

***BUSINESS PLAN* SEBAGAI IMPLEMENTASI KEWIRAUSAHAAN  
PADA PEMBELAJARAN EKONOMI DI SMA**

Sri Endah Setiarini<sup>1</sup>

**Abstract:** *The purpose of this study was to investigate the implementation of business plan on the materials of Entrepreneurship in Economics Studies at SMA Negeri 1 Wonosobo. The respondents were all students of class X at SMA Negeri 1 Wonosobo. The data were collected by observation, interviews and questionnaires. Then, the data were analyzed descriptively. The result of the research showed that 10<sup>th</sup> grade students at SMA Negeri 1 Wonosobo have implemented entrepreneurial spirit by composing the business plan.*

**Keywords:** *Business Plan, Entrepreneurship, Economic Studies*

## **PENDAHULUAN**

Bangsa yang besar adalah bangsa yang selalu menghargai dan mengingat jasa para pahlawannya, mungkin kalimat itu sering kita dengar dari dahulu, tetapi untuk era globalisasi seperti sekarang mungkin slogan seperti itu akan bisa ditambah menjadi bangsa yang besar adalah bangsa yang bisa mengembangkan karakter bangsa. Karena karakter bangsalah yang akan menjadikan individu yang bermartabat, karakter individu menjadi sangat penting untuk pembentukan generasi muda penerus bangsa, diman untuk sekarang ini, bangsa mengalami krisis karakter Untuk itu, proses pembentukan karakter harus dimulai sejak dini dengan melakukan perubahan dalam dunia pendidikan karena membentuk karakter siswa tidaklah mudah, harus dilakukan secara terus menerus, sehingga dibentuklah kurikulum 2013 yang banyak mengandung unsur pendidikan karakter. Semua pembelajaran di sekolah harus menerapkan sistem pendidikan karakter, karena bisa mengantisipasi semua masalah yang bersumber dari akhlak dan pribadi siswa.

Unsur terpenting dalam pembentukan karakter adalah pikiran, karena pikiran didalamnya terdapat seluruh program yang terbentuk dari pengalaman hidupnya, merupakan pelopor segalanya. Program ini kemudian membentuk system kepercayaan yang akhirnya dapat membentuk pola berpikirnya yang bisa mempengaruhi perilakunya. Jika program yang tertanam tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip kebenaran universal, maka perilakunya berjalan selaras dengan hukum alam. Hasilnya perilaku tersebut membawa ketenangan dan kebahagiaan. Sebaliknya, jika program

---

<sup>1</sup> Guru SMA Negeri 1 Wonosobo

tersebut tidak sesuai dengan prinsip-prinsip hukum universal, maka perilakunya membawa kerusakan dan menghasilkan penderitaan. Oleh karena itu, pikiran harus mendapatkan perhatian serius. Dengan memahami cara kerja pikiran, kita memahami bahwa pengendalian pikiran menjadi sangat penting. Dengan kemampuan kita dalam mengendalikan pikiran ke arah kebaikan, kita akan mudah mendapatkan apa yang kita inginkan, yaitu kebahagiaan dan akan terbentuk karakter perilaku yang positif. Sebaliknya jika pikiran kita lepas kendali sehingga terfokus kepada keburukan dan kejahatan, maka kita akan terus mendapatkan penderitaan, disadari atau tidak, sehingga akan terbentuk perilaku karakter negatif

Salah satu pembentukan pribadi siswa adalah dengan pendidikan kewirausahaan. Untuk itu peran guru sangat besar dalam menanamkan jiwa kewirausahaan sejak dini. Guru harus mampu memberikan proses pembelajaran yang kreatif dan inovatif dalam menanamkan konsep kewirausahaan siswa. Dalam kewirausahaan yang paling utama adalah adanya business plan. Dengan business plan ini maka langkah awal dari munculnya usaha. Oleh karena itu dalam pembelajaran kewirausahaan harus mampu menghasilkan peserta didik yang mampu membuat dan menghasilkan business plan yang aplikabel.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi *business plan* pada materi kewirausahaan dalam pembelajaran ekonomi pada SMA Negeri 1 Wonosobo.

### **Konsep Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, berkreasi, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Seseorang yang memiliki karakter wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses guna meningkatkan pendapatan. Intinya seorang wirausaha adalah orang-orang yang memiliki karakter wirausaha dan mengaplikasikan hakikat kewirausahaan dalam hidupnya.

Dengan kata lain, wirausaha adalah orang-orang yang memiliki jiwa kreativitas dan inovatif yang tinggi dalam hidupnya. Penelitian Mc Ber & Co di Amerika Serikat pada usaha kecil (Zimmerer & Scarborough, 1998) menemukan sembilan ciri wirausaha yang berhasil, yang dibagi ke dalam tiga kategori, yaitu (1). bersifat proaktif, yaitu inisiatif yang tinggi dan asertif; (2). orientasi prestasi, yaitu melihat kesempatan dan bertindak langsung, orientasi efisiensi, menekankan pekerjaan dengan kualitas tinggi, perencanaan yang sistematis, monitoring; (3). komitmen dengan pihak lain, yaitu komitmen yang tinggi pada pekerjaan, dan menyadari pentingnya hubungan bisnis yang mendasar.

Sedangkan Sukardi (1991) menyatakan sembilan sifat yang ada pada wirausaha yaitu: (1) Sifat instrumental, yaitu tanggap terhadap peluang dan kesempatan berusaha

maupun yang berkaitan dengan perbaikan kerja; (2) Sifat prestatif, yaitu selalu berusaha memperbaiki prestasi, mempergunakan umpan balik, menyenangkan tantangan dan berupaya agar hasil kerjanya selalu lebih baik dari sebelumnya; (3) Sifat keeluasaan bergaul, yaitu selalu aktif bergaul dengan siapa saja, membina kenalan-kenalan baru dan berusaha menyesuaikan diri dalam berbagai situasi; (4) Sifat kerja keras, yaitu berusaha selalu terlibat dalam situasi kerja, tidak mudah menyerah sebelum pekerjaan selesai. Tidak pernah memberi dirinya kesempatan untuk berpangku tangan, mencurahkan perhatian sepenuhnya pada pekerjaan, dan memiliki tenaga untuk terlibat terus-menerus dalam kerja; (5) Sifat keyakinan diri, adalah dalam segala kegiatannya penuh optimisme bahwa usahanya akan berhasil. Dia percaya diri bergairah langsung terlibat dalam kegiatan konkret, jarang terlihat ragu-ragu; (6). Sifat pengambilan risiko yang diperhitungkan, yaitu tidak khawatir akan menghadapi situasi yang serba tidak pasti di mana usahanya belum tentu membuahkan keberhasilan; (7). Sifat swa-kendali, yaitu benar-benar menentukan apa yang harus dilakukan dan bertanggung jawab pada dirinya sendiri; (8) Sifat inovatif, yaitu selalu bekerja keras mencari cara-cara baru untuk memperbaiki kinerjanya. Terbuka untuk gagasan, pandangan, penemuan-penemuan baru yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerjanya; (9). Sifat mandiri, yaitu apa yang dilakukan merupakan tanggung jawab pribadi.

Sedangkan Miner (1996) mengemukakan empat tipe kepribadian wirausaha, yaitu (1) *personal achiever*, (2) *supersalesperson*, (3) *real manager*, dan (4) *expert idea generation*. *Personal Achiever*. Ciri-ciri wirausaha tipe *personal achiever* adalah memiliki kebutuhan berprestasi, memiliki kebutuhan akan umpan balik, memiliki kebutuhan perencanaan dan penetapan tujuan; memiliki inisiatif pribadi yang kuat; memiliki komitmen pribadi yang kuat untuk organisasi; percaya bahwa satu orang dapat memainkan peran penting; percaya bahwa pekerjaan seharusnya dituntun oleh tujuan pribadi bukan oleh hal lain. Sedangkan ciri-ciri wirausaha tipe *supersalesperson* adalah memiliki kemampuan memahami dan mengerti orang lain; Memiliki keinginan untuk membantu orang lain; Percaya bahwa proses-proses sosial sangat penting; Kebutuhan memiliki hubungan positif yang kuat dengan orang lain; Percaya bahwa bagian penjualan sangat penting untuk melaksanakan strategi perusahaan. Ciri-ciri wirausaha tipe *real managers* adalah keinginan untuk menjadi pemimpin perusahaan; Ketegasan; Sikap positif terhadap pemimpin.

Kewirausahaan sebenarnya tidak hanya milik pelajaran ekonomi, tetapi pendidikan kewirausahaan harus masuk ke semua bidang atau pelajaran yang diajarkan di sekolah terutama di SMA. Integrasi pendidikan kewirausahaan di dalam mata pelajaran dilaksanakan mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi pembelajaran pada semua mata pelajaran. Pada tahap perencanaan, silabus dan RPP dirancang agar muatan maupun kegiatan pembelajarannya memfasilitasi untuk mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan. Cara menyusun silabus yang terintegrasi nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan mengadaptasi silabus yang telah ada dengan menambahkan satu kolom dalam silabus untuk mewadahi nilai-nilai kewirausahaan yang akan diintegrasikan. Sedangkan cara menyusun RPP yang terintegrasi dengan nilai-nilai kewirausahaan dengan cara mengadaptasi RPP yang sudah ada dengan menambahkan materi, langkah-langkah pembelajaran atau penilaian dengan nilai-nilai kewirausahaan.

Dalam proses pembelajaran ekonomi, nilai-nilai kewirausahaan sebenarnya sudah muncul dalam pokok bahasan materi kewirausahaan, karena memang identik dengan kemampuan para wirausaha dalam dunia usaha, prinsip pembelajaran yang digunakan dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan dalam mata pelajaran ekonomi mengusahakan agar peserta didik mengenal dan menerima nilai-nilai kewirausahaan sebagai milik mereka dan bertanggung jawab atas keputusan yang diambilnya melalui tahapan mengenal pilihan, menilai pilihan, menentukan pendirian, dan selanjutnya menjadikan suatu nilai sesuai dengan keyakinan diri. Dengan prinsip ini, peserta didik belajar proses berpikir, bersikap dan berbuat. Ketiga proses ini dimaksudkan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik dalam melakukan kegiatan yang terkait dengan nilai-nilai kewirausahaan. Untuk dapat menerapkan prinsip tersebut maka model pembelajaran yang akan diberikan kepada siswa sesuai dengan mata pelajaran ekonomi adalah penyusunan business plan.

### **Business Plan**

Menurut Bygrave (1994) *A business plan is a selling document that conveys the excitement and promise of your business to any potential backers or stakeholders.* Business Plan adalah dokumen yang disediakan oleh entrepreneur yang disesuaikan dengan pandangan penasihat profesionalnya yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. Business Plan juga berisi tentang rincian profit, neraca perusahaan, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Juga memuat pandangan dan ide dari anggota tim manajemen. Hal ini menyangkut strategi tujuan perusahaan yang hendak dicapai. Business plan dibuat dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang yang pertama kali diikuti untuk tiga tahun berjalan. Business plan merupakan rencana perjalanan atau road map yang akan diikuti oleh wirausaha. Business plan seakan-akan menjawab pertanyaan: *Where am I now? Where am I going? How will I get there?*

Dalam pandangan lain business plan (Perencanaan Bisnis) adalah rencana untuk mengubah ide bisnis menjadi suatu kesempatan (peluang bisnis) yang nyata, pengaturan/pengendalian resiko dan pemberian upah serta waktu yang tepat untuk menerapkannya sehingga dapat menghasilkan profit yang hendak dicapai perusahaan. *Business plan* dipandang sebagai perencanaan seorang wirausaha yang mengkristalisasikan impian dan harapan yang memotivasi wirausaha untuk mencoba mendirikan bisnis. Business Plan merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana. Business Plan merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (business opportunities) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (competitive advantage) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.

Selain itu *business plan* dapat diartikan sebagai sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana

potensial. Jadi *business plan* adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsure yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha, isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia.

Manfaat *Business plan* adalah sebagai jembatan antara ide dan kenyataannya, menyediakan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh wirausaha tersebut, menyediakan pernyataan akan sasaran dan strategi yang diartikulasikan secara jelas untuk digunakan di lingkungan internal perusahaan, berfungsi sebagai dokumen penjualan yang akan dibagikan kepada pihak luar.

Dengan adanya *business plan* dapat mengembangkan jiwa wirausaha yang bisa ditanamkan sejak dini, sehingga sangat bermanfaat untuk peluang wirausaha dalam menjalankan wirausahanya. Karakter wirausaha dapat terasah dengan perencanaan bisnis yang matang, yang secara langsung akan mempengaruhi pola pikir wirausaha dalam persaingan dunia usaha. Untuk itu ada berbagai macam cara wirausaha dalam merencanakan bisnisnya.

Adanya pembelajaran kewirausahaan di sekolah menengah atas melalui *business plan* diharapkan bisa mengembangkan ide-ide kreatif siswa yang bisa diarahkan pada pencapaian tiga kompetensi yang meliputi penanaman karakter wirausaha, pemahaman konsep dan skill. Dalam struktur kurikulum SMA, pada mata pelajaran ekonomi ada beberapa kompetensi dasar yang terkait langsung dengan pengembangan pendidikan kewirausahaan. Mata pelajaran tersebut merupakan mata pelajaran yang secara langsung (eksplisit) mengenalkan nilai-nilai kewirausahaan dan sampai taraf tertentu menjadikan peserta didik peduli dan menginternalisasi nilai-nilai tersebut. Salah satu model pembelajaran yang mampu menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha dapat dilakukan dengan adanya penyusunan *business plan* yang diberikan kepada siswa secara teratur dan terarah.

Siswa yang menyusun *business plan* akan selalu diarahkan oleh guru, dan diamati oleh guru, serta dinilai dan dievaluasi mengenai penyusunannya. Mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan dan hasil dari *business plan* yang disusun oleh siswa diharapkan bisa mengimplementasikan pengembangan pendidikan kewirausahaan, yang memang sangat dibutuhkan oleh bangsa dalam menyiapkan generasi penerus bangsa yang diharapkan dapat mengubah bangsa Indonesia menjadi bangsa yang berkarakter, inovatif dan kreatif. Model pembelajaran kewirausahaan yang akan kami laksanakan dengan menggunakan *business plan* diharapkan bisa menyeluruh, sehingga tidak hanya pada mata pelajaran ekonomi, tetapi diharapkan bisa dikembangkan disegala arah terutama kultur sekolah yang mengedepankan mutu kualitas siswa dengan menciptakan suasana kehidupan sekolah dimana siswa berinteraksi dengan sesamanya, guru dengan guru, konselor dengan sesamanya, pegawai administrasi dengan sesamanya, dan antar anggota kelompok masyarakat sekolah.

Pengembangan nilai-nilai dalam pendidikan kewirausahaan dalam budaya sekolah mencakup kegiatan-kegiatan yang dilakukan kepala sekolah, guru, konselor, tenaga administrasi ketika berkomunikasi dengan peserta didik dan penggunaan fasilitas sekolah, seperti tanggung jawab, disiplin, komitmen, kejujuran dan budaya berwirausaha di lingkungan sekolah (seluruh warga sekolah melakukan aktivitas berwirausaha di lingkungan sekolah).

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif, yang berdasarkan pada fakta-fakta yang terjadi di lapangan dan berdasarkan pengamatan peneliti terhadap subyek dan obyek penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara dan kuosioner. Observasi dilakukan langsung oleh peneliti sehingga peneliti terlibat secara langsung dalam penelitian. Sedangkan wawancara dilakukan dengan beberapa narasumber dan kuosioner disebarkan kepada seluruh siswa kelas X. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bisnis adalah sebuah usaha, yaitu individu atau kelompok harus siap untung dan siap rugi, bisnis tidak hanya tergantung dengan modal uang, tetapi banyak factor mendukung terlaksananya sebuah bisnis. Misalnya reputasi, keahlian, ilmu, sahabat dan erabat dapat menjadi modal bisnis. Menurut Chwee (1990), bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis sebagai suatu system yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (*business is then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society*).

Bisnis adalah usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Hughes dan Kapoor mendefinisikan bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan kkeuntungan dalam memenuhi keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan ada dalam industry. Orang yang mengusahakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut entrepreneur.

Beberapa pengertian tentang *business plan* diungkapkan antara lain oleh Hisrich dan Peters (2008) yang mengatakan bahwa: "*The business plan is a written document prepared by the entrepreneur that describe all the relevant external and internal elements involves in starting a new venture.*" Sedangkan menurut ahli lainnya yaitu Coulthard dkk (1999) adalah : "*Business plan is a detailed study of the organization's acivities, which highlights where the organization has been, where it is owe and where it might get to in the future, and incorporates an action program to achieve these results*" ( <https://konsepbisnisplan.wordpress.com/2013>).

Jadi perencanaan bisnis atau *business plan* merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis sangat erat hubungannya dengan wirausaha, sebab perencanaan bisnis ini dibuat agar hasil penciptaan usaha yang dibuat mendekati dengan kenyataannya. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik maka perneencanaan dengan kenyataannya memiliki perbedaan yang cukup kecil. Karena itu perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan usaha.

Oleh karena itu dapat didefinisikan bahwa *business plan* adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha.

Adapun isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasinal dan sumber daya manusia. Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ini dapat diperinci lagi menjadi tiga bagian yaitu penjelasan mengenai bisnis yang dijalankan, penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan dan penjelasan mengenai lokasi bisnis yang dijalankan.

Pada umumnya penjelasan mengenai bisnis yang dijalankan meliputi aspek legalitas dari bisnis tersebut, seperti kerjasama dengan siapa, lisensi yang dimiliki atau perizinan yang telah dimiliki, jenis bisnis, seperti perdagangan atau manufaktur atau jasa, produk atau jasa yang dihasilkan serta spesifikasinya, penjelasan tentang bisnis yang dilakukan apakah termasuk bisnis baru, pengambilalihan (*take over*), perluasan, franchise atau keagenan, penjelasan mengapa bisnis yang dijalankan menguntungkan dan bagaimana peluangnya, dan bagaimana hubungan dengan para pemasok, pihak perbankan dan distributor.

Agar suatu *business plan* menjadi efektif ketika akan diterapkan, maka dalam menulis *business plan* harus diterapkan yaitu ringkasan, industri, perusahaan dan produk yang ditawarkan, analisa dan penelitian pasar, ekonomi bisnis, rencana pemasaran, rencana desain dan pengembangan, rencana produksi dan operasional, tim manajemen, rencana keseluruhan, resiko utama, masalah dan asumsi, rencana keuangan, pengajuan penawaran perusahaan, dan lampiran. Pada sampul depan perencanaan bisnis ini, sebaiknya memberikan informasi mengenai nama perusahaan, alamat, nomor telepon, serta semua nama principal, penjelasan mengenai hal-hal yang spesifik dan unik dari bisnis yang sedang dijalankan, dan bagaimana produk atau jasa yang dihasilkan memiliki kelebihan sehingga dapat menarik konsumen untuk mencobanya. Semua informasi, termasuk misi dan tujuan mengapa ada di bisnis ini atau mengapa tertarik terjun di bisnis ini, harus disajikan secara jelas.

Pada penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan dijelaskan secara terperinci keunggulan produk dan jasa yang dihasilkan dari kacamata konsumen. Sukses suatu bisnis sangat tergantung pada seberapa besar pemilik bisnis tersebut mengetahui apa yang diharapkan oleh konsumen. Selain itu, hal ini juga membantu menciptakan strategi untuk mengalahkan pesaing sehingga dapat mempertahankan loyalitas konsumen setinggi mungkin. Bagian ini menjelaskan secara terperinci mengenai apa yang dijual, apakah produk atau jasa yang dihasilkan memberikan banyak keuntungan kepada konsumen, produk atau jasa yang paling banyak permintaannya atau produk atau jasa yang sudah penuh di pasar, dan keunggulan produk atau jasa yang dijual.

Lokasi bisnis yang dijalankan memegang peranan penting bagi tingkat keberhasilan atau kegagalan produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen. Keputusan pemilihan lokasi tersebut mungkin berdasarkan kedekatan konsumen atau dengan bahan baku. Bagian terpenting dari keputusan pemilihan lokasi ini adalah lokasi tersebut memiliki banyak keunggulan seperti kemudahan pencapaian dan keamanan. Hal yang harus ada dalam bagian ini adalah penjelasan mengenai besarnya permintaan terhadap produk atau jasa yang dibuat oleh perusahaan. Selain itu juga perlu menjelaskan penguasaan produk atau jasa yang akan dibuat, apakah produk atau jasa tersebut dapat menciptakan pasar (*driving market*) atau mengikuti pasar (*market driven*).

Intinya adalah bagaimana dapat mengenali kondisi pasar dari bisnis yang dijalankan. Kunci sukses rencana pemasaran adalah seberapa jauh dapat mengenal pelanggan, misalnya yang mereka inginkan, yang tidak mereka inginkan atau yang mereka harapkan. Dengan mengetahui semua faktor tersebut, data mengembangkan strategi pemasaran, sehingga seluruh kebutuhan, harapan, dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi.

Kita dapat mengenali pelanggan dengan melakukan segmentasi, yaitu segmentasi berdasarkan umur, jenis kelamin, pendapatan, pendidikan dan lokasi tempat tinggal. Pada tahap pertama, kemungkinan target market terbatas pada pelanggan yang paling sesuai dengan produk yang mereka gunakan. Selanjutnya apabila pelanggan semakin meluas perlu mempertimbangkan perencanaan pemasaran dengan melibatkan pelanggan dalam skala luas.

Pengembangan perencanaan pemasaran dapat dilakukan melalui survey dengan menggunakan kuesioner. Penulisan rencana bisnis harus bebas dari emotional factor atau emosi kepentingan pencetus ide bisnis. Tujuannya adalah untuk menghindari harapan yang terlalu berlebihan, terutama dalam memperkirakan besarnya permintaan atau besarnya potensi pasar, dan proyeksi permintaan. Penulisannya harus seobyektif mungkin sehingga pembaca mendapat kesan bahwa rencana bisnis tersebut realistis dan masuk akal. Rencana bisnis pada bagian ini setidaknya memuat tentang profil konsumen, potensi pasar, *market share*, analisis kuantitatif dan kualitatif, karakteristik konsumen, tingkat persaingan, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran, dan rencana pengembangan pemasaran.

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan menurut Suryana (2001) meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha (Sudrajat, 2011). Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Menurut Zimmere (1996), nilai tambah tersebut dapat diciptakan melalui cara-cara yaitu pengembangan teknologi baru, penemuan pengetahuan baru, perbaikan produk, dan penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit (Sudrajat, 2011).

Walaupun di antara para ahli ada yang lebih menekankan kewirausahaan pada peran pengusaha kecil, namun sebenarnya karakter wirausaha juga dimiliki oleh orang-orang yang berprofesi di luar wirausaha. Karakter kewirausahaan ada pada setiap orang yang menyukai perubahan, pembaharuan, kemajuan dan tantangan, apapun profesinya. Dengan demikian, ada enam hakikat pentingnya kewirausahaan yaitu (1) kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis, (2) kewirausahaan adalah suatu nilai yang dibutuhkan untuk memulai sebuah usaha dan mengembangkan usaha, (3) kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih, (4) kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, (5) kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreatifitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha, (6) kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan

mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Berdasarkan keenam pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah nilai-nilai yang membentuk karakter dan perilaku seseorang yang selalu kreatif, bercrepta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya.

Meredith (Pusposutardjo, 1999; Sudrajat, 2011), memberikan ciri-ciri seseorang yang memiliki karakter dan menjadikannya perilaku. Langkah ini dilakukan dengan cara mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan ke dalam pembelajaran di seluruh mata pelajaran yang ada di sekolah. Langkah pengintegrasian ini bisa dilakukan pada saat menyampaikan materi, melalui metode pembelajaran maupun melalui system penilaian. Dalam pengintegrasian nilai nilai kewirausahaan ada banyak nilai yang dapat ditanamkan pada peserta didik. Apabila semua nilai-nilai kewirausahaan tersebut harus ditanamkan dengan intensitas yang sama pada semua mata pelajaran, maka penanaman nilai tersebut menjadi sangat berat. Oleh karena itu penanaman nilai-nilai kewirausahaan dilakukan secara bertahap dengan cara memilih sejumlah nilai pokok sebagai pangkal tolak bagi penanaman nilai-nilai lainnya. Selanjutnya nilai-nilai pokok tersebut diintegrasikan pada semua mata pelajaran. Dengan demikian setiap mata pelajaran memfokuskan pada penanaman nilai-nilai pokok tertentu yang paling dekat dengan karakteristik mata pelajaran yang bersangkutan. Nilai-nilai pokok kewirausahaan yang diintegrasikan ke semua mata pelajaran pada langkah awal ada enam nilai pokok yaitu mandiri, kreatif pengambil resiko, kepemimpinan, orientasi pada tindakan dan kerja keras.

Proses pembelajaran ekonomi di SMA Negeri 1 Wonosobo telah melakukan upaya yang nyata dalam menanamkan jiwa kewirausahaan pada siswa, salah satunya dengan penyusunan *business plan* yang diberikan kepada siswa mulai kelas X, mereka dibekali materi dan ilmu tentang kewirausahaan dan selanjutnya umpan baliknya berupa teori dan praktek nyata berupa penyusunan *business plan* yang sangat bermanfaat dalam mengolah pikiran siswa untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan sejak awal, sehingga diharapkan dengan langkah ini bisa memberikan kontribusi nyata untuk perkembangan peserta didik dalam mempersiapkan potensi mereka yang akan datang, terutama pembentukan karakter siswa SMA Negeri 1 Wonosobo.

Pembelajaran ekonomi di kelas X dengan memberikan *Business plan* sangat berdampak positif terhadap pembentukan siswa dalam kewirausahaan karena dengan adanya *business plan*, siswa semakin memahami dan berkontribusi nyata dalam penanaman jiwa wirausaha.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Simpulan dalam penelitian ini adalah penyusunan *business plan* sudah diberikan kepada siswa sebagai suatu upaya model pembelajaran ekonomi di SMA Negeri 1 Wonosobo mulai kelas X untuk materi kewirausahaan yang sangat berguna untuk implementasi kewirausahaan. *Business plan* merupakan rencana seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya yang sangat bermanfaat bagi maju mundurnya suatu perusahaan yang akan dijalankan. Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang. *Business plan*

yang diberikan kepada siswa hendaknya memberikan kontribusi nyata untuk kemajuan siswa dalam merancang suatu usaha yang berguna dalam mengembangkan jiwa kewirausahaannya.

Saran dalam penelitian ini adalah (1) Bagi sekolah SMA N 1 Wonosobo, upaya penanaman kewirausahaan hendaknya di semua mata pelajaran, semua bidang dan pengembangan diri di SMA N 1 Wonosobo, (2) Bagi siswa, dengan menerapkan *Business plan* siswa hendaknya lebih memahami dan menghayati serta mengaplikasikan jiwa kewirausahaan.

## DAFTAR REFERENSI

Bygrave, W.D. 1994. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: John. Willey & Sons, Inc

Hisrich, D Robert dan Michael P Peters. 2008. *Entrepreneurship*. New York: McGraw Hill

[https://konsepbisnisplan.wordpress.com/2013/03/Konsep Bisnis Planning](https://konsepbisnisplan.wordpress.com/2013/03/Konsep-Bisnis-Planning)

Huat, T Chwee, dkk. 1990. *Management of business*, 5th ed. --5th.ed. Singapore: McGraw-Hill Book Co.

Mahmud. Mach foed.2012. *Business plan bagi manajemen perusahaan*

Sudrajat, Akhmad. 2011. *Konsep Kewirausahaan dan Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah*.<https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2011/06/29>

Zimmererand, Thomas W. 1998. *Effective Small Business Management*. Amerika: Prentice Hall