

**PENYEDIAAN LAYANAN JASA DESAIN GAMBAR KERJA SEBAGAI IMPLEMENTASI KESIAPAN
BERWIRAUSAHA SISWA SEKOLAH KEJURUAN JURUSAN DPIB**

Moh.Faisal Faris¹⁾, Andang Widjaja²⁾, Yunaidi Supriyanto³⁾

^{1,2}Pasca Sarjana, Universitas Negeri Surabaya

³SMKN 2 Surabaya

email: mfaisalfaris@gmail.com

ABSTRAK

Developing entrepreneurial interest in vocational school students requires effort and seriousness. Vocational school graduates can be considered for jobs in industry. On the other hand, this does not exclude the possibility of actively developing one's own business. Good entrepreneurship is instilled from an early age through direct learning and practice. Armed with the skills acquired by students of Modelling, Design and Building Information, they set up their own businesses. One of the independent businesses that can be pursued is in the field of design. By opening a business in the form of working drawing design services. There are several steps that can be taken if you want to become an entrepreneur in the field of working drawing planning design services. These include preparation, target market research, marketing strategies and the products produced. As an effort to apply entrepreneurship, it is necessary to carry out a business feasibility analysis using SWOT analysis. Analysis to find crucial aspects of strengths, potential weaknesses, optimise opportunities and minimise threats faced by a business. These aspects are useful as efforts that can be carried out optimally so that a business runs smoothly and minimises losses or threats in a business. Apart from this, SWOT analysis allows you to find business strategies that can optimise opportunities from the strength aspect. Optimising opportunities is the key to the success of a business. The competence of each student becomes a strength that supports the continuation of the business. Meanwhile, the existence of the digital era with current technology provides space for publication, promotion of the business sector is an added value and a strength. The business model of design services is a form of direct practice in the application of learning.

Keywords: Services, Entrepreneurship, Design, and Planning.

ABSTRAK

Pengembangan minat kewirausahaan pada peserta didik SMK memerlukan upaya dan keseriusan. Siswa SMK yang notabene lulusannya dapat dipertimbangkan untuk bekerja di dunia industri. Namun, disilain tidak menutup kemungkinan untuk aktif mengembangkan usaha secara mandiri. Berwirausaha baik ditanamkan sejak dini melalui pembelajaran dan praktik langsung. Berbekal kompetensi yang dimiliki peserta didik jurusan Desain Permodelan dan Informasi Bangunan menciptakan usahannya sendiri. Usaha mandiri yang dapat ditekuni yaitu salah satunya bidang desain. Melalui membuka usaha berupa layanan jasa desain gambar kerja. Beberapa tahapan yang dapat dilakukan ketika hendak berwirausaha dalam layanan jasa desain perencanaan gambar kerja. Hal itu ialah persiapan, penelitian target pangsa pasar, strategi pemasaran, dan produk yang dihasilkan. Sebagai upaya pengaplikasian berwirausaha perlu dilakukan analisis kelayakan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis untuk menemukan aspek krusial dari kekuatan, potensi kelemahan, optimalisasi peluang, dan meminimalisir ancaman yang dialami oleh suatu perusahaan. Aspek aspek tersebut berguna sebagai usaha yang dapat dilakukan secara maksimal agar suatu usaha berjalan dengan lancar dan meminimalisir kerugian atau ancaman dalam sebuah usaha. Selain itu dengan analisis SWOT dapat ditemukan strategi bisnis yang dapat mengoptimalkan peluang dari aspek kekuatan. Optimalisasi peluang menjadi kunci keberhasilan dari suatu usaha. Kompetensi masing-masing siswa menjadikan kekuatan yang mendukung berlangsungnya usaha. Sedangkan keberadaan era digital dengan teknologi sekarang menyediaka ruang untuk publikasi, promosi bidang usaha adalah sebuah nilai tambah menjadi kekuatan. Model usaha layanan jasa desain adalah bentuk praktik langsung dalam penerapan pembelajaran kewirausahaan dan sarana dalam menumbuh kembangkan mised berwirausaha bagi peserta didik.

Kata kunci: Jasa, Kewirausahaan, Desain, dan Perencanaan

PENDAHULUAN

Pengembangan minat kewirausahaan pada peserta didik SMK merupakan upaya dalam menciptakan generasi yang unggul. Siswa SMK disiapkan untuk bekerja di dunia industri dan tidak menutup kemungkinan untuk menempuh pendidikan lanjut ke perguruan tinggi. Namun lulusan SMK notabene dibekali dengan ilmu dan kemampuan ataupun kompetensi yang diharapkan dapat menjadi lulusan yang mandiri dengan membuka lapangan kerja sendiri. Program Sekolah Pencetak Wirausaha (SPW) pada tahun 2018 adalah upaya yang dilakukan pemerintah dalam menjawab tantangan menciptakan wirausahawan mandiri [1]. Penerapan kurikulum di SMK yang mengutamakan praktek dibandingkan teori memegang peranan penting, agar calon siswa SMK mempunyai kapasitas, keterampilan dan keinginan untuk menjadi wirausaha. Mengingat hal tersebut, salah satu solusi yang diusulkan untuk memerangi pengangguran antara lain dengan melatih siswa yang kompeten dalam keterampilan dan dibekali jiwa kewirausahaan [2].

Data menunjukkan para pencari kerja kebanyakan para lulusan SMK sedangkan jumlah lapangan kerja sangatlah terbatas bahkan cenderung sedikit sekali dibandingkan jumlah para lulusan yang sedang mencari kerja, hal tersebut menjadikan alasan lulusan SMK sebagai penyumbang pengangguran tertinggi [3]. Upaya dalam mengurangi tingkat peserta didik SMK yang belum terserap dunia kerja dengan membekali para siswa dengan mental wirausaha sehingga dengan berbekal kompetensi yang diperoleh diimbangi dengan jiwa kewirausahaan yang matang mereka dapat secara mandiri membuka lapangan pekerjaan sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Minat berwirausaha adalah keinginan seorang untuk keuntungan finansial dalam usaha memenuhi kebutuhan hidup melalui usaha, tanpa adanya rasa kekhawatiran akan gagal dalam berusaha, serta selalu didukung keinginan untuk terus berkembang dan belajar dari pengalaman. Hal mendasar yang melatarbelakangi keinginan seseorang dalam menciptakan usaha adalah dengan kompetensi yang dimiliki atau pengetahuan dasar seperti mengatur, mengorganisir, serta mengembangkan usaha tersebut. Minat wirausaha dapat tumbuh seiring dengan proses yang dilalui dengan beberapa faktor yang mempengaruhi. Diera perkembangan teknologi digital sekarang ini memudahkan dalam lahirnya industri kreatif seperti usaha jasa yang bergerak dibidang desain. Usaha dibidang desain selalu menitikberatkan pada unsur ide, kreatifitas dan penciptaan desain yang mendukung fungsi atau nilai guna selain unsur estetika [4].

Siswa jurusan Desain Permodelan dan Informasi Bangunan (DPIB) SMKN 2 Surabaya dapat menciptakan usahannya sendiri dengan berbekal kompetensi menggambar yang dimiliki selama proses pembelajaran di sekolah. Siswa memiliki kompetensi untuk menjadi perencana. Hal ini tampak pada proses pembelajaran yang telah dilakukan mengacu pada mata pelajaran produktif yang dipelajari. Kompetensi siswa juga telah distandarisasi melalui ujian kompetensi kejuruan (UKK). Dimana dalam praktik UKK siswa ditugaskan untuk menyusun produk perencanaan teknis yang bermitra dengan desa binaan. Program ini menjadi sebuah rintisan praktik langsung atau pilot projek dalam memberikan layanan jasa desain. Kajian ini bertujuan untuk referensi dalam penyusunan model usaha.

METODE PELAKSANAAN

Kompetensi siswa SMK sesuai dengan capaian pembelajaran salah satunya yaitu mampu memahami teknik dan cara penggunaan alat bantu dalam menggambar, memahami standar penerapan gambar teknik, memahami dasar gambar dua dimensi dan tiga dimensi baik secara manual maupun menggunakan aplikasi perangkat lunak, peserta didik SMK juga dibekali dengan kemampuan rendering dan visualisasi tiga dimensi. Sementara itu siswa SMK tidak hanya mendapatkan materi kejuruan namun juga mendapatkan materi terkait proses bisnis konstruksi, penguatan pemahaman layanan bisnis dan pemahaman akan penerapan budaya kesehatan keselamatan kerja (K3) dan lingkungan hidup. Kompetensi penyusunan syarat-syarat pekerjaan seperti halnya spesifikasi teknis dan karakteristik bahan bangunan yang mengacu pada penerapan green material. Tidak terkecuali pemahaman dan pengaplikasian desain dengan konsep green building dan sustainable building yang dijadikan dasar dalam penggambaran konstruksi. Kompetensi siswa SMK tidak jauh berbeda dengan lulusan kurikulum K.13. Siswa SMK dibekali dengan kompetensi utama yang diselaraskan dengan kompetensi yang diperlukan pada dunia industri, hal ini tentunya sesuai bidang keahlian yang dipilih [5]. Hal ini menjadi bekal berharga bagi siswa SMK untuk menekuni bidang layanan jasa desain gambar kerja rumah tinggal.

Siswa dapat dalam hal ini disiapkan untuk mengembangkan usahannya sendiri melalui sub usaha mandiri. Seperti halnya usaha mandiri dibidang perencanaan jasa desain sebagai konsultan perencanaan mandiri. Konsultan perencana adalah pihak yang mendapatkan tugas untuk merencanakan suatu bangunan oleh pemberi kerja dalam hal ini adalah pemilik atau owner. Konsultan perencana sesuai dengan bentuknya dapat terdiri dari individu, kelompok atau bahkan badan usaha swasta ataupun milik pemerintah. Kerangka konsep usaha jasa layanan desain berorientasi pada layanan jasa perorangan atau mandiri. Sedangkan layanan jasa yang ditawarkan kepada klien seperti layanan jasa konsultan pada umumnya yaitu jasa desain gambar kerja[3]. Layanan jasa difokuskan pada jasa perencanaan gambar kerja unruk rumah tinggal. Produk luaran dari jasa perencanaan yang ditawarkan disajikan dalam tabel 1.

TABEL 1. LAYANAN JASA YANG DITAWARKAN

No	Uraian
1. Gambar Arsitektur	Siteplan, Layout, Denah, Rencana Atap, Tampak (Depan, Belakang, Samping Kanan, dan Kiri, Potongan, Rencana Kusen Pintu Jendela, Tangga, Gambar Detail Fasad, Ornamen, Void, Ram, Detail KM/WC, Pagar dab Detail Arsitektur (lainnya bila diperlukan)
2. Gambar Struktur	Rencana Pondasi, Sloof, Ring Balok, Kolom, Plat Lantai, Detail Penulangan, SStruktural, dan Tabel Penulangan.
3. Gambar Mekanikal	Rencana Instalasi Titik Lampu, Sakelar, Stop Kontak. Perencanaan Instalasi Air Bersih, Air Kotor, Air Hujan, Sumur Resapan, Bak Kontrol, Sepitank dan Pematus.
4. Gambar Visualisasi	Gambar View dan Prespektif (bila diperlukan)

Rangkaian kegiatan dalam penyusunan jasa layanan desain gambar kerja dilakukan melalui serangkaian tahapan. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kewirausahaan layanan jasa desain perencanaan gambar kerja mengacu pada formula persiapan dengan perencanaan riset pasar, formula produk yang ditawarkan, dan strategi marketing atau layanan pemasaran produk[6].

a. Tahapan Persipan

Tahap pesiapan pelaksanaan usaha meliputi seragkaian kegiatan mulai dari menentukan nama usaha, menyusun desain logo usaha, menyiapkan komponen alat dan kesiapan waktu. Penjadwalan perlu ditentukan agar pelaksanaan pekerjaan berjalan sesuai dengan tahapan dan proses yang baik. Pemilihan tempat usaha atau lokasi juga dipertimbangkan untuk memeberikan akses yang terjangkau dengan konsumen. Meskipun usaha layanan desain tidak mengenal ruang dan waktu dalam pengaplikasiannya.

b. Riset Pasar

Observasi untuk keperluan riset pasar ditujukan untuk mencari dan memastikan hal-hal seperti target pasar. Lingkup sasaran pengguna layanan jasa desain ditentukan untuk desain gambar kerja agar memudahkan tercapainya tujuan usaha. Selain itu riset pasar ditujukan untuk mengetahui seberapa besar peluang dan tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha. Riset pasar juga bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang akan digunakan dalam usaha. Strategi pemasaran yang optimal dapat mendukung capaian keuntungan yang maksimal.

c. Formulasi Produk

Produk usaha layanan jasa desain gambar kerja menggunakan formulasi berdasarkan hasil analisis dari kondisi. Formula yang dilakukan melalui tahapan survey awal untuk mendapatkan data perencanaan kemudian dilakukan tahapan perencanaan dan aplikasi hasil rencana kedalam gambar desain.

d. Strategi Pemasaran dan Promosi

Strategi pemasaran menggunakan Teknik online dan offline. Promosi produk jasa memanfaatkan teknologi internet, dan media social yang saat ini menjadi trend dan digunakan sebagai besar kalangan seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dan Web. Pemasaran utama pada layanan media komunikasi WhatsApp Business. Hal ini dipilih dikarenakan faktor keterjangkauan dan kemudahan dalam berintraksi dengan konsumen.

Harga atau biaya layanan desain merupakan hal yang penting untuk ditetapkan. Penetapan harga layanan mengacu pada biaya produksi, biaya jasa, dan keuntungan. Penentuan harga jual mengacu pada komposisi harga pokok. Segala sesuatu biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dengan pertimbangan tertentu sehingga diperoleh harga jual produk adalah definisi dari harga pokok penjualan[6]. Manfaat ditentukannya harga pokok penjualan yaitu sebagai dasar dalam menentukan harga jual dan upaya dalam mengetahui potensi laba yang ingin diperoleh. Laba usaha dapat diperoleh dengan mekanisme harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan. Namun dalam berwirausaha tidak terlepas dari potensi kerugian jika mekanisme yang berlaku sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian. Rincian biaya layanan jasa dikelompokkan menjadi 2 yaitu paket Sederhana dan paket premium. Paket sederhana dengan waktu penyelesaian standar 45 hari kerja setelah order dan tanda jadi pembayaran dikirim. Paket premium penyelesaian membutuhkan waktu 25 hari setelah order dan pembayaran DP dilakukan. Rincian detail harga seperti pada tabel 2 dan 3 dibawah ini

TABEL 2. PAKET SEDERHANA

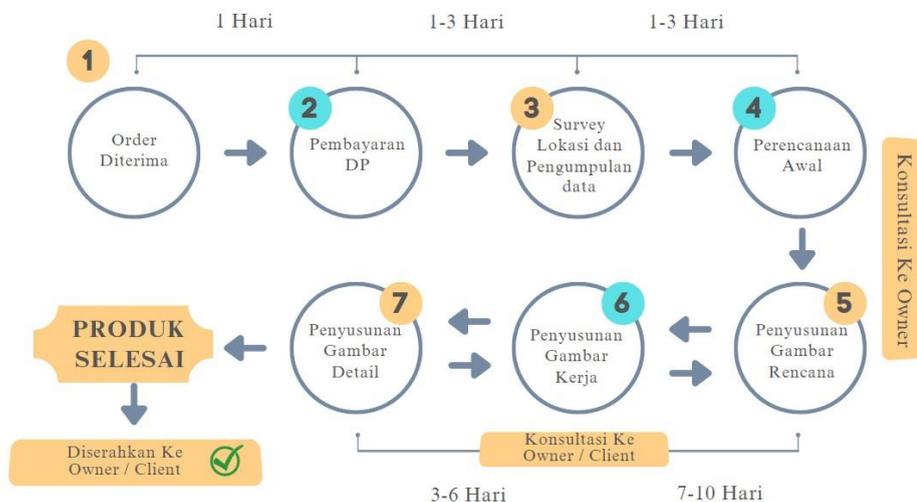
No	Paket Sederhana		
	Rincian Biaya	Uraian	Harga
1.	Biaya Personil	Upah Perencana	Rp. 10.000,00
2.	Biaya Non Personil	Survey, Alat, Cetak Produk, Pengemasan	Rp. 6.000,00

		dan Pengiriman.	
3.	Profit dll	Keuntungan dan pengembangan usaha	Rp. 4.000,00
		Total Biaya /m2	Rp 19.000,00

TABEL 3. PAKET PREMIUM

No	Paket Premium		Harga
	Rincian Biaya	Uraian	
1.	Biaya Personil	Upah Perencana	Rp. 20.000,00
2.	Biaya Non Personil	Survey, Alat, Cetak Produk, Pengemasan dan Pengiriman.	Rp. 6.000,00
3.	Profit dll	Keuntungan dan pengembangan usaha	Rp. 4.000,00
		Total Biaya /m2	Rp 35.000,00

Serangkaian tahapan proses penyusunan produk layanan desain dilakukan setelah pesanan diterima. Kemudian pesanan masuk kedalam list pengerjaan menunggu tahap survey, dan pengumpulan data perencanaan. Setelah data diolah diterbitkan rencana gamaba, setelah disetujui dilakukan optimalisasi kedalam bentuk gambar rencana dan gambar kerja. Tahapan disajikan kedalam gambar diagram alur gambar 1.



Gambar 1. SEKEMA PROSES PRODUKS

Ruang lingkup gambar perencanaan meliputi penyusunan konsep untuk memenuhi aspek fungsional. Kedua yaitu aspek teknis mencakup konsep sistim struktur dan sistim konstruksi. Aspek ketiga yaitu menjabarkan kriteria kinerja utilitas. Konsep pencahayaan , penghawaan, jaringan listrik, dan utilitas lain, Aspek terakhir yaitu arsitektur, dimana hal ini menekankan desain atau keindahan. Gambaran produk yang dihasilkan disajikan kedalam dua format yaitu softfile dan hard file. Format soft file dikirimkan ke email owner atau bisa dicopy ke dalam CD Room dan dikirimkan bersamaan dengan produk perencanaan hardfile. Hardfile dicetak dalam format kertas A3 dan dengan spesifikasi cetak laser. Sehingga kualitas cetakan gambar akan tampak jelas dan tajam. Berikut ini adalah contoh produk gambar kerja yang dihasilkan.



Gambar 2. CONTOH PRODUK DESAIN RUMAH I



Gambar 3. CONTOH PRODUK DESAIN RUMAH II



Gambar 4. CONTOH PRODUK DESAIN RUMAH III

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengidentifikasi kelayakan usaha salah satunya mengacu pada model analisis SWOT. Analisis SWOT ditujukan untuk mengukur dan menemukan hal penting yang krusial dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dialami oleh suatu perusahaan. Selayaknya usaha yang baik adalah usaha yang mempertimbangkan segala kemungkinan termasuk keempat aspek dalam SWOT. Seperti upaya dalam meningkatkan potensi menjadi kekuatan, mengurangi aspek kelemahan, menciptakan peluang lebih baik, serta meminimalisir ancaman yang mungkin terjadi seiring berjalannya waktu. Semua Perusahaan yang menjalankan usahanya memiliki kekuatan dan kelemahan masing-masing. Karakteristik usaha yang dijalankan menunjukan kehasan dari masalah dan hambatan yang akan ditemui. Hal ini dapat dicarikan solusi penanganan dari segala aspek ancaman dalam berwirausaha melalui analisis yang matang dan komperhensif [7].

Analisa kekuatan (Strengths) yaitu Analisa mengenai kekuatan yang dijadikan factor pendukung usaha. Terdapat beberapa poin penting yang menjadi kekuatan yaitu aspek skill dari siswa SMKN 2 Surabaya yang telah dibekali kompetensi desain. Layanan waktu yang fleksibel sehingga usaha dapat dijalankan sejak kapanpun. Sedangkan analisa kedua yaitu kelemahan (Weaknesses) usaha, hal yang menjadi nilai kelemahan. Pengalaman kerja siswa SMKN 2 Surabaya. Selain itu aspek kemampuan komunikasi dan negosiasi siswa saat berinteraksi dengan orang yang lebih tua. Sehingga perlu dilakukan mentoring dan kerjasama dengan pihak terkait. Kelemahan dalam komunikasi dapat diatasi dengan media marketing yang menekankan visualisasi yang menarik sehingga pesan dapat tersampaikan kepada klien dengan baik.

Analisa ke tiga yaitu peluang (Opportunities) yang menjadi peluang dalam menjalankan usaha layanan jasa desain adalah tidak memerlukan modal usaha yang besar. Jenis usaha desain memang tidak menekankan pada modal awal yang besar. Selain itu peluang usaha digital ditengah perkembangan teknologi dan kemudahan akses media sosial merupakan peluang untuk melakukan publikasi dan promosi secara menyeluruh dan tidak terbatas oleh lokasi. Perlu adanya kegiatan pemasaran yang lebih intensif kepada mitra dan pengguna jasa sehingga hasil – hasil dari pengkajian dan pengembangan teknologi dapat diserap konsumen[8]. Namun tidak terlepas pada aspek SWOT terakhir yaitu ancaman (Threat) yaitu kepercayaan orang akan layanan jasa desain dikarenakan citra siswa SMK yang masih terkadang dipandang belum professional. Selain itu persaingan yang

sangat terbuka memerlukan suatu inovasi dalam mengatasi ancaman ini[7]. Acaman utama dalam berusaha dibidang desain adalah kemunculan kompetitor yang pesat, hal ini merupakan sebuah ancaman dan bukti adanya peluang usaha yang besar. Sementara itu tidak adanya diferensiasi produk atau pembeda menjadi bagian dari kelemahan sehingga perlu dilakukan penanganan [4]. Pembeda dalam layanan menjadikan kunci keberhasilan usaha dibidang desain. Pemberian layanan purna desain adalah salah satu alternatif yang dapat diterapkan. Setelah dilakukan analisa terhadap aspek dalam SWOT dapat diambil acuan penerapan strategi yang dilakukan dan dikembangkan dalam berwirausaha desain. Strategi usaha yang dapat diterapkan adalah dengan optimalisasi segala bentuk peluang sehingga menjadi kekuatan dalam berwirausaha. Kekuatan dari usaha layanan jasa desain adalah ada pada kompetensi individu yang melekat pada peserta didik SMKN 2 Surabaya sebagai pelaku usaha. Penyebar luasan informasi atas layanan desain menjadi aspek peluang lain dibidang promosi dan marketing. Penggunaan media sosial dan publikasi digital menunjukkan minimnya biaya, sehingga dapat dioptimalkan lebih lanjut. Usaha ini merupakan bentuk aplikatif dari aspek kognitif yang diperoleh siswa saat belajar mata pelajaran disekolah. Penerapan berwirausaha bagi peserta didik adalah bentuk penyaluran terhadap kemampuan dan kompetensi keranah praktik berwirausaha dengan oreientasi finansial. Menumbuh kembangkan usaha dimulai dari pola pikir calon wirausahawan melalui pembelajaran kewirausahaan. Membaca peluang terhadap kondisi sekitar menjadi salah satu kewajiban dalam memulai usaha.

SIMPULAN DAN SARAN

Kompetensi yang dimiliki peserta didik DPIB dapat dikembangkan kedalam bentuk usaha jasa layanan desain dan sebagainya. Layanan jasa desain gambar kerja adalah salah satu alternatif khusus untuk menyalurkan kompetensi desain yang dimiliki siswa-siswi SMK. Keberadaan teknologi menjadi peluang dalam mengembangkan layanan jasa desain. Sementara itu teknologi juga berperan banyak dalam perkembangan berwirausaha di era digital. Pencapaian usaha optimal dapat tercapai dengan pengoptimalan layanan promosi melalui media digital. Pemanfaatan media online seperti halnya instagram, youtube, dan tiktok yang menjangkau segala macam kalangan dapat meningkatkan peluang keberhasilan usaha. Berwirausaha dibidang desain tidak hanya mengacu pada pemenuhan kebutuhan finansial namun juga pada pemenuhan aspek layanan sosial. Nilai layanan sosial dapat ditingkatkan dengan memberikan layanan sukarela atau dalam bentuk bantuan non komersil terhadap perencanaan bangunan seperti tempat peribadatan, panti asuhan, gedung sosial, dan fasilitas sosial sejenis. Pemberian layanan optimal dapat mempercepat tumbuhnya citra baik perusahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan puji syukur kepada Tuhan yang maha esa atas seluruh nikmat yang telah diberikan. Terimakasih juga kami sampaikan kepada seluruh pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dan memberikan dukungan baik moril maupun materil. Kepada seluruh rekan-rekan tim Praktik Pengenalan Lapangan (PPL) SMKN 2 Surabaya. Segenap mahasiswa PPG Prajabatan Universitas Negeri Surabaya jurusan teknik konstruksi dan properti. Terimakasih kepada guru pamong dan tenaga pendidik jurusan Desain Permodelan Informasi Bangunan SMKN 2 Surabaya yang telah membantu penyusunan jurnal ini.

REFERENSI

- [1] H. Arfah dan S. Subali, "Implementasi Program Sekolah Pencetak Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMKN 1 Cimahi," *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial*, vol. 15, no. 2, hlm. 250–257, 2021.
- [2] M. T. Purnomo, "Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Wirausaha Siswa Teknik Kendaraan Ringan Smk Negeri 1 Seyegan," *E-Jurnal Pendidikan Teknik Otomotif-SI*, vol. 14, no. 2, 2016.
- [3] D. Perwita, "Upaya guru Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam meningkatkan minat berwirausaha siswa," *PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, vol. 5, no. 2, 2017.
- [4] M. Simon, "Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Jasa Desain Interiorpada Ud. Xyz Di Surabaya," *Agora*, vol. 1, no. 1, hlm. 791–800, 2013.

- [5] M. A. Ramadhan, T. Iriani, dan S. S. Handoyo, “Relevansi kompetensi lulusan smk khususnya kompetensi keahlian teknik gambar bangunan dengan kompetensi yang dibutuhkan di dunia kerja,” *Jurnal Pensil: Pendidikan Teknik Sipil*, vol. 2, no. 1, hlm. 1–10, 2013.
- [6] R. N. Rizky dan M. Mavianti, “Keripik Kelapa: Peluang Usaha Baru di Dusun 3 Tanjung Anom, Deli Serdang,” dalam *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 2019, hlm. 311–318.
- [7] S. Suhartini, “Analisa Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan,” *MATRIK: Jurnal Manajemen Dan Teknik Industri Produksi*, vol. 12, no. 2, hlm. 82–87, 2018.
- [8] K. Jauhari dan A. Z. Rahman, “Layanan Jasa Desain Pembuatan Peralatan Shaker untuk Jembatan,” 2022.