

## Nuansa Pendidikan Berwirausaha Salad Buah Keju Sebagai Program Usaha Ekonomi Bagi Siswa SMK PAB 7 Lubuk Pakam

Syafrizal<sup>1)</sup>, Ahmad Calam<sup>2)</sup>

<sup>1</sup> Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

<sup>2</sup> STMIK Triguna Dharma

**Email:**

<sup>1</sup>[syafrizal@umsu.ac.id](mailto:syafrizal@umsu.ac.id), <sup>2</sup>[calamahmad223@gmail.com](mailto:calamahmad223@gmail.com)

### Abstrak

*Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Masyarakat saat ini berusaha mengkonsumsi makanan sehat harus menjadi kebiasaan agar kesehatan badan terjaga. Hal itu dilakukan dengan memilih makanan alami dan dalam kondisi segar, tanpa bahan pengawet. Salah satu makanan sehat yang aman dikonsumsi adalah salad, baik salad sayuran atau buah-buahan. Salad buah adalah makanan alternatif yang menyehatkan. Bahkan bisa mencegah dan mengobati beberapa jenis penyakit. Sayuran dan buah dalam salad kaya akan nutrisi, kandungan gizi, mengandung serat tinggi, juga mengandung berbagai vitamin dan mineral yang sangat berguna bagi kesehatan tubuh. Pengabdian yang dilakukan di SMK PAB 7 Lubuk Pakam yang merupakan generasi muda sebelum melakukan kerja formal. Dari hasil pengabdian paling tidak memberikan informasi kepada masyarakat bahwa ada makanan sehat mengandung banyak vitamin multi fungsi dan dapat dibeli secara online, selain itu juga memberikan Pendidikan kewirausahaan kepada generasi muda untuk dapat mandiri dalam menjalani kehidupan, agar bahagia di dunia dan di akhirat.*

**Kata Kunci :** Pendidikan, Salad Buah, Ekonomi.

### Abstract

*In a marketing, there are many forms and various kinds of food from small to large and from cheap to expensive. With increasingly dense activities, many people need additional food intake that is beneficial for body health. Today's society tries to consume healthy food, it must become a habit so that the health of the body is maintained. This is done by choosing natural foods and in fresh conditions, without preservatives. One of the healthy foods that are safe for consumption are salads, either vegetable or fruit salads. Fruit salad is a healthy alternative. It can even prevent and treat several types of diseases. Vegetables and fruit in salads are rich in nutrients, nutritional content, contain high fiber, also contain various vitamins and minerals that are very useful for body health. The service carried out at SMK PAB 7 Lubuk Pakam which is the younger generation before doing formal work. From the results of service at least providing information to the community that there are healthy foods that contain many multifunctional vitamins and can be purchased online, besides that it also provides entrepreneurial education to the younger generation to be independent in living life, to be happy in the world and in the hereafter*

**Keywords:** Education, Fruit Salad, Economy.

## PENDAHULUAN

### 1. Analisis Situasi

Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. Dengan aktivitas yang semakin padat membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh salah satunya adalah salad buah.

Salad buah merupakan sejenis makanan yang terdiri dari campuran buah-buahan, susu, mayones, keju dan lainnya. Salad buah dikategorikan sebagai makanan sehat karena dari komposisinya yang terdiri dari buah-buahan. Buah-buahan selain bisa dikonsumsi lebih *fresh* atau segar, juga mempunyai nilai gizi dan kandungan nutrisi yang kaya, lengkap dan berkesinambungan sepanjang musim di Indonesia.

Selain bermanfaat untuk kesehatan tubuh, Salad buah merupakan salah satu jenis makanan sehat yang mengandung banyak serat dan vitamin dan harganya relatif murah dan terjangkau serta banyak diminati masyarakat. Salad buah merupakan salah satu jenis usaha yang sangat cocok untuk masyarakat menengah kebawah karena tidak harus mengeluarkan modal yang cukup besar dan cara pembuatannya yang tidak begitu sulit, dan menjanjikan omset yang besar, oleh karena itu salad buah sangat cocok untuk usaha masyarakat menengah kebawah terutama untuk pemasaran di wilayah Sumatera Utara. Disamping itu berwira usaha salad buah akan memberi Pendidikan kepada generasi muda khususnya siswa SMK PAB 7 Lubuk Pakam terutama berjiwa mandiri, ulet dan tanggungjawab, agar mampu menjalani kehidupan di dunia hingga keakhirat dengan selamat dan Bahagia.

### 2. Permasalahan di lapangan

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka ditemukan beberapa permasalahan yang ada di lapangan, yaitu :

1. Bagaimana cara menciptakan variasi salad buah agar dapat terlihat menarik?
2. Bagaimana cara memasarkan produk makanan “Salju” kepadamasyarakat?
3. Bagaimana cara mendapatkan keuntungan agar mampu menjaga kelangsungan usaha dan kebahagiaan hidup?

### 3. Solusi dan Target Capaian

Dari uraian pada permasalahan yang terjadi di lapangan, maka ada solusi yang perlu ditawarkan, yaitu :

1. Cara menciptakan variasi salad buah agar terlihat menarik
2. Strategi memasarkan produk makanan “Salju” kepada masyarakat
3. Upaya yang harus dilakukan agar mendapatkan keuntungan agar mampu menjaga kelangsungan usaha dan kebahagiaan hidup.

Dari pemikiran di atas, dioptimalkan target capaian sebagai berikut:

1. Memperkenalkan inovasi dari Saladbuah
2. Memotivasi seluruh siswa selaku generasi muda untuk dapat membuka lapangan pekerjaan berguna untuk menurunkan tingkatpengangguran.
3. Menciptakan peluang usaha baru yang menguntungkan bagasiswa agar bahagia dalam kehidupan di dunia dan akhirat.

Adapun luaran yang diharapkan dari kegiatan kewirausahaan ini adalah Salad buah dapat menciptakan produk yang sehat serta bergizi untuk semua kalangan masyarakat tentunya dengan harga yang terjangkau dan relatif murah untuk makanan yang memiliki banyak manfaat

bagikeehatan. Hasil pengabdian akan dipublikasikan dalam jurnal pengabdian.

## METODE PELAKSANAAN

### 1. Analisa Peluang Usaha

Gambaran peluang dari usaha “Salju” ini adalah salad buah dengan variasi isian keju yang terjangkau harganya namun memiliki gizi yang tinggi dengan berbagai macam pilihan rasa yang dapat dinikmati setiap kalangan masyarakat.

### 2. Pembuatan Produk

#### 1. Alat

Alat yang digunakan untuk membuat “Salju” yaitu alat pencuci sayur dan buah, pisau, talenan, sendok, wadah besar.

#### 2. Bahan

Bahan yang digunakan adalah susu kental manis, mayones, keju, strawberry, jeruk, melon, pepaya, buah naga, apel, pear, anggur, susu cair, jelly.

#### 3. Cara Pembuatan

- a. Potong semua buah strawberry, melon, pepaya, buah naga, apel, pear.
- b. Setelah itu buat saus dengan mencampur susu kental manis, yogurt, mayones dan susu cair, lalu adukrata.
- c. Siapkan wadah, masukkan potongan buah strawberry, melon, pepaya, buah naga, apel, pear, anggur dan jelly.
- d. Tuang saus yogurt yang sudah dibuat diatasnya.
- e. berikan potongan strawberry dan jeruk serta parutan keju.
- f. “Salju” selesai dan siap disajikan

### 3. Strategi Promosi dan Pemasaran

Promosi dan pemasaran Salju adalah dengan memperkenalkan nya secara langsung kepada konsumen dengan memberikan potongan harga sebagai promosi awal. Selain itu, promosi salad buah ini dapat dilakukan melalui media sosial seperti facebook, Instagram, twitter dan sosial media lainnya. Untuk memperkenalkan “Salju” kepada para

mahasiswa disekolah bisa dilakukan dengan cara menyebarkannya melalui brosur. Setelah melalui cara diatas, dapat dilakukan penjualan langsung dengan menyewa tempat di sekitar sekolah atau menjualnya ketika terdapat acara, seperti bazar makanan atau pasarmalam.

## GAMBARAN UMUM DAN RENCANA USAHA

### 1. Prospek Pengembangan Usaha

Seperti pada makanan lainnya Salad Buah juga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh. Orang dewasa atau remaja biasanya menyukai olahan buah dengan rasa khas seperti dibuat Salad Buah dibandingkan hanya dimakan seperti biasa saja. Bahan yang terkandung dalam Salad Buah ini sangat membantu proses pencernaan karena mengandung banyak serat yang didapat dari berbagai macam buah didalamnya. Untuk itu pembuatan usaha “Salju” ini bertujuan untuk memenuhi permintaan pembelian di kalangan remaja khususnya masyarakat pada umumnya.

Menurut Rahmayati (2015) bahwa SWOT adalah singkatan dari lingkungan *internal strength* dan *weakness* serta lingkungan *Eksternal Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Adapun metode SWOT (*Strength Weakness Oppurtunity and Threat*) yaitu :

#### 1. Kekuatan (*Strength*)

- a. Banyaknya variasi rasa yang ditawarkan.
  - b. Makanan yang menjadi pilihan masyarakat untuk merasakan sensasi baru dalam mengkonsumsi buahbuahan.
  - c. “Salju” menjadi pilihan makanan bagi masyarakat yang biasa mengkonsumsi makanan rendah kalori.
- #### 2. Kelemahan (*Weakness*)

Masih banyak orang yang belum mengetahui tentang “Salju” tetapi kelemahan ini bisa diatasi dengan cara

banyak melakukan promosi dimedia sosial dan lainnya.

### 3. Opportunity

Peluang usaha yang besar karena usaha “Salju” belum banyak dipasarkan.

### 4. Ancaman(Threat)

Adanya pesaing yang bermunculan menawarkan produk yang lebih unggul. Serta masyarakat yang memilih mengkonsumsi buah dengan cara biasa dari pada di olah menjadi salad buah. Dari uraian kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*) di atas, perlu disusun strategi untuk prospek pengembangan usaha “Salju” sehingga lebih baik. Adapun strategi yang digunakan adalah dengan menggunakan kekuatan(*strength*) yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan dan ancaman. Ancaman yang berupa adanya pesaing yang menawarkan produk yang lebih unggul dari “Salju” dapat diatasi dengan melakukan promosi lebih gencar melalui media sosial seperti facebook,Instagram dan lainnya. Adapun masyarakat yang memilih memakan buah biasa dari pada “Salju” akan diatasi dengan cara memberikan diskon harga sebagai promosi awal sehingga mereka tertarik.

### 3. Analisa Pasar danBisnis

Pemilihan target pasar didasarkan pada ketertarikan dan selera pasar terhadap produk yang dihasilkan, sasaran yang menjadi target utama adalah para masyarakat, termasuk kalangan remaja seperti mahasiswa. Kendala yang dihadapi mungkin karena buah tidak bertahan lama karena tidak menggunakan bahanpengawet dan termasuk makanan yang tidak untuk jangka waktu lama, penjualan atau pemasaran dapat di suplai kepada warung makanan, cafe, bahkan pedagang kaki

lima karena mengingat masyarakat lebih sering berbelanja dijalan.

### 4. Analisa Ekonomi Usaha

Berdasarkan hasil analisa *Cash Flow*, perencanaan bisnis dengan modal awal perbulan Rp.3.756.000, menghasilkan produk “Salju” sebanyak 350 buah perminggu dengan penjualan Rp.15.000 perproduk. 1. Perkiraan Omset

Perminggu =

$$\text{Rp.15.000} \times 350 = \text{Rp.5.250.000}$$

2. Perkiraan Omset Perbulan=

$$\text{Rp.5.250.000} \times 4 = \text{Rp.21.000.000}$$

3. PerkiraanOmsetPertahun=

$$\text{Rp.21.000.000} \times 12 =$$

$$\text{Rp.252.000.000} \text{ Keterangan}$$

Dengan asumsi nilai penjualan relatifstabil. Total Biaya Produksi = Total Investasi + Total bahan baku pertahun + Penyusutan Pertahun (10%) = Rp.3.756.000 + Rp.31.872.000 + (Rp.550.000 x 10%) = Rp.35.683.000. Unit Penjualan Pertahun = 350 x 4 x 12 bulan = 21.600 Buah Keuntungan Pertahun = Penerimaan - Total Biaya Produksi = Rp.252.000.000 Rp.35.683.000 = Rp.216.317.000

Dengan perkiraan omset per bulan sebesar Rp.21.000.000 dan perkiraan omset pertahun sebesar Rp.252.000.000 maka rencana kegiatan usaha ini layak untuk dilaksanakan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### BrandingProduk

“Salju” atau salad buah keju merupakan



makanan sehat dan bergizi, rendah kalori dan halal, “Salju” juga bisa menjadi makanan solusi bagi masyarakat yang ingin merasakan sensasi berbeda memakan buah dengan cara dibuat menjadi salad, “Salju” juga mengandung banyak serat dan vitamin yang terkandung dari banyak buah-buahan didalamnya. Salad Buah Keju merupakan nama brand yang kami buat untuk usaha ini. Kenapa memberi nama salad buah keju karena kami mengambil dari produk yang dijual yaitu salad buah yang diberi topping keju. Gambar semangka pada logo memiliki makna kesegaran dan juga karena produk yang dijual merupakan salad dan terdapat semangka yang menjadi salah satu bahannya, terbentuk di atas gradasi warna biru muda dan putih sebagai harapan agar produk ini memiliki harapan yang sama cerahnya dan tetap kuat serta jauh dari kata kegagalan.

## 2. Teknik Digital Marketing

Teknik digital marketing adalah salah satu cara untuk mempromosikan produk dan jasa menggunakan internet atau media sosial, kelebihanannya untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan branding serta membina hubungan dengan konsumen.

Kemajuan Teknologi Informasi (IT) merupakan sesuatu yang tidak bisa di hindari dalam kehidupan masa kini, karena kemajuan teknologi akan selalu berjalan seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan, pemanfaatan Teknologi Informasi (IT) dalam berbagai aktivitas salah satunya adalah melakukan pembelian

produk melalui toko online seperti Lazada, Shopee, Tokopedia, dan banyak lainnya untuk mencari produk yang diinginkan. Prilaku tersebut tentu merupakan hal yang wajar mengingat keuntungan dari segi efisiensi waktu, tenaga, dan biaya yang dikeluarkan jauh lebih murah dibanding dengan cara konvensional, melihat kondisi tersebut tentu merupakan sebuah peluang besar bagi para pelaku Ekonomi khususnya produsen untuk memanfaatkan IT dan internet dalam proses transaksi atau jual belibarang. Pada saat ini juga banyak *ECommerce* dan media sosial seperti instagram, facebook, twitter, lazada, shopee, gojek dan grab. Gojek dan grab memiliki fitur layanan pesan antar makanan yang dapat memudahkan konsumen dalam membeli suatu produk.

Maka dari itu “Salju” bertujuan memasukkan usahanya di media sosial Instagram dan *E-Commerce* gojek dan grab dan berharap di masa yang akan datang kami mampu membuat website dengan memanfaatkan *Saerch Engine Marketing* (SEM) fitur yang berguna untuk menempatkan website perusahaan atau bisnis berada di halaman pencari sekelas google. Hal tersebut bertujuan agar produk “Salju” dapat berkembang lebih maju dan dikenal banyak orang dan memudahkan customer dalam membeli “Salju” tanpa harus datang kekedai.

## 3. Packing Brand Produk



Dalam usaha “Salju” ini kami menggunakan mika salad buah untuk membungkus produk dan di atasnya di tempelkan stiker logo “Salad Buah Keju”. Menggunakan mika agar salad buah tetap terjaga kebersihannya, melindungi makanan agar tidak mudah rusak sehingga kualitas makanan tetap terjaga dan tentunya lebih praktis.

## **DISKURSUS PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DI SEKOLAH**

### **1. LatarFilosofis**

Pemahaman tentang pendidikan kewirausahaan terpadu dalam proses pembelajaran adalah internalisasi nilai-nilai kewirausahaan kedalam pembelajaran sehingga hasilnya adalah kesadaran akan pentingnya nilai-nilai, pembentukan karakter kewirausahaan dan pembiasaan nilai-nilai kewirausahaan kedalam perilaku masyarakat. siswa sehari-hari melalui proses pembelajaran baik yang berlangsung di dalam maupun di luar kelas pada semua mata pelajaran. Pada dasarnya kegiatan pembelajaran selain menjadikan siswa menguasai kompetensi (*materi*) yang dituju, juga dirancang dan dilakukan agar siswa mengenal, menyadari dan menginternalisasikan nilai-nilai kewirausahaan serta menjadikan mereka berperilaku. Langkah ini dilakukan dengan mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan kedalam pembelajaran di semua mata pelajaran di sekolah. Langkah integrasi ini dapat dilakukan pada saat penyampaian materi, melalui metode pembelajaran atau melalui sistem penilaian. Dalam mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan, ada banyak nilai yang dapat ditanamkan pada siswa. Jika semua nilai kewirausahaan tersebut harus ditanamkan dengan intensitas yang sama pada semua mata pelajaran, maka penanaman nilai-nilai tersebut menjadi sangat sulit. Oleh karena

itu, penanaman nilai-nilai kewirausahaan dilakukan secara bertahap dengan memilih sejumlah nilai dasar sebagai titik awal penanaman nilai-nilai lainnya.

Selanjutnya, nilai-nilai inti ini terintegrasi dalam semua mata pelajaran. Dengan demikian, setiap mata pelajaran menitik beratkan pada penanaman nilai-nilai dasar tertentu yang paling dekat dengan karakteristik mata pelajaran yang bersangkutan. Ada 6 (enam) nilai inti kewirausahaan yang diintegrasikan kedalam semua mata pelajaran pada langkah pertama, yaitu: mandiri, kreatif pengambil risiko, kepemimpinan, orientasi tindakan dan kerja keras.

Pengintegrasian pendidikan kewirausahaan pada matapelajaran dilakukan mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajaran pada semua mata pelajaran. Pada tahap perencanaan, silabus dan RPP dirancang agar isi dan kegiatan pembelajaran memfasilitasi integrasi nilai-nilai kewirausahaan. Cara menyusun silabus yang mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan mengadaptasi silabus yang ada dengan menambahkan kolom pada silabus untuk menampung nilai-nilai kewirausahaan yang akan diintegrasikan.

Sedangkan cara penyusunan RPP yang terintegrasi dengan nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan mengadaptasi RPP yang ada dengan menambahkan materi, langkah pembelajaran atau penilaian dengan nilai-nilai kewirausahaan.

### **2. Pendidikan Kewirausahaan Terpadudalam Kegiatan Ekstra Kurikuler**

Kegiatan Ekstra Kurikuler adalah kegiatan pendidikan di luar mata pelajaran dan layanan konseling untuk membantu perkembangan peserta didik sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, dan minatnya

melalui kegiatan yang secara khusus diselenggarakan oleh pendidik dan/atau tenaga kependidikan yang cakap dan berwenang di sekolah/madrasah. Visi kegiatan ekstra kurikuler adalah berkembangnya potensi, bakat dan minat secara optimal, serta tumbuhnya kemandirian dan kebahagiaan peserta didik yang berguna bagi dirinya, keluarga dan masyarakat.

Misi ekstra kurikuler adalah *pertama*, menyediakan sejumlah kegiatan yang dapat dipilih siswa sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, dan minatnya; *kedua*, menyelenggarakan kegiatan yang memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengekspresikan diri secara bebas melalui kegiatan mandiri dan atau kelompok.

### **3. Pendidikan Kewirausahaan Melalui Pengembangan Diri**

Pengembangan diri merupakan kegiatan pendidikan di luar mata pelajaran sebagai bagian integral dari kurikulum sekolah. Kegiatan pengembangan diri merupakan upaya pembentukan karakter, termasuk karakter wirausaha dan kepribadian siswa, yang dilakukan melalui kegiatan layanan konseling mengenai masalah kehidupan pribadi dan sosial, kegiatan pembelajaran, dan pengembangan karir, serta kegiatan ekstrakurikuler.

Pengembangan diri dilakukan dalam bentuk kegiatan pengembangan kompetensi dan kebiasaan dalam kehidupan sehari-hari siswa. Pengembangan diri bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengembangkan dan mengekspresikan diri sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, minat, kondisi dan perkembangan peserta didik, dengan memperhatikan kondisi sekolah.

Pengembangan pribadi secara khusus bertujuan untuk mendukung pendidikan

peserta didik dalam mengembangkan: bakat, minat, kreativitas, kompetensi, dan kebiasaan hidup, kecakapan hidup beragama, keterampilan sosial, kemampuan belajar, wawasan dan perencanaan karir, kemampuan pemecahan masalah, dan kemandirian.

Pengembangan diri meliputi kegiatan terprogram dan tidak terprogram. Kegiatan terprogram secara khusus direncanakan dan diikuti oleh siswa sesuai dengan kebutuhan dan kondisinya.

Kegiatan tidak terprogram dilakukan secara langsung oleh pendidik dan tenaga kependidikan di sekolah/madrasah yang diikuti oleh seluruh siswa. Dalam program pengembangan diri, perencanaan dan pelaksanaan pendidikan kewirausahaan dapat dilakukan melalui integrasi kedalam kegiatan sekolah sehari-hari, seperti kegiatan '*business day*' (bazar, karya siswa, dll.)

### **4. Perubahan Pelaksanaan Pembelajaran Kewirausahaan dari Teori ke Praktik**

Dengan demikian pembelajaran kewirausahaan diarahkan pada pencapaian tiga kompetensi yang meliputi penanaman karakter kewirausahaan, pemahaman konsep dan keterampilan, dengan bobot lebih besar pada pencapaian kompetensi mental dan keterampilan dibandingkan pemahaman konsep. Dalam struktur kurikulum SMA, dalam ilmu ekonomi terdapat beberapa kompetensi dasar yang berkaitan langsung dengan pengembangan pendidikan kewirausahaan.

Mata pelajaran tersebut merupakan mata pelajaran yang secara langsung (*eksplisit*) memperkenalkan nilai-nilai kewirausahaan, dan sampai batas tertentu membuat siswa peduli dan menginternalisasi nilai-nilai tersebut. Salah satu contoh model pembelajaran kewirausahaan yang mampu

menumbuhkan karakter dan perilaku kewirausahaan dapat dilakukan dengan mendirikan kantin kejujuran, dll.

### **5. Mengintegrasikan Pendidikan Kewirausahaan ke dalam Bahan Ajar/Buku**

Bahan/buku pelajaran merupakan komponen pembelajaran yang paling berpengaruh terhadap apa yang sebenarnya terjadi dalam proses pembelajaran. Banyak guru mengajar hanya dengan mengikuti urutan penyajian dan kegiatan pembelajaran (*tugas*) yang telah dirancang oleh penulis buku teks, tanpa melakukan adaptasi yang berarti. Internalisasi nilai-nilai kewirausahaan dapat dilakukan ke dalam bahan ajar, baik dalam penyajian materi, pemberian tugas maupun evaluasi.

### **6. Mengintegrasikan Pendidikan Kewirausahaan melalui Kultur Sekolah**

Budaya sekolah adalah suasana kehidupan sekolah di mana siswa saling berinteraksi, guru dengan guru, konselor satu sama lain, staf administrasi satu sama lain, dan antara anggota kelompok masyarakat sekolah.

Pengembangan nilai dalam pendidikan kewirausahaan dalam budaya sekolah meliputi kegiatan yang dilakukan oleh kepala sekolah, guru, konselor, tenaga administrasi saat berkomunikasi dengan siswa dan menggunakan fasilitas sekolah, seperti kejujuran, tanggungjawab, disiplin, komitmen dan budaya kewirausahaan di lingkungan sekolah. Lingkungan sekolah. (*seluruh warga sekolah melakukan kegiatan wirausaha di lingkungan sekolah*).

### **7. Mengintegrasikan Pendidikan Kewirausahaan melalui Muatan Lokal**

Mata kuliah ini memberikan kesempatan kepadamaha siswa untuk mengembangkan

kemampuannya yang dianggap perlu oleh daerah yang bersangkutan. Oleh karena itu, mata pelajaran muatan lokal harus memuat ciri-ciri budaya lokal, keterampilan, nilai-nilai luhur budaya lokal serta mengangkat permasalahan sosial dan lingkungan yang pada gilirannya mampu membekali peserta didik dengan keterampilan dasar (*life skills*) sebagai bekal dalam hidup sehingga mampu menciptakan pekerjaan. Seperti halnya, anak-anak yang tinggal di daerah pesisir harus mampu menangkap potensi lokal sebagai peluang untuk mengelolanya menjadi produk yang memiliki nilai tambah, yang kemudian diharapkan dapat dijual oleh anak-anak untuk mendapatkan penghasilan.

Keterpaduan pendidikan kewirausahaan di mulok hamper sama dengan pengintegrasian pendidikan kewirausahaan terpadu pada mata pelajaran yang dilakukan mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajaran pada semua mata pelajaran. Pada tahap perencanaan ini, RPP dirancang agar isi dan kegiatan pembelajaran MULOK memfasilitasi integrasi nilai-nilai kewirausahaan. Cara mengembangkan RPP MULOK yang terintegrasi dengan nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan mengadaptasi RPP MULOK yang ada dengan menambahkan materi, langkah pembelajaran atau penilaian dengan nilai-nilai kewirausahaan. Prinsip-prinsip pembelajaran yang digunakan dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan mengupayakan agar peserta didik mengenali dan menerima nilai-nilai kewirausahaan sebagai miliknya dan bertanggungjawab atas keputusan yang diambilnya melalui tahapan mengenali pilihan, menilai pilihan, menentukan sikap, dan kemudian membuat nilai. Sesuai dengan kepercayaan diri. Dengan prinsip ini, siswa belajar melalui proses berpikir, bertindak, dan berbuat. Ketiga proses

tersebut dimaksudkan untuk mengembangkan kemampuan siswa dalam melaksanakan kegiatan yang berkaitan dengan nilai-nilai kewirausahaan.

#### SIMPULAN

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa;

1. Cara menciptakan variasi salad buah agar dapat terlihat menarik adalah dengan menggabungkan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan Salad Buah Keju.
2. Cara memasarkan produk makanan “Salju” kepada masyarakat melalui kegiatan-kegiatan yang ada di masyarakat, seperti bazar makanan maupun *event-event* lain.
3. Cara mendapatkan keuntungan agar mampu menjaga kelangsungan usaha dan kebahagiaan hidup adalah dengan mengembangkan strategi pemasaran yang berbasis teknologi, seperti melalui website, market place, shopee, Lazada, Toko pedia dan lainnya

#### DAFTAR PUSTAKA

- Nirmala and D. S. Aisyah, 2009. “Meningkatkan Kesadaran pentingnya Kecukupan Asupan Buah – Buahhan Bagi Anak Melalui Kegiatan Pelatihan Kreasi Salad Buah Di Kecamatan Telukjambe Timur Kabupaten Karawang (Abdimas Di Paud Kenanga V, Tkit Al-Kaukaba, dan,” *Passion Islam. Stud. Cent. JPI\_Rabban*, pp. 1–11,2009.
- Rahmayati, 2015. “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara,”*Jurnal. Galung Trop.*, vol. 4, no. 1, pp. 60–67, 2015.
- Byrd, J & Brown, P.L. 2003. *The Innovation Equation. Building Creativity and Risk Taking in Your Organization*. San Fransisco: Jossey-Bass/Pfeiffer. A Wiley Imprint. [www.pfeiffer.com](http://www.pfeiffer.com)
- De Jong, JPJ & Kemp, R. 2003. Determinants of Coworkers’s Innovative Behaviour: An Investigation into Knowledge Intensive Service. *International Journal of Innovation Management*. Volume 7 Nomor2 (Juni 2003), hal. 189 - 212.
- Dendy, Sugono, 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Edisi Keempat. Jakarta :Gramedia.
- Hendro. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- Junaedi. 2012. *Membangun dan Mengembangkan Kewirausahaan Siswa*. Depok: Literatur Media Sukses.
- Kasali, Rhenaldi. 2010. *Modul Kewirausahaan*. Bandung: PT Mizan Republika
- Kasmir. 2012. *Kewirausahaan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada
- \_\_\_\_\_, 2014. *Kewirausahaan Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. 2016. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga
- Mubarok, Mufti. 2013. *Manajemen Praktis Kewirausahaan*. Surabaya : PT Luxima Metro Media .
- Mudrajad Kuncoro,2005.*Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta: Erlangga.
- Leonardus. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suharyono, 2017. Sikap dan Perilaku Wirausahawan. *Jurnal Ilmu dan Budaya*, Vol. 40, No.56. 6556.

- Sukardewi, Nyoman, et. all. 2013. Kontribusi Adversity Quotient (AQ) Etos Kerja dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Guru SMA Negeri di Kota Amlapura. *Jurnal Akuntansi Pascasarjana Universitas Syiah Kuala*, volume 4.
- Suryana, Yuyus & Kartib Bayu. 2015. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana.
- Akrim, Nurzannah, & Ginting, N. (2018). Pengembangan Program Pembelajaran Tematik Terpadu Bagi Guru-Guru SD Muhammadiyah Di Kota Medan. *Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(2).
- Al Bara, Pradesyah, R., & Ginting, N. (2019). Pengembangan Ekonomi Keluarga Berbasis Mompreneur Bagi Ibu-Ibu Di Pimpinan Cabang Aisyiyah Duriankota Medan. *Ihsan Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 126-135.
- Ginting, N., Pradesyah, R., Amini, & Pangabean, H. S. (2021). Memperkuat Nalar Teologi Islam Moderat dalam Menyikapi Pandemi Covid-19 di Pimpinan Ranting Pemuda Muhammadiyah Bandar Pulau Pekan. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 30-40.
- Hafsah, Hanum, Z., Hanum, S., & Zaidan, T. S. (2021). Penggunaan Bahan Alami dalam Pembuatan Hand Sanitizer untuk Mengatasi Pencegahan Covid 19 pada Masyarakat Kisaran. *Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(1), 59-64.
- Khairiah, N., Nurzannah, & Harisman. (2018). Model Pembelajaran Terpadu Dalam Penanaman Nilai-Nilai Good Governance Sebagai

Upaya Pencegahan Korupsi Pada Mahasiswa Di Kota Medan. *Kumpulan Penelitian dan Pengabdian Dosen*.