerah,” Adelwin memberi semangat. Kegiatan wirausaha siswa dan siswi SMKN I Tanjung Pinang diapresiasi langsung

“

Lebih semangat dan lebih giat dalam memunculkan ide kreatif. Kalau ada tantangan sulit jangan mudah menyerah.

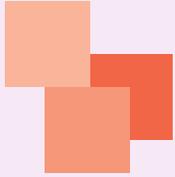
”

oleh kepala sekolah, karena di waktu muda siswa sudah menghasilkan uang dan berwirausaha.

Jadi, lulusan SMK jangan takut tidak bisa masuk bekerja di dunia usaha maupun dunia industri. Siapkan diri, jadi lah seorang wirausawan ataupun entrepreneurship, mulai lah dan pelajirlah serta minta bimbingan dari guru sekolah, bagaimana cara memulai usaha sebagai wirausaha.***



Sri Rahayu (kanan), bersama kepala SMKN I Tanjung Pinang, Delisbeth,SPd (kiri).



Membentuk Manusia Indonesia Seutuhnya

Komitmen, Matrikulasi, dan Rayonisasi

Berbagai usaha dan upaya dilakukan oleh pemerintah untuk memperbaiki penyelenggaraan dunia pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Antara lain terus melakukan penyempurnaan kurikulum, mengedepankan pendidikan yang berkarakter dan melakukan kerjasama dengan berbagai dunia usaha dan dunia industri.



Upaya pemerintah ini didukung oleh Impres Nomor 9 Tahun 2016

Tentang Revitalisasi SMK. Yang tujuannya dalam rangka Peningkatan Kualitas Daya Saing Sumber Daya Manusia (SDM) Indonesia. Antara lain melahirkan SMK Revit yang dijadikan sebagai pilot projek dan diharapkan dapat sebagai contoh yang diikuti oleh pengelola SMK lainnya di Indonesia.

Semua usaha dan upaya yang dilakukan pemerintah ini adalah dalam rangka membentuk dan menjadikan siswa lulusan SMK yang memiliki kompetensi keahlian yang mumpuni, berkarakter dan bekerja sesuai dengan tuntutan dunia usaha dan dunia industri.

Bagi pengelola sekolah, apa yang dilakukan pemerintah ini tentu disambut dengan sangat antusias. Karena itu lah pemerintah terus melakukan berbagai perbaikan, termasuk melihat dari dekat kelebihan dan kekurangan yang ada berbagai SMK di Indonesia, serta berusaha melakukan berbagai tero-

bosan untuk melahirkan lulusan SMK yang pada akhirnya akan menjadi manusia Indonesia seutuhnya.

Salah satu SMK yang sejak awal berdiri, terus melakukan berbagai upaya perbaikan dan perubahan dalam menyelenggarakan proses belajar dan mengajar di sekolah adalah SMK Wikrama Bogor, salah satu sekolah Revit. Sekolah yang didirikan oleh Yayasan Prawitama tahun 1996 ini mengawali kegiatan belajar mengajar di salah satu bangunan bekas gudang KUD di jalan Tajur Kota Bogor dengan membuka program sekretaris yang diikuti 34 siswa.

Sekolah ini didirikan oleh Dr. Drh. H RP Agus Lelana, SpMP, MSi dan Ir. Itasia Dina Sulvianti, MSi. Itasia merupakan kepala sekolah pertama SMK Wikrama Bogor dengan motto "Ilmu yang Amaliah, Amal yang Ilmiah, Akhlakul Karimah. Perjalanan sekolah ini dari waktu ke waktu memperlihatkan perkembangan menggembirakan.

Pengelola sekolah tahun 1997 merancang keunikan sebagai sekolah berakhlak mulia, berbasis bahasa Inggris dan Komputer. Dari keunikan ini sebenarnya sekolah ini sudah mengedepankan penguatan pendidikan karakter dengan mengedepankan budaya sekolah dan keteladanan.

Hal ini dibuktikan satu tahun kemudian, orang tua murid tidak melihat proses belajar yang dilakukan di bangunan bekas gudang, tapi hasil yang dikedepankan. Jumlah peserta didik baru naik sampai 120 orang, karena daya tampung yang terbatas, pengelola sekolah terpaksa menyewa villa Andhika dan memanfaatkan garasi sebagai ruangan -

gan kelas. Tahun itu pula sekolah mendapatkan izin operasional ataupun izin mendirikan sekolah. Tahun itu sekolah mulai menerapkan *moving class*.

Moving class adalah salah satu budaya sekolah yang diterapkan kepada siswa, dimana pagi sebelum jam belajar mengajar dimulai, siswa terlebih dahulu membersihkan ruangan kelas. Begitu juga ketika jam pelajaran usai. Hal ini dilakukan siswa dengan penuh rasa tanggungjawab.

Menurut kepala SMK Wikrama, IIn Mulyani. S.Sp yang menjabat sejak 2013, perjalanan sekolah yang dipimpin pendahulu sekaligus Pembina Yayasan Prawitama, tahun 1999 meluluskan angkatan I dengan ranking 1 SMK swasta se Bogor dan ke - 33 di Jawa Barat. Tahun berikutnya angkatan II dengan ranking 1 SMK Swasta si kota Bogor dan 29 di Jawa Barat, bahkan untuk mata pelajaran matematika nilai 9.

Tahun 2001 melahirkan angkatan III, peringkat 1 se SMK Bogor dan ke-13 di Jawa Barat. Tahun itu secara bertahap proses belajar mengajar pindah ke gedung sekolah baru di jalan Raya Wangun, Bogor, sekaligus mengembangkan sistem informasi sekolah berbasis komputer. Tahun 2002 akreditasi sekolah dari "Terdaftar" langsung naik "Disamakan".

Sejak itu, berbagai perbaikan dilakukan di sekolah, termasuk penekanan pada budaya sekolah. Mengedepankan lima nilai insan utama SMK Wikrama yang "jujur, bersih, hemat, berjamaah dan ikhlas memberi". "Kebijakan mutu kita adalah komitmen terhadap kepuasan pelanggan, peraturan perundangan, sistem manajemen mutu dan perbaikan berkelanjutan. Sekolah yang menghasil-





“ Sekolah itu adalah tempat belajar, karena itu orang tua kita ajak ikut *share* dan memposisikan nya sebagai mitra sekolah.

Iln Mulyani



kan lulusan yang kompeten dan luaran sekolah yang berdaya guna,” kata Iln.

Adapun sasaran mutu yang ingin dicapai adalah menghasilkan lulusan yang kompeten dan berakhlak mulia, menghasilkan luaran sekolah yang inovatif dan berdaya guna, memenuhi kepuasan *stakeholders* sekolah dan menghasilkan suasana sekolah yang tertib, inspiratif dan nyaman.

Untuk memenuhi harapan menciptakan siswa yang memiliki lima kriteria sebagai insan utama dengan kebijakan mutu dan sasaran mutu menjadikan lulusan bermutu, dijelaskan Iln Mulyani harus dimulai sedari awal. Yaitu ketika proses penerimaan peserta didik baru (PPDB), “Nilai bagi kita tidak menjadi patokan paling penting, seperti layaknya sekolah lain. Sekolah kita menerapkan kebijakan menerima siswa yang punya kesungguhan mau berubah,” ujar Iln.

Berubah dari mana, yaitu dari budaya yang dulu ketika masih di SMP, dan mau berubah ke budaya baru di SMK, mau berubah dari budaya yang biasa dilakukan di rumah untuk kemudian mengikuti budaya yang diterapkan sekolah. Disamping itu ada niat dan komitmen dari pihak orang tua. Ini diperlukan pihak sekolah, karena sama-sama sadar bahwa pendidikan itu bukan hanya tanggungjawab sekolah saja tapi juga merupakan bagian dari tanggungjawab orang tua.

“Sekolah itu bukan merupakan bengkel, tempat memperbaiki yang rusak. Sekolah itu adalah tempat belajar, karena itu orang tua kita ajak ikut *share* dan memposisikan nya sebagai mitra sekolah. Sebab, ketika putera-puteri

mereka masuk sekolah ini, kita akan tanya pada orang tua soal komitmen orang tua menjadi orang tua,” urai Iln.

Komitmen itu antara lain mau mendampingi, menjadi teman bagi putra-putri mereka. Komitmen untuk berdampingan dengan sekolah menjadikan anak-anak sukses serta komitmen untuk duduk bersama dengan sekolah, mengarahkan masa depan mau dibawa kemana karir anak bersama sama.

Misalkan, pada waktu sekolah anak-anak tidak diperkenankan membawa handphone ke sekolah, kenapa tidak boleh, apa alasannya. Orang tua harus tahu, karena di usia anak-anak itu mereka belum paham, kapan handphone tersebut digunakan. Tapi kalau media handphone digunakan untuk pelajaran sekolah, pasti diperbolehkan. Larangan tersebut agar anak-anak lebih konsentrasi ke pelajaran sekolah.

Jadi ada kontrak kesepakatan dengan orang tua, itu lah yang pada akhirnya menjadi sebuah komitmen dari pihak orang tua dengan sekolah. Semua disampaikan secara gamblang dan tidak ada yang ditutupi dari pihak sekolah, karena semua itu adalah bagian dari proses belajar. Misalnya transparan dalam berbagai kegiatan seperti piket, membersihkan toilet, jadi petugas kantin, bertugas menjaga pos sekuriti dan sebagainya.

“Karena itu ada kontrak kesepakatan bersama antara siswa, orang tua dan sekolah, hal ini akan mengikat semua pihak jika ditengah perjalanan terjadi insiden yang tidak diinginkan. Nah, setelah proses penerimaan peserta didik selesai, kita menyadari bahwa terjadi perbedaan



tingkat kemampuan antara satu siswa dengan lainnya,” jelasnya

Maksudnya, secara umum anak-anak ini tidak seindah lulusan SMP yang diperkirakan pihak sekolah. Diantara mereka ada yang tidak mengerti mana kata kerja, kata sifat untuk bahasa Inggris, begitu juga untuk matematika, soal perkalian masih ada yang tidak bisa. Akhirnya pihak sekolah melakukan pertemuan terhadap anak-anak ini untuk kemudian dilakukan treatment dan dimasukkan dalam kelompok Matrikulasi.

“Matrikulasi sendiri merupakan sistem pembelajaran yang fungsinya



untuk mengulang materi pelajaran yang telah dipelajari sebelumnya. Adapun materi matrikulasi untuk kelas X terdiri dari dua bagian, yaitu materi SMP/SLTP dan materi dasar lainnya yang dipandang perlu untuk dijadikan kompetensi materi SMK,” tutur Iin lagi

Dijelaskan, matrikulasi yang dilakukan itu merupakan dasar para siswa untuk menapak ke pelajaran SMK. Di harapkan dengan mengikuti matrikulasi ini, semua siswa tidak ada lagi yang tertinggal ataupun ada gap dengan siswa lainnya. Matrikulasi ini berlangsung selama empat minggu persis sesudah pelaksanaan masa orientasi siswa (MOS).

“Pada saat pelaksanaan matrikulasi itu siswa kita perkenalkan dengan jurusan yang ingin dituju. Kita mendampingi siswa dan memberikan informasi sedalam-dalamnya setiap jurusan yang bakal ditekuni. Misalkan, jika memilih jurusan RPL (Rekayasa Perangkat Lunak) ataupun TKJ, siswa harus kuat dalam matematika dan bahasa inggris. Atau jurusan multimedia, harus bisa menggambar dan harus siap dengan bekerja sampai larut malam, karena itu harus disiapkan stamina yang prima,” cerita Iin yang didampingi bidang Humas, Muslich.

Begitu juga dengan jurusan lainnya, sampai tahun 2018 sekolah ini sudah memiliki tujuh kompetensi keahlian yang terdiri dari tiga bidang. Yaitu bidang IT terdiri dari Rekayasa Perangkat Lunak (RPL), Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) dan Multi media. Kedua Bisnis Manajemen terdiri dari Administrasi Perkantoran dan Pemasaran serta Perhotelan terdiri dari jurusan Tata Boga dan Akomodasi Perhotelan.

Disamping mengedepankan komitmen dan matrikulasi, SMK Wikrama Bogor juga menerapkan rayonisasi. Ini dimaksudkan sebagai salah satu upaya sekolah untuk mengetahui perkembangan dan informasi siswa-siswi yang lokasi tempat tinggal saling berjauhan.

“Kita berusaha mengumpulkan siswa siswi yang lokasi tempat tinggal mereka saling berdekatan. Dengan demikian, kita bisa tahu apa saja yang dilakukan siswa di luar sekolah. Misalkan, siswa tidak boleh merokok di sekolah, tapi apakah mereka juga tidak merokok atau merokok di luar sekolah, akan dapat kita ketahui dengan cepat, melalui kawan-kawan dekat lokasi tempat tinggal bersangkutan,” sebut Iin.

Sambil menambahkan dengan adanya sistem rayonisasi itu, menghidup-

kan suasana kekeluargaan antara sekolah dengan orang tua dan siswa. Bahkan kadangkala kita mengadakan rapat di rumah orang tua, duduk sama rendah dan berdiri sama tinggi. Banyak hal-hal positif yang dapat diambil. “Pokoknya banyak benifid yang dapat diambil dari sistem rayonisasi ini,” tambahnya.

Misalkan dalam hal penelusuran tamatan, biasanya sulit mengetahui informasi keberadaan siswa. Bagian Humas tinggal menghubungi wali rayon, dengan cepat bisa diketahui informasi keberadaan siswa. Untuk kewirausahaan juga demikian, sekolah mengembangkan dan bekerjasama dengan orang tua murid. Misalkan dalam hal beternak ayam bebek dan sebagainya.

Untuk penguatan pendidikan karakter dalam hal proses belajar dan mengajar, siswa dibekali sekolah dengan buku kejar prestasi. Buku ini diisi oleh siapa saja yang menyaksikan hasil kerja positif ataupun negatif dari siswa. Buku kejar prestasi merupakan salah satu upaya pemantauan yang dilakukan sekolah di bidang softskil siswa.

“Penguatan pendidikan karakter ini sudah dilakukan sejak awal didirikannya SMK Wikrama 1996 ketika masih menempati bekas gudang KUD di jalan Tajur. Siapa sih yang mau menyekolahkan anak-anak mereka dengan belajar di gudang, pasti banyak yang tidak mau. Tapi diawal itu ada 34 siswa yang bergabung, satu tahun kemudian naik jadi 120 orang. Semua itu karena sedari awal kita sudah menerapkan penguatan pendidikan karakter di sekolah,” katanya.

Ditambahkan Iin, pihak pendiri sekolah ini menciptakan sebuah puisi yang ditujukan untuk adanya perubahan di sekolah;

Tiada pendidikan bermutu, tanpa pendidikan karakter
Tiada pendidikan karakter, tanpa budaya sekolah
Tiada budaya sekolah, tanpa komunitas pembelajaran sekolah
Tiada komunitas pembelajaran sekolah, tanpa pemimpin perubahan sekolah dan tanpa kesungguhan warga sekolah.**





Bersyukur Dapat Fasilitas Studio Animasi Canggih

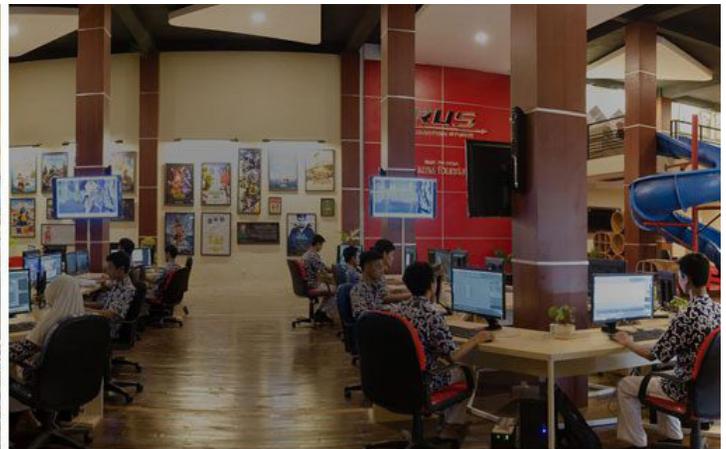
Bersaing di Level Regional dan Internasional

Anak-anak Indonesia sangat cepat menangkap setiap perubahan baru dari perkembangan teknologi, sayangnya selama ini pendidikan di sekolah khususnya SMK sulit mengikuti perkembangan teknologi tersebut, terutama dalam hal pengadaan alat-alat terbaru dan canggih, sehingga perkembangan keahlian siswa agak terhambat.

Namun, bagi sekolah sekolah tertentu yang berjalan dengan mendapat bantuan dari berbagai pihak, soal pengadaan

peralatan praktek industri ini teratasi dengan baik. Seperti yang terjadi di SMK Raden Umar Said Kudus, Jawa Tengah. Sekolah ini sejak tiga tahun terakhir mendapatkan fasilitas peralatan animasi sangat canggih untuk ukuran Indonesia.

Bahkan mungkin untuk dunia, karena fasilitas peralatan animasi yang dimiliki sekolah ini, disebut-sebut tidak jauh berbeda dengan apa yang ada di Pixar Studio dan Walt Disney, Amerika Serikat. Demikian disampaikan Triawan



Munaf, Kepala Badan Ekonomi Kreatif Indonesia saat berkunjung ke sekolah tersebut beberapa waktu lalu.

“Tentu kita sangat bersyukur dengan adanya fasilitas praktek untuk kompetensi keahlian Animasi. Khususnya untuk siswa di sekolah ini, dengan adanya fasilitas tersebut diharapkan siswa dapat lebih giat belajar,” kata Triawan Munaf ketika berbicara di depan para guru dan siswa-siswi sekolah.

Melihat dari perkembangan sekolah yang berlokasi di Desa Besito, Kecamatan Gebok, Kabupaten Kudus, jurusan animasi baru dibuka pada tahun 2015-2016. Tetapi mereka sudah dilengkapi oleh berbagai peralatan canggih. Hal ini tidak terlepas dari kerjasama erat yang terjalin melalui berbagai perusahaan yang ada di daerah tersebut.

Di Kudus ada Djarum Foundation yang selama ini sangat konsern mendu-

kung kualitas pendidikan di SMK. Disamping itu ada Autodesk serta Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC). Dukungan yang begitu besar terhadap fasilitas studio animasi di sekolah tersebut, mengingat film animasi memiliki masa depan yang cerah.

Tentu saja jurusan animasi di sekolah ini akan memberi multiplayer effect yang sangat positif jika digarap secara serius. Menurut Primadi H Serad, Program Director Bakti Pendidikan Djarum Foundation, jurusan kompetensi keahlian animasi di sekolah ini menerapkan kurikulum sesuai kebutuhan industri animasi.

Di dalamnya termasuk pembuatan film animasi untuk tiga dimensi atau lebih dikenal dengan nama 3D Animation. Kenapa demikian, karena studio animasi sekolah ini dapat mengerjakan seluruh rangkaian proses pembuatan film 3D an-

imation. Mulai dari pembuatan naskah, storyboard, pembuatan model, karakter sampai pada proses penambahan efek visual dan pencahayaan.

Sektor Industri kreatif sekarang ini memang menjadi salah satu sektor pendukung ekonomi yang didorong pemerintah. Pilihan yang dilakukan pemerintah merupakan salah satu keharusan di tengah revolusi industri 4.0. Hal ini sudah diupayakan oleh pemerintah sejak empat tahun terakhir.

Dimana Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah (Ditjen Dikdasmen) bersama Direktorat Pembinaan SMK sejak 4 tahun terakhir mempersiapkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten di bidang industri kreatif.

Antara lain dengan upaya merevitalisasi sekolah menengah kejuruan (SMK)

sebagai salah satu implementasi. Contoh sukses pemerintah mempersiapkan SDM yang mumpuni melalui revitalisasi SMK, melahirkan banyak generasi yang adaptif terhadap perkembangan ilmu dan teknologi.

Seperti yang dihasilkan siswa-siswi SMK Raden Umar Said Kudus, mereka menjajal kompetensinya dan berhasil merebut pangsa pasar untuk ekonomi digital yang terus berkembang. Karya

animasi hasil racikan siswa sekolah ini pun diakui oleh industri animasi dunia. Termasuk mereka juga mampu membuat platform game dengan tema horror,

Permainan yang menggabungkan antara misteri dengan penampakan hantu itu dikemas melalui teknologi virtual reality, sebuah teknologi yang terus dikembangkan oleh industri kreatif dunia. Sebelumnya, siswa-siswi sekolah ini, berhasil membuat sebuah film animasi

berdurasi 25 menit berjudul Pasa & Sang Pemberani. Mereka menghabiskan waktu selama satu tahun untuk menyelesaikannya.

Menurut Fariddudin, Kepala Sekolah SMK RUS Kudus, sekolah ini membuka kompetensi keahlian animasi di awal tahun ajaran 2015-2016. Tujuannya untuk membekali keterampilan peserta didik agar kompeten dibidang animasi dengan mewujudkan produk.



Seperti menyusun cerita dalam bentuk scrip dan storyboard, mengoperasikan software dan perihal animasi 2D dan 3D, membuat gambar animasi secara manual dan digital, membuat karya animasi berupa film maupun media pemanfaatan lainnya, serta mendukung pembuatan game lainnya.

“Mampu memberi siswa keterampilan di semua area kreatif, kunci untuk menjadikan mereka sebagai animator 3D



professional. Kami memberikan pengalaman langsung kepada para siswa yang akan menjadikan mereka professional dalam industri animasi,” kata Fariddudin.

Ditambahkan, pengetahuan animasi yang ditransfer ke siswa dilakukan melalui dosen berpengalaman dari industri animasi. Siswa didorong belajar bagaimana film animasi 3D diproduksi pada setiap tahap. Siswa juga akan belajar tentang perangkat lunak standar industri seperti Autodesk Maya, The Faundry Nuke Studio dan Adobe Creative Suite.

Adapun pengembangan kompetensi keahlian animasi di SMK RUS Kudus dilakukan melalui beberapa tahapan; Pra Produksi: Pada tahap ini siswa mempelajari proses penulisan cerita, desain produksi, story boarding dan animatic. Setelah itu lanjut ke produksi dengan menggunakan grafis computer 3D.

Siswa belajar multi keterampilan seperti pemodelan 3D, shading, texturing, rigging, compositing, rendering, efek visual dan pencahayaan.

Pasca produksi siswa akan mempelajari proses lay-out, animasi, gradasi warna, perancangan suara dan penilaian film, foley dan dubbing/voice over, pencampuran audio dan penundaan audio. Melalui ketiga tahapan tersebut, ke depannya siswa yang sudah lulus mampu membuat produk karya animasi baik 2D maupun 3D animation.

“Adapun untuk piranti lunak atau software yang digunakan studio animasi sekolah kami adalah Autodesk Maya yang telah banyak digunakan oleh industri animasi dunia, seperti Pixar Studio dan Walt Disney,” tutur Fariddudin dengan menambahkan bahwa mereka sekolah mereka juga memiliki jurusan lain yang juga memiliki nilai tambah sendiri bagi siswa,” tuturnya.**

Perjalanan Panjang SMKN Panji Berwujud Hasil

Lahirkan Lotus Adhotel Ikon Terbaik Nasional

Melalui perjuangan yang tidak kenal lelah apalagi menyerah, SMKN I Panji Situbondo, berhasil membangun hotel dengan fasilitas bintang tiga, yaitu Lotus Adhotel, salah satu hotel kebanggaan dan terbaik tingkat SMK nasional, Tidak hanya itu, sekolah yang dikomandani Dra Hj Kumudawati, MPd ini juga mencetak prestasi terbaik diberbagai bidang lainnya.

Lotus Adhotel dikelola secara profesional oleh seorang General Manager (GM), mereka memiliki beberapa karyawan, empat diantaranya merupakan alumni langsung dari SMKN Panji. Setiap hari hotel ini juga menjadi lokasi pelajaran praktek bagi siswa dan siswi sekolah SMK Panji yang awalnya bernama SMEA (Sekolah Menengah Ekonomi Atas).

“Disamping sebagai tempat praktek siswa jurusan Akomodasi Perhotelan, kita juga dibantu siswa-siswi untuk ikut bekerja membantu karyawan hotel. Kalau siang hari umumnya kita ambilkan dari siswi dan malam harinya diganti siswa. Bukan main senangnya mereka dapat belajar langsung dan menjalani profesi layaknya sebagai karyawan hotel,” kata Dra. Hj Kumudawati, MPd, Kepala SMKN I Panji Situbondo kepada Majalah SMK Bisa Hebat.

Kalau untuk praktek, semua melakukan kegiatan sesuai dengan mata pelajaran sekolah. Seperti praktek sebagai petugas *front office*, bagian *laundry*, *house keeping*, *roomboy*. Membantu *chef* di *kitchen*. Mereka diawasi langsung oleh para guru bersangkutan dengan penuh disiplin semangat tinggi, senang dan penuh percaya diri.

Dijelaskan, Lotus Adhotel ini sementara berdiri dua lantai dari tiga yang



direncanakan, memiliki 17 kamar yang terdiri dari *suite room*, *deluxe room*, *double*, *superior room* dan *room junior family*. Fasilitas ini juga dilengkapi dengan ruang lobby yang asri, *coffee shop*, *live music*, *ballroom* dan *meeting room*, salon kecantikan serta spa dan *massage*.

Meeting room dan *ballroom* dikatakan sangat diminati *customer*, kalau sedang ramai *customer* sampai berebutan Ruang meeting terbagi dua ruangan dan bisa diperbesar dengan membuka dinding pembatas dengan kapasitas 100 peserta. Banyak disewa oleh berbagai instansi, perusahaan untuk kegiatan-kegiatan meeting mereka.

Setiap hari ada saja yang memakai. Sementara *ballroom*, menampung 300 peserta untuk kegiatan seminar dan dapat memuat 1000 orang khususnya

untuk hajatan dan mantu. Memang *ballroom* ini sering disewa untuk kegiatan resepsi ataupun hajatan pernikahan. Pada tanggal 25 November 2018, ballroom ini dipakai mantan Bupati Situbondo untuk tempat pesta pernikahan putranya.

“Kalau untuk room hotel semua berlokasi di lantai satu, sementara untuk *coffee shop*, *restaurant*, *meeting room*, *live music* berada di lantai dua. Semua apik banget dengan panataan ruangan yang sangat diperhatikan layaknya sama dengan fasilitas hotel bintang tiga. Satu saja fasilitas kami yang masih kurang, yaitu belum ada kolam renang,” cerita Kumudawati yang menjabat kepala sekolah sejak SMKN Panji masih bernama SMEA pada tahun 2001, tepatnya 28 Juni berdasarkan SK yang diterima.

Menurut peraih *runner up* kategori *the*



best practise 2017 dari Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan Kemendikbud, beberapa tamu cukup dikenal pernah menginap di hotel sekolah mereka. Antara lain mantan Wakil Gubernur Jawa Timur, Syaifullah Yusuf. “Hotel ini benar-benar melayani tamu secara professional. Kita menginap seperti di hotel sesungguhnya, baik dari fasilitas yang dimiliki, maupun dalam hal menu makanan yang disediakan serta pelayanan yang diberikan,” kata Syaifullah seperti disampaikan Kumudawati.

Bahkan sewaktu masih menjabat Mendikbud, Anis Baswedanyang



Dra Hj Kumudawati, SPd,
Kepala SMKN I Panji Situbondo

berkunjung ke Situbondo hampir menginap di Lotus, tapi kemudian batal karena harus kembali ke Jakarta. Dari kalangan artis, Mark Sungkar diantaranya pernah menginap, tamu dari berbagai instansi juga sering, seperti dari Pemda, BPK Jakarta, dari perbankan dan tamu umum lainnya.

Ada juga salah seorang chef terkenal dari Jerman sampai menginap 20 hari di Lotus, hal ini bisa juga dikarenakan sekolah ini menjadikan bahasa Jerman sebagai salah satu pelajaran wajib disamping penguasaan bahasa asing lainnya. Sepertinya ia betah, karena pihak hotel melayaninya dengan komunikasi pro aktif dengan bahasa Jerman. Disamping itu Hotel di sekolah ini juga melayani *e-tiket* bagi *costumer* yang membutuhkan.

“Semua kita layani dengan baik, dan umumnya mereka senang. Bahkan ada tamu yang menginap untuk jangka waktu *longstay*. Sepertinya mereka merasakan betul seperti menginap di hotel hotel berbintang lainnya. Termasuk kita juga siapkan permintaan *costumer* soal makanan, meski permintaan tersebut tidak ada dalam daftar menu kita hari itu,” tuturnya.

Senangnya tamu menginap di Lotus Adhotel, bisa jadi memiliki daya tarik sendiri. Seperti setiap pagi jam masuk sekolah, mereka menyaksikan pemandangan siswa-siswi berseragam memasuki sekolah yang lokasinya terletak di belakang hotel. Mereka juga bisa melihat

berbagai kegiatan ekstra kurikuler di halaman sekolah.

Ia menambahkan, pihaknya membangun fasilitas hotel sedikit demi sedikit setelah pihaknya membuka jurusan baru pariwisata tahun 2003 sebagai pengembangan dari tiga jurusan yang sudah ada. Hotel ini dirancang dengan konstruksi yang kokoh untuk bangunan bertingkat tiga. Sekarang baru ada dua lantai, itupun sudah menjadi salah satu SMK Revit dari 62 yang ditunjuk untuk dikunjungi Presiden Joko Widodo.

Dari 17 room yang ada tersebut, rata-rata tingkat hunian setiap hari disebutkan sekitar 60-70 persen. Setiap room memiliki *rate* berbeda, misalkan untuk *room superior* dibandrol Rp 350 ribu per malam, *room deluxe* double Rp 400 ribu, *suite room* Rp 500 ribu dan *junior family* Rp 750 ribu.

Yang pasti tamu Lotus Adhotel yang merupakan bagian dari fasilitas SMK Panji untuk praktek siswa, berubah menjadi sebuah hotel yang disegani oleh *competitor* lain yang banyak di Situbondo. Artinya mereka memiliki tamu yang tidak *'ecek-ecek'*. Layaknya hotel berbintang seperti Ambarukmo, Marriot, Aston dan lainnya, mereka memiliki ciri khas sendiri-sendiri dalam hal menu khusus ataupun istimewa, Lotus juga demikian.

“Mengenai ciri khas Lotus Edhotel ini saya mendapat pengalaman yang tidak terlupakan. Pada tahun 2017 saya diundang Direktorat PSMK bersama beberapa SMK lainnya. Di ruangan Direktur, waktu itu masih dijabat almarhum bapak Mustaghfirin, saya tiba tiba diminta mempresentasikan mengenai menu yang menjadi ciri khas Lotus Edhotel,” kata Kumudawati yang pada 23 November 2018 menerima penghargaan dari salah satu lembaga.

Menurut ibu dari dua orang anak ini mengaku kaget, karena materi tersebut tidak diberitahu sebelumnya. Akhirnya dengan rasa percaya diri dan tekad ingin maju dan berubah jadi lebih baik, dia menyampaikan bahwa sebagai sebuah hotel dilingkungan sekolah dan berada di daerah, salah satu kewajiban sekolah adalah



GURU TAMU DARI JERMAN (SIS)

memperkenalkan daerah dengan segala potensinya, termasuk dalam hal makanan tradisional yang menjadi bagian dari kultur masyarakat di sana.

“Berkat dukungan dan dorongan dari almarhum, saya bersama guru dan siswa jurusan Tata Boga berusaha membuat dan mempersiapkan menu-menu tradisional yang merupakan ciri khas dari Lotus. Ada sekitar 18 jenis menu makanan dan minuman yang kami miliki, menu ini kami tawarkan kepada customer untuk sarapan pagi, siang maupun malam. Pokoknya ada permintaan tamu, akan kami siapkan,” imbuh Kumudawati dan menambahkan untuk perhotelan pihaknya bekerjasama dengan Aston Jember.

Tahun 20018 SMK Panji sudah memiliki ISO-9001, tapi tahun 2015 ISO-9001 ditingkatkan lagi. Menurut Kumudawati, dari segi jumlah kamar, memang hotel mereka tergolong kecil, tapi dari segi fasilitas ruangan, pelayanan mereka sudah menapak layaknya hotel bintang tiga. Disamping itu, pihaknya menawarkan tarif jauh dibawah hotel sekelas itu, disamping mereka juga sudah masuk dalam daftar hotel yang tergabung di grup Traveloka.

“Masuk dalam salah satu grup pemasaran hotel seperti Traveloka, bukan lah sebuah keputusan yang mudah. Kita sudah tahu itu dan kita siap untuk dikritik oleh costumer, dengan demikian kita akan tahu dimana kelemahan dan kekurangan untuk diperbaiki. Jika tidak, kita tidak akan tahu dimana kekurangan dan kelemahan yang ada. Disamping

Traveloka, media promosi hotel lain seperti Pegi-Pegi juga menaruh minat, namun masih kami pertimbangkan,” urai Kumudawati yang sekolahnya sukses membuat inovasi makanan khas “Terkesima”. Campuran ikan teri dan maronggai yang dibikin krispi.

Kumudawati yang mengaku sudah 18 tahun menjadi kepala sekolah di SMKN I Panji, mengungkapkan bahwa sekolah yang dibangun bersama rekan-rekan sejawat para guru dan siswa, kenapa mengambil nama Lotus untuk ikon adhotel sekolah mereka, karena ada branding, filosofi dibalik nama tersebut.

“Lotus itu adalah bunga teratai yang hidupnya di atas air. Bagaimanapun kondisi airnya, apakah bersih atau kotor, besar ataupun kecil, Lotus tetap bisa hidup dan berada di atas. Filosofi Lotus



mengilhami kami, bahwa dalam situasi apapun SMKN I Panji harus tetap menjadi yang terbaik,” harap wanita yang tidak pernah berhenti berkarya, dan memiliki dua mobil milik sekolah Luxio dan





Evalia serta satu bantuan Pemda, L 300, kendaraan itu digunakan sebagai alat transportasi antar jemput customer, termasuk melayani mereka mengunjungi berbagai destinasi daerah wisata di Situ-bonso.

Meski diawal-awal melangkah sebagai kepala sekolah, banyak pihak meragukan kemampuannya, nenek dari satu orang cucu ini berkisah, diusia 37-38 tahun ia sudah harus memikul beban



itu. Bagi sementara orang tentu jabatan kepala sekolah merupakan sebuah kebanggaan, penghargaan. Tapi bagi Kumudawati yang sekolahnya sekarang sudah mendapatkan fasilitas Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) bersama 20 SMK lainnya di Jawa Timur, jabatan itu dinilai sebagai amanah yang harus dilaksanakan dan dikembangkan semaksimal mungkin.

"Kami orang desa, rasanya terlalu berlebihan jika harus mimpi untuk seko-



PENGHARGAAN INSPIRING PERSON

lah ini bisa menjadi sebuah sekolah yang wah. Yaitu sekolah yang menjadi pusat perhatian, memiliki berbagai keunggulan, mendapatkan berbagai penghargaan, dikelola secara professional dan lain sebagainya. Tapi mana mungkin juga semua itu bisa diwujudkan bila kita tidak berusaha melakukannya, tidak mau melihat dan mencontoh keberhasilan sekolah lain, membuat networking dengan berbagai pihak" kata figur yang memiliki 2237 siswa.

Karena itu lah, diawal memimpin SMEA waktu itu, ia langsung mendatangi Direktorat PSMK di Jakarta. "Datang dengan naik kereta api sendirian, sesampai di Direktorat saya minta bertemu dengan bapak Direktur, waktu itu dipimpin oleh pak Gatot Priowiryanto. Beliau banyak bertanya tentang sekolah yang saya pimpin, mulai dari kondisi sekolah, jumlah murid, guru yang semuanya dinilai berada di bawah rata-rata, katanya.

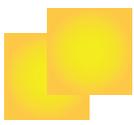
Sambil menambahkan, bahwa dirinya tidak berputus asa. "Saya berusaha yakin pak Direktur bahwa saya ingin melakukan sesuatu yang dapat merubah kondisi sekolah saya. Akhirnya saya disuruh bikin proposal, setelah semua selesai, sekolah saya dikasih tiga jurusan dan pada tahun 2003 saya dapat lagi satu jurusan baru yang merupakan pengem-

bangan dari jurusan sebelumnya. Yaitu jurusan Pariwisata," kenang Kuludawati.

Sampai sekarang, sudah 5 Direktur PSMK yang ditemui selama menjadi Kepala Sekolah, mulai dari Gatot Priowiryanto, Joko Sutrisno, Anang Tjahjono, Mustaghfirin Amin dan M Bakrun. Terakhir tahun 2017, pada saat peresmian Lotus Adhotel, unit bank BNI oleh mantan Gubernur Soekarwo, Kumudawati kembali diangkat sebagai kepala sekolah mulai dari awal.

"Semua ini titipan mas, saya menjalankannya saja, tinggal kitanya bagaimana. Yang pasti semua ini bisa terwujud, karena saya sangat dibantu oleh rekan-rekan guru sejawat, siswa yang penuh dedikasi, semangat, optimis, pmenyerah dan memiliki keinginan kuat untuk maju.

Apa yang sudah ada sekarang, tentu masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki dan ditambah. Seperti ada rencana membuat satu ruangan family room, yaitu ruangan yang bisa ditempati customer satu keluarga, ibaratnya mereka berada di dalam ruangan apartemen. Kemudian membangun kolam renang, kebetulan lahannya sudah ada, tinggal tunggu dananya," Kumudawati mengakhiri pembicaraan.***



Mengenal Dari Dekat Training Center Honda Jatake

Puluhan Siswa SMK "Serbu" PT WMS

Haus akan pengetahuan tidak hanya dihasilkan dari belajar teori ataupun melalui pelajaran praktek di sekolah. Sebab, hal tersebut masih terasa belum cukup jika belum mendapatkannya dari tempatnya langsung. Misalkan bagi siswa SMK yang mendalami bidang keahlian tertentu, disamping belajar secara teori maupun praktek, tentu mereka juga ingin melihat secara langsung ke

perusahaan bersangkutan, seperti apa fasilitas dan suasana serta peraturan yang diterapkan. Sebelum para siswa mendatangi perusahaan dimaksud, pihak perusahaan pun sudah mendapatkan surat permohonan dan mereka sudah melakukan komunikasi, baik secara langsung maupun surat menyurat. Sehingga kunjungan siswa ini berjalan sesuai yang diinginkan kedua belah pihak. Yaitu sekolah dan siswa mendapa-

kan penjelasan dan informasi yang diinginkan, perusahaan yang dikunjungi dapat memberikan informasi seputar kinerja perusahaan dan diharapkan dapat menamba pengetahuan siswa.

Seperti yang terjadi Rabu pagi, (7/11), sekitar 70 orang siswa SMK Negeri I Sukatani, Kabupaten Purwakarta "menyerbu" kantor pusat PT Wahana Makmur Sejati di Jatake Tangerang. Mereka didampingi guru SMKN Sukatani men-



“ Kegiatan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman sekaligus melihat langsung kegiatan pendukung bisnis Main Dealer sepeda motor Honda Jakarta dan Tangerang. ”

Masih pada lokasi yang sama, rombongan juga melihat langsung proses bongkar muat sepeda motor yang akan disistribusikan untuk jaringan dealer Wahana. Setelah puas menyaksikan dan mendapatkan berbagai informasi terkait penanganan gudang distribusi, siswa SMKN 1 Sukatani juga berkesempatan melihat suasana kantor pusat PT Wahana Artha Ritelindo (WARI) yang berlokasi di area yang sama.

datangi perusahaan yang menjadi Training Center motor Honda.

Datang menggunakan bus, rombongan tiba dan langsung berkumpul di salaam satu ruang auditorium. Ini merupakan kegiatan kunjungan industri, dimana sebelumnya pihak SMKN 1 Sukatani mengirim permohonan untuk melakukan kunjungan industri ke Wahana.

“Siswa SMKN 1 Sukatani Purwakarta merupakan sekolah keempat selama tahun 2018 yang melakukan kunjungan industri ke Training Center Wahana. Kegiatan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman sekaligus melihat langsung kegiatan pendukung bisnis Main Dealer sepeda motor Honda Jakarta dan Tangerang, PT Wahana Mak-

mur Sejati (WHS),” kata Head of Group Corporate Communication Wahana, Taryudin.

Taryudin menambahkan, pihaknya sangat terbuka, terutama bagi SMK lain yang ingin melakukan kunjungan ke fasilitas training Wahana. Pada kunjungan ini para siswa diajak melihat beragam fasilitas seperti safety riding center yang tahun ini mendapat prestasi sebagai fasilitas safety riding terbaik di Indonesia versi PT Astra Honda Motor (AHM).

Selain Safety Riding Track, rombongan juga melihat fasilitas training center yang digunakan untuk meningkatkan kemampuan mekanik Astra Honda Authorized Service Station (AHASS) dan siswa 53 SMK binaan Wahana yang tersebar di Jakarta Tangerang.

Tidak hanya sekadar melihat, para rombongan juga aktif bertanya terkait proses bisnis dan kegiatan yang ada di training center milik Wahana ini. “Agar mendapat pengetahuan lebih, pada kunjungan ini tim safety riding promotion Wahana juga sempat memberikan pemahaman terkait berkendara aman,” lanjut Taryudin.

Ditambahkannya, Wahana selalu membuka diri untuk SMK yang ingin melakukan kunjungan industri. Kunjungan ini diharapkan dapat memperkuat dan meningkatkan pemahaman siswa SMK terkait bisnis besar Honda di Indonesia khususnya proses yang berlangsung di tingkat Main Dealer.**

Tiga Tahun Belajar di Sekolah, Satu Tahun Magang di Perusahaan

Program SMK 4 Tahun Masuk Lampung

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 9 Bandar Lampung menggagas program pendidikan yang berlangsung selama 4 tahun. Sekolah ini pada penerimaan peserta didik baru (PPDB) pertengahan tahun 2018 peserta didik baru untuk belajar selama 4 tahun untuk program keahlian Sistem Informasi dan Jaringan Aplikasi. Penawarannya siswa belajar 4 tahun baru dinyatakan lulus, selama itu, tiga tahun diantaranya dilaklkan teori dan praktek di sekolah dan satu tahun berikutnya magang di dunia usaha dan dunia industri.

G agasan program SMK 4 tahun oleh kepala SMKN 9 Bandar Lampung, Elen Eduan ini disambut baik oleh Kepala Bidang Pembinaan SMK Dinas Pendidikan dan Kebudayaan provinsi Lampung. Teguh Irianto dengan mengatakann bahwa Program SMK 4 tahun memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan SMK 3 tahun. Program SMK 4 tahun selain menguatkan pendidikan di SMK, juga mampu memperdalam keterampilan siswa dalam mempersiapkan lulusan memasuki dunia usaha dan dunia industri.

Hal ini pula yang menjadi inti dari Workshop Pendampingan Proses Metode Pembelajaran dan Penilaian Program SMK 4 Tahun yang digagas oleh SMKN 9 Bandar Lampung, di Hotel Kurnia 2 Bandar Lampung, Rabu (14/11/2018). Materi pada worshop ini disampaikan oleh Mangatur Sitohang dari Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan

Tenaga Kependidikan (P4TK) Medan, disamping Kepala Bidang Pembinaan SMK Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Provinsi Lampung, Teguh Irianto.

Mangatur mengatakan, Program SMK 4 tahun merupakan tantangan bagi SMK. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Nasional memberikan pilihan kepada SMK untuk mengembangkan kompetensi keahlian melalui program 4 tahun.

Namun sebelum itu dilaksanakan, menurut Mangatur sarana prasarana pendidikan, sumber daya manusia, dan sinergi dengan dunia usaha dan dunia industri terlebih dahulu harus disiapkan SMK.

“Program SMK 4 tahun baru diluncurkan Kemendikbud tahun lalu dan tahun ini memasuki tahun kedua. Program ini merupakan pilihan SMK dalam mengembangkan kompetensi siswa,” ujar Mangatur.

Menurut Mangatur, manfaat di-

cepat pada program SMK 4 tahun sangat banyak, selain kompetensi lulusan meningkat, lulusan akan memperoleh sertifikat kompetensi dari pemerintah dan dunia industri di tempat melakukan praktik bekerja.

“Program 4 tahun yaitu pendidikan dilakukan di sekolah dan industri. Di tahun ke-4 siswa penuh melakukan belajar di industri selayaknya orang yang bekerja. Lulusan juga akan memperoleh sertifikat dari pemerintah dan industri sebagai bekal memperoleh pekerjaan,” kata Mangatur.

Sementara Teguh Irianto mengatakan, program SMK 4 tahun di Lampung akan terus dikembangkan. Menurut dia, program itu mampu menguatkan sistem pendidikan SMK serta memperdalam keterampilan siswa dalam bekerja.

“Kami akan terus mendorong SMK agar mampu mengembangkan kompetensi keahlian dengan melaksanakan program SMK 4 tahun. Kendati program SMK 4 tahun adalah pilihan sekolah, namun program ini sudah mulai dilirik SMK, salah satunya SMKN 9 Bandar Lampung telah menjalankannya,” kata Teguh.

Di tempat terpisah, kepala SMK Negeri 9 Bandar Lampung, Elen Eduar mengatakan, SIJA merupakan satu-satunya program keahlian yang dimiliki SMK di Lampung dengan menempuh pendidikan selama 4 tahun.

“Pertimbangan membuka program keahlian empat tahun tersebut adalah



“ Program 4 tahun yaitu pendidikan dilakukan di sekolah dan industri. Di tahun ke-4 siswa penuh melakukan belajar di industri selayaknya orang yang bekerja. Lulusan juga akan memperoleh sertifikat dari pemerintah dan industri sebagai bekal memperoleh pekerjaan.

Mangatur Sitohang

untuk mempersiapkan lulusan yang memiliki kompetensi dan keterampilan yang mumpuni dan lebih matang. Sehingga mereka siap bekerja di dunia usaha dan dunia industri. Kalau di Lampung SMK belajar 4 tahun hanya ada di seko-

lah ini, tapi kalau bicara di pulau Jawa, sudah banyak,” kata Elen.

Dijelaskan Elen, program SMK 4 tahun untuk keahlian SIJAcukup diminati masyarakat Bandar Lampung. Hal itu terlihat dari PPDB beberapa waktu lalu,

dua kelas yang dibuka penuh diserbu peminat. Berbicara kenapa siswa harus menempuh pelajaran selama 4 tahun, menurut Elen jelas ada perbedaannya.

Perbedaan itu antara lain lulusan program 4 tahun ini akan dibekali dengan sertifikat yang diperoleh dari tempat siswa selama satu tahun magang. Sangat diharapkan yang bersangkutan akan mudah diterima bekerja di dunia usaha dan dunia industri. Bahkan mereka sangat berpeluang bekerja di luar negeri, kenapa demimikian karena sejumlah industri di luar negeri seperti Jepang mensyaratkan tenaga kerja yang telah memiliki pengalaman magang paling sedikit 8 bulan.**



Andy "Ukulele" Mahardika Fadhilah

KERJA HARUS ENAK, SABAR DAN OPTIMAL

Ukulele merupakan salah satu alat musik sejenis gitar, namun bentuknya lebih kecil dan memiliki ciri khas dengan suara renyah. Bila dilihat ke belakang 10 - 5 tahun lalu, alat ini masih belum begitu dilirik dan setenar gitar akustik dan gitar listrik yang sudah ada. Hal ini disamping penggemarnya yang jarang, juga sulit ditemukan dengan mudah di pasar maupun toko khusus penjual alat-alat musik di Indonesia.

Adalah Andy Mahardika Fadhilah, memiliki hobi bermain musik dan memainkan alat gitar, pada tahun 2008 dikenalkan dengan si gitar kecil "ukulele". "Waktu itu saya masih kuliah di ITB jurusan Seni Rupa Desain Produk. Kebetulan saya dikasih oleh teman alat ukulele yang bagus," kata Andy, sapaan Andy Mahardika Fadhilah.

Pria kelahiran Agustus 1984 ini disamping hobi musik, ia juga mengaku senang mengutak atik kayu. Kesenangannya ini menurut dia memang sudah ia bawa sejak duduk di bangku Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) 14 Negeri Bandung. Waktu itu Andy mengambil jurusan Desain Komunikasi Visual (DKV).

Lulus SMK, Andy ingin melanjutkan di jurusan yang

sama. Tapi hal itu tidak didapatkannya di ITB Bandung, akhirnya ia kuliah di jurusan Seni Rupa Desain Produksi dan tamat tahun 2009. “Selama saya kuliah, disamping ikut hobi dimusik, saya sempat magang kerja di tempat pembuatan gitar,” cerita Andy sebelum terjun menekuni usaha produksi Ukulele, gitar kecil yang berasal dari Hawaii.

Perjalanan hidup Andy tidak terlepas dari hal yang menyangkut seni, sempat bekerja di salah satu studio animasi, tapi setahun kemudian resain. Kemudian ia mencoba kerja secara freelance dengan mengajar sebagai guru menggambar, di luar itu tidak jarang Andy sering berdiskusi dengan pembuat gitar akustik. Disamping itu Andy pun belajar tentang jenis-jenis kayu.

“Waktu itu muncul dalam pemikiran, sepertinya saya suatu saat nanti akan terjun sebagai seorang pembuat



alat musik, tapi belum tahu alat musik apa yang akan saya bikin. Sampai suatu hari saya mencari alat ukulele di berbagai pasar dan toko musik, karena ukulele yang diberi teman rusak. Saya harus mencari ukulele yang bagus dan berkualitas, ternyata tidak saya dapatkan,” jelas Andy.

Informasi yang ia dapat dari toko musik menyebutkan, jika mau dapatkan ukulele yang bagus ya harus pesan atau pergi langsung beli di Singapura. Dari situlah akhirnya muncul ide bahwa ia harus bikin produk ukulele sendiri. Mulai lah Andy mencari referensi ukulele melalui buku dan internet dan belajar sendiri.

Selama 2-3 tahun waktu dihabiskan Andy untuk mencari tahu seluk beluk pembuatan ukulele, kemudian ia mulai bikin alat ini dengan menggunakan alat seadanya. Semua itu ia kerjakan dengan enjoy serta sabar dalam menjalankan proses pembuatan dengan harapan hasilnya harus maksimal.

“Tahun 2014 itu merupakan awal

yang cukup sulit bagi saya untuk memulai produksi ukulele, kala itu semuanya saya lakukan dalam keterbatasan. Dimana saya baru nikah, serta tidak bekerja, dari situlah saya memulai usaha ini,” kata Andy yang mengaku menjalani semua itu karena memang punya hobi musik dan mengerjakan dengan enak, sabar dan capaian hasil yang optimal.

Awalnya hasil ukulele bikinan Andy dipesan oleh teman-teman dekat, lama kelamaan berkembang pesat. Andy pun mulai melengkapi peralatan produksi dengan membeli gergaji listrik dan alat potong listrik serta beberapa alat lainnya. Dalam memasarkan produk Ukulele hasil karya Andy, dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, facebook. Bahkan sempat membuat website.

Dari perjalanan wirausaha Andy “ukulele” Mahardika ini dapat diambil sebuah pelajaran berharga bagi adiknya dari SMK, bahwa lebih baik mencoba dari pada tidak sama sekali. Jangan dulu terlalu memikirkan uang



saja tapi miliki lah skill yang mumpuni. Bila skill yang dibutuhkan sudah dikuasai, maka uangpun pasti akan datang.

“Saya sebenarnya melakukan ini sudah agak terlambat, seharusnya saya lakukan di zaman saya masih di SMK dulu. Dimana dari segi fasilitas alat praktek, SMK lebih baik dari apa yang saya dapatkan ketika kuliah. Tapi waktu itu tidak ada kepikiran, sehingga saya terpaksa

harus mencari-cari sendiri,” kata Andy yang mengaku hasil produksi ukulele bikinannya sudah banyak dipesan.

Karena itu, ajak Andy, gunakan dan maksimalkan fasilitas peralatan praktek yang ada di sekolah, manfaatkan untuk eksplorasi. Pasti akan sangat sayang bila tidak di utak atik, pokoknya kerjakan saja apa yang disukai. Karena pada saatnya nanti pasti akan berguna, syukur syukur bisa langsung ahli dan memiliki kompetensi.

Alhamdulillah, kata Andy, sekarang ia sudah menghasilkan Rp15- Rp20 juta perbulan dari penjualan ukulele hasil karyanya. Disamping menerima pesanan di dalam negeri, Andy juga melayani custom order dari luar negeri, seperti dari Singapura, Malaysia, Taiwan, Timur Tengah. Karena sifatnya pembelian orang perorang, maka keinginan pembeli lebih dikedepankan sesuai dengan paten dari Mahardika Instrumen milik Andy.

“Saya mendesain sendiri, kita kirim kepada pemesan. Kemudian mereka minta ada penambahan dan pengurangan. Ibaratnya seperti barang kosmetik, konsumen menginginkan alat kosmetik yang sesuai dengan keinginannya. Terutama dalam hal bentuk dan kualitas lebih diutamakan, baru kemudian suara. Baguspun suara yang dihasilkan alat bila si pemakainya tidak nyaman dengan bentuk dan kualitas alat, juga tidak nyambung,” sebut Andy.

Ada beberapa jenis ukulele yang dibikin Andy di workshop Mahardika yang berlokasi di jalan Bukit Pakar Utara, tepatnya dekat Taman Hutan Raya Juanda. Andy mengontrak beberapa ruangan sejak tahun 2014 di atas sebuah rumah besar di daerah itu. Dari situ lah Andy membuat ukulele jenis sopran yang dibandrol Rp 1,7 jt, concert Rp 1,9 jt, tenor Rp 2 juta, baritone Rp 2,2 juta dan ukulele bass Rp 4,2 juta.

Bahan baku yang digunakan umumnya kayu lokal seperti mahoni, akasia, sono keling, kayu mangga dan lain-lain. Pembuatan pesanan ukulele bisa diselesaikan paling cepat tiga minggu. Tapi jika ukulele yang dibikin sama bentuknya, dalam satu bulan bisa dihasilkan sampai 20 buah.

“Saya melihat trend untuk peminat

“Saya melihat trend untuk peminat

alat ini ke depan makin bertambah, artinya kita berpeluang untuk meningkatkan kualitas dan jumlah produksi. Yang menjadi masalah adalah, saya kesulitan dalam mendapatkan tenaga kerja yang sudah siap bekerja sesuai kompetensi yang diinginkan,” keluh Andy.

Menurut Andy, sejak satu tahun lalu ia merekrut tiga orang tenaga kerja lulusan SMK jurusan kayu. Keahlian yang dimiliki lulusan SMK ini tidak serta merta dapat dimanfaatkan Andy, karena standar kerja mereka adalah dibidang furniture yang tidak terlalu membutuhkan tingkat hasil kualitas yang dibutuhkan.

“Mereka ini terpaksa saya latih dari nol lagi, karena mereka harus memiliki keahlian khusus. Untuk melatih mereka harus bertahap dan mengerjakan pekerjaan juga harus sabar. Sudah setahun ini mereka saya rekrut, sekarang mereka sudah mulai bisa mengerjakan ukulele yang tidak terlalu tinggi tingkat kesulitannya.

Itu juga harus saya dampingi, seperti membuat ukulele yang saya beri nama Aina,” jelas suami dari Anisa Fitria dan ayah dari Aina.

Satu lagi pelajaran yang dapat dipetik oleh para juniornya di SMK, bahwa mengerjakan suatu pekerjaan itu jangan asal jadi. Tapi lakukan lah dengan sepenuh hati dengan hati yang enak, tenang dan enjoy untuk sebuah hasil yang maksimal. Di Jepang, kata Andy, banyak orang asing yang datang untuk belajar membuat kursi. Kalau dilihat dan diperhatikan apalah arti sebuah kursi.

“Tapi bukan itu yang mereka cari, tapi mereka belajar bagaimana membuat sebuah kursi yang bernilai mahal. Artinya, membuat kursi benar-benar harus dengan ahlinya, mereka tahu nilai-nilai seni dari sebuah kursi. Ya dalam hal kehalusan hasil kerja, kualitas kursi yang diproduksi dan lain sebagainya,” tutur Andy.***



SMK Butuh School Branding

Revitalisasi SMK yang diluncurkan pemerintah melalui Inpres Nomor 9 Tahun 2016, gerakannya sudah menyebar ke seluruh nusantara. Pemerintah melalui Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan pun sudah mempersiapkan melalui Ditjen Dikdasmen bersama Direktorat Pembinaan SMK termasuk meluncurkan 219 SMK Revit tahun 2017 dan bertambah 350 tahun 2018.

Bak gayung bersambut, program SMK Revit yang diluncurkan pemerintah, mendorong semua *stake holder* terkait, baik Lembaga maupun Kementerian dan Gubernur untuk merapatkan barisan. Mereka berkumpul untuk mempersiapkan sebuah strategi melalui program pendidikan SMK Revit menghadapi zaman milenial serta globalisasi. Termasuk kesepakatan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Begitu juga halnya dengan berbagai dunia usaha dan dunia industri multi nasional dan internasional, ikut turun mengambil peran masing-masing. Mereka ikut menjadi narasumber bagi SMK sekaligus tutor untuk guru dan siswa, dalam usaha terjadinya *link and match* untuk kedua belah pihak berkepentingan.

Kurikulum pun berubah, dilakukan kesepakatan antar dunia usaha dan industri bersama Kemendikbud, bahwa kurikulum bisa diubah sesuai dengan kebutuhan dunia industri. Hal ini dimaksudkan agar *deman driven* betul betul terjadi, perubahan kurikulum sangat tergantung kepada kesepakatan, tuntutan

dunia usaha dan industri sesuai dengan kompetensi masing-masing.

Semua itu dilakukan untuk menggerakkan ketertinggalan pendidikan kejuruan Indonesia untuk menghasilkan lulusan yang kompeten dibidangnya memasuki persaingan di berbagai dunia usaha dan dunia industri untuk tingkat operator

dan sederajat. Waktu selama dua tahun termasuk singkat, namun hasil yang dicapai dinilai sangat memuaskan.

SMK-SMK yang selama dua tahun terakhir melakukan kerjasama yang *link and match* dengan berbagai dunia usaha dan industri, memperlihatkan hasil yang baik, para lulusan rata-rata lolos bekerja.



Membatik dengan menggunakan canting

Hanya beberapa persen saja yang melanjutkan ke perguruan tinggi ataupun bekerja sendiri sebagai wirausaha.

Untuk menghadapi persaingan di bidang ekonomi, harus lah menguasai ilmu dan teknologi, jika tidak, maka Indonesia harus siap-siap dikuasai negara asing. Mulai dari kesiapan tenaga kerja yang dibutuhkan dunia usaha dan industri, maupun dalam bidang strategis lainnya.

Program SMK Revit yang diluncurkan ini penekanannya adalah upaya membangun dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) Indonesia. Kenapa SMK harus didorong pertumbuhan dan peningkatan kualitasnya harus dikedepankan. Karena lebih melihat kepada berbagai tantangan di zaman milenial ditengah revolusi industri 4.0. Bahwa kualitas SMK harus ditingkatkan, kompetensi siswa benar-benar harus menjadi target dari keberhasilan lulusan.

Menurut salah seorang praktisi *School Branding*, Fauzy Harmoko, apa yang dilakukan oleh pemerintah itu adalah merupakan salah satu contoh bagaimana merevitalisasi SMK dengan benar. Keberhasilan yang dicapai dari program SMK Revit, dapat dijadikan sebagai bahan pelajaran untuk dikembangkan di SMK lainnya.

“Sama ketika beberapa tahun sebelumnya Direktorat Pembinaan SMK berusaha mencari solusi bagaimana



Fauzy Harmoko

mengangkat SMK sebagai sekolah kejuruan yang diminati, disukai dan lulusannya siap kerja di dunia usaha dan dunia industri. Waktu itu dibikin lah sebuah *tag-line* di berbagai media sosial, yaitu SMK Bisa, Indonesia Hebat,” kata Fauzy yang sehari-hari mengamati perkembangan *branding dan communication*.

Ternyata hasilnya sangat memuaskan, diperkuat dengan berbagai program yang dilakukan, termasuk mengedepankan rencana SMK ke depan bahwa perbandingan sekolah kejuruan dan sekolah umum (SMA) berubah jadi 60-40 persen. Perbandingan ini tentu sangat berpengaruh kepada seberapa tinggi permintaan dunia usaha dan industri terhadap lulusan SMK.

“Saya melihat, pemerintah berhasil

melakukan promosi tentang keberadaan SMK. Saya pikir waktu beberapa tahun terakhir yang dilakukan dengan sangat serius, bersama semua bagian terkait di Kemendikbud maupun pihak Lembaga, Kementerian dan Provinsi lainnya bisa dikatakan sukses,” ujarnya.

Namun hal seperti ini tidak bisa hanya dikerjakan dan dilaksanakan oleh pemerintah saja. Jumlah SMK yang saat ini berjumlah kurang lebih 13900 tidak bisa dilakukan hanya oleh pemerintah saja. Sekolah kejuruan lainnya harus berpikir bagaimana mengangkat potensi sekolah sendiri. Contohnya sudah ada di SMK Revit, tinggal sekarang bagaimana pihak sekolah mengumpulkan kekuatan dan potensi yang ada, bersama-sama memikirkan untuk kemajuan sekolah,

“Keberadaan sekolah tidak hanya sekedar diketahui masyarakat, agar mereka berbondong-bondong mendaftarkan putra-putri mereka belajar di sekolah kejuruan. Bila tujuannya hanya sampai di situ, bagaimana hubungan mereka dengan dunia industri. Sementara mereka juga membutuhkan informasi, mencari sekolah-sekolah yang tepat untuk diajak kerjasama guna memenuhi kebutuhan mereka,” lanjut Fauzy yang dihubungi via telpon selular.

Karena itulah, lanjutnya masing masing sekolah kejuruan dituntut untuk menggali lebih banyak potensi sekolah,



keunggulan-keunggulan yang dimiliki, pendekatan-pendekatan yang dilakukan pihak sekolah dengan dunia luar. Intinya adalah, bagaimana para pengelola, guru pembimbing, guru pengajar, siswa dengan berbagai jurusan dan keahlian mampu melakukan *school branding potitions*.

Untuk itu, sekolah perlu mengetahui betapa pentingnya arti branding, hal ini tidak hanya untuk sekolah, tapi sejatinya adalah merupakan nilai sekolah itu sendiri di mata pihak luar yang membutuhkan, khususnya dunia usaha dan dunia industri. Kalau untuk sekolah kejuruan di pulau Jawa, mungkin *school branding* sudah mereka kenal. Hal ini dimungkinkan, karena berbagai informasi dan komunikasi yang dilakukan dengan sekolah kejuruan lain yang sudah lebih maju dan bagus, walau hal tersebut belum maksimal.

Tapi bagi sekolah kejuruan di daerah, dimana dunia usaha dan industri masih terbatas. Atau kalaupun ada, masing-masing belum banyak tahu, sehingga kurang terjalin komunikasi yang baik. Tentu akan menjadi sebuah persoalan yang harus dipecahkan, karena itu *school branding* di daerah memiliki peran yang sangat penting.

“Dalam mengembangkan kompetensi keahlian kepada siswa, sekolah dapat menerapkan kurikulum yang disesuaikan dengan produk berdasarkan kearifan lokal. Bila hal ini dilakukan, ia akan menjadi sebuah produk yang bernilai. Jangan melihat dunia usaha dan dunia industri yang banyak dan berada di berbagai tempat di pulau Jawa, karena itu akan membutakan potensi yang ada di daerah sendiri,” tuturnya.

Disamping itu, Fauzy mengingatkan, jangan sekali kali khawatir lulusan sekolah kejuruan mereka tidak diterima bekerja, karena ada sekolah memiliki jurusan sama dengan sekolah lain. Menurut Fauzy, meski dari kompetensi sama, pasti ada perbedaan. Meski sama-sama jurusan otomotif misalnya, pasti ada perbedaan. Misalnya dalam hal mesin, ada yang khusus mengenai transmisi, permesinan, maupun asesoris dan lain-

“

Menyulap lobi sekolah dengan berbagai gambar, foto, tulisan dan pernik-pernik hasil karya siswa. Pajang di lobi tempat tamu duduk. Dari situ tamu akan cepat tahu produk produk sekolah, apa yang dikerjakan dan dihasilkan.

Fauzy Harmoko

”

nya.

Karena itulah, potensi yang ada pada berbagai bidang kompetensi harus dike-nalkan secara terus menerus, termasuk kegiatan yang mendukungnya. Jadi kan sekolah sebagai tempat para tamu ber-integrasi. Sulap sekolah seindah dan menyenangkan mungkin, kenalkan semua fasilitas dan potensi keahlian yang mudah dilihat dan diketahui tamu sekolah.

“Misalnya menyulap lobi sekolah dengan berbagai gambar, foto, tulisan dan pernik-pernik hasil karya siswa. Pajang di lobi tempat tamu duduk. Dari situ tamu akan cepat tahu produk produk sekolah, apa yang dikerjakan dan dihasilkan. Mereka tidak perlu harus men-datangi ruang demi ruangan melihat dan mendapatkan keterangan dari pihak sekolah,” cerita Fauzy.





“ Saya banyak melihat media sosial yang dimiliki sekolah kejuruan mubazir. Ada yang kosong sama sekali, tidak ada isi, ada yang dikelola di awal saja selanjutnya tidak ada aktifitas. Padahal, keberadaan media seperti ini adalah merupakan hal penting dalam mengelola *school branding*. ”

Disamping itu, aktifkan dan kelola media sosial sekolah dengan serius. Informasikan kepada pembaca umum mengenai sekolah, bagaimana perkembangan siswa, apa saja kegiatan. Perlu ada komentar-komentar dari siswa tentang pendidikan yang diikuti, kenapa ia memilih sekolah itu dan lain sebagainya.

“Saya banyak melihat media sosial yang dimiliki sekolah kejuruan mubazir. Ada yang kosong sama sekali, tidak ada isi, ada yang dikelola di awal saja selanjutnya tidak ada aktifitas. Padahal, keberadaan media seperti ini adalah merupakan hal penting dalam mengelola

school branding,” imbuhnya.

Dunia usaha dan dunia industri juga demikian, sekecil apapun informasi sangat berharga bagi mereka, karena mereka membutuhkan informasi untuk mendukung usaha dan industri yang mereka jalankan. Karena itu, media sosial sangat

lah penting, seperti web, email, facebook, instagram, youtube ataupun media cetak, poster, baliho dan lain sebagainya.

“Agar ada keselarasan *school branding* di sekolah kejuruan, ya kita harus masuk dulu ke sekolah-sekolah melakukan *observasi*. Pendekatan ke sekolah ini diperlukan, agar kita bisa membuat sebuah program yang tepat agar dapat diaplikasikan oleh setiap sekolah sesuai dengan potensi yang dimiliki, keunggulan dari berbagai kejuruan yang ada, termasuk berbagai fasilitas yang tersedia dan kegiatan ekstrakurikuler dapat dijadikan sebagai faktor pendukung,” lanjut Fauzy yang sehari-hari bergabung di Leo Burnett.

Tujuan *school branding*, menurut Fauzy lebih kepada membangun brand sekolah agar lebih dikenal oleh dunia usaha dan dunia industri. Bila sebelumnya *link and match* yang terjalin antara dunia usaha dan industri didorong oleh pemerintah, maka dengan mengedepankan *school branding*, dunia usaha dan dunia industri mendapatkan informasi langsung, bahwa mereka akan datang ke sekolah yang dibutuhkan atau sebaliknya sesuai informasi yang didapat langsung dari sekolah lewat gerakan ini.

Pencitraan sekolah ini harus dilakukan secara utuh, melibatkan semua potensi yang ada. Berusaha memikirkan dan memecahkan setiap ide bersama-sama akan sangat bagus hasilnya. Menciptakan daya tarik sekolah juga sebuah upaya *school branding*, melakukan pengecatan sekolah dengan warna tertentu juga termasuk.

“Jadi jangan khawatir potensi dan jurusan yang dimiliki maupun kegiatan lain yang dikembangkan sekolah tidak bernilai. Semua itu pasti punya nilai, agar nilai sekolahnya naik, maka harus di *endorse* dengan baik. Angkat semua potensi yang dimiliki sekolah, jalani bersama-sama, pasti bisa. Ini baru merupakan bagian kecil saja program *school branding*, pada saatnya nanti soal *school branding* pasti akan jadi sebuah kebutuhan sekolah kejuruan yang ada di Indonesia dikaitkan dengan potensi dan kearifan lokal daerah masing-masing,” tutup Fauzy.**

Kolaborasi SMK dan SMA

Kembangkan Tutor Teman Sebaya

Kepala Bidang Pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di Jawa Barat, sekarang sedang mengembangkan skill tambahan bagi anak-anak siswa SMA untuk keahlian tertentu. Program ini bisa disinergikan dengan SMK dalam bentuk kolaborasi teman sebaya.

“Sebenarnya program dari Dinas Pendidikan Jawa Barat bidang SMA ini bisa dikolaborasikan dengan SMK. Kenapa demikian, karena SMK sudah memiliki skill dibidang vokasi, sementara SMA selama ini lebih ditujukan pendidikannya kearah pendalaman *basic* pelajaran ilmu sains,” kata Darmawan Sunarja, Kepala SMK Pariwisata Metland saat menerima rombongan SMA Negeri I Cariu, Kabupaten Bogor.

Kedatangan rombongan SMAN I Cariu ini dipimpin Wakil Kepala Sekolah bidang Kurikulum, Siti Hastuti bersama guru pembimbing OSIS dan Wali kelas disamping siswa wakil dari masing-masing kelas XII. “Kami dari Kabupaten Bogor ditunjuk sebagai salah satu SMA bersama SMAN Cigombong untuk mengikuti pengembangan *skill* tambahan bagi anak-anak SMA. Kebetulan kami ditunjuk untuk bidang vokasi teknologi industri,” katanya.

Adapun *skill* yang dikembangkan itu adalah dibidang vokasi tata boga, SMAN I Cariu mendapat bantuan sebesar Rp 35 juta dalam bentuk bahan-bahan yang dibutuhkan dan akan di *suplay* oleh sebuah CV yang sebelumnya sudah melakukan MoU. “Sayangnya pelaksanaannya sampai sekarang belum, sementara Desember mendatang adalah batas waktu kegiatan, karena siswa sudah harus menghadapi kegiatan belajar,” katanya.

“Pokoknya kita senang menerima kedatangan rekan-rekan dari SMA dan siap untuk membantu memproduksi berbagai makanan dan minuman. Nanti adik-adik dari SMA akan didampingi oleh siswa SMK serta guru tata boga. Nah disinilah diharapkan terjadi kolaborasi antar siswa ini. Kalau perlu dibuat program tutor

teman sebaya,” lanjut Darmawan yang mengaku tidak mau bikin SMA.

Menurut Darmawan, dirinya cenderung untuk membuat dan mengembangkan SMK saja, karena dirinya lebih cenderung ke situ. Hal ini sudah saya sampaikan dalam pertemuan Yayasan. Biar lah SMA dibangun oleh yang ahlinya. Untuk tahun 2019 mendatang kita akan bangun SMK Pertanian di Lewilian Bogor dan tahun 2020 membangun SMK Logistik di Cibitung.

Menurut Darmawan, kalau untuk berkolaborasi antara SMK dengan SMA pihaknya sangat *welcome*. Apalagi bila hubungan tersebut lebih ditingkatkan untuk saling membantu pengembangan program antar sesama siswa dengan mengembangkan tutor teman sebaya.

“Kita melihat, teman tutor sebaya ini akan saling membantu dalam bidangnya masing-masing. Misalkan siswa SMA datang ke SMK untuk belajar memasak ataupun pelajaran tentang perhotelan, maka para siswa SMK siap membantu rekan mereka dari SMA. Begitu juga sebaliknya, siswa SMK datang ke SMA untuk belajar bersama dengan rekannya untuk mendalami pelajaran seperti matematika, IPA maupun Bahasa Inggris,” kata Darmawan.

Bagi siswa SMK, katanya, tutor teman sebaya ini akan meningkatkan ilmu pengetahuan mereka. Ini dapat dijadikan sebagai persiapan untuk melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi setelah lulus SMK. Sebaliknya, siswa SMK mendapatkan pengetahuan vokasi yang dapat dijadikan mereka sebagai skill tambahan untuk mereka terjun menekuni wirausaha.

“Kita berharap kedatangan rombongan

SMA Cariu berikutnya disamping akan mempelajari bidang keahlian dalam hal masak memasak, seperti membuat kue donat, pizza dan jenis kue lainnya, termasuk membuat minuman shake dari bahan baku susu murni, kacang kedele dan sebagainya. Juga diharapkan dilakukannya MoU yang saling mengikat dalam bentuk kerjasama kedua sekolah,” harapnya.

Sementara itu wakil dari SMAN I Cariu, Siti Hastuti mengatakan, pihaknya akan menyampaikan hal ini ke pihak sekolah. “Kita sangat menyambut baik ajakan dari pihak SMK untuk bekerja sama melalui kolaborasi dan mengembangkan tutor teman sebaya. Hal ini menurut kami sebuah tawaran yang sangat menarik dan saling menguntungkan, karena SMK disamping memang ahli dibidang vokasi, sekolah ini memiliki fasilitas kichen yang lengkap,” ujarnya.

Bila kolaborasi ini terlaksana, bisa jadi ini merupakan sebuah terobosan dalam pendidikan menengah antara SMK dan SMA, bukan tidak mungkin ini yang pertama atau setidaknya ada program *win win* yang dapat diambil dari kolaborasi yang dilakukan antara SMK dan SMA.***

“

Tutor teman sebaya ini akan meningkatkan ilmu pengetahuan mereka. Ini dapat dijadikan sebagai persiapan untuk melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi setelah lulus SMK.

”

Darmawan Sunarja



Raih
Mimpimu
di SMK

Get Your Dream at SMK

UNTUK MENJADI

**JURU
TATA USAHA
KEUANGAN***

* Salah satu Kompetensi Keahlian
Perbankan dan Keuangan Mikro

KOMPETENSI KEAHLIAN

Perbankan dan
Keuangan Mikro





**Direktorat Pembinaan SMK Mengucapkan
Selamat Tahun Baru 2019**



*Mari melangkah dengan semangat
yang lebih menggelora dan tekad yang lebih membaja
dalam mengawali tahun yang penuh makna*