



PENGEMBANGAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS DESKTOP UNTUK BUSINESS CENTER DI SMK NEGERI 1 SANGGAU

¹Ratih Widya Nurcahyo, ²Vindo Feladi

^{1,2} IKIP PGRI Pontianak, Indonesia

¹ratihwidya01@gmail.com

Abstract

It is hoped that the empowerment of SMK business centers that are oriented towards retail business will be able to generate a movement for small-scale retail businesses in an effort to improve the quality of management of business center production units, which is not something new in the SMK environment. The general objective of this research is the development of a desktop-based sales application for business centers. The research method used is the Research and Development Method. The desktop-based business center sales application has been tested for its suitability by media experts, obtaining an overall average of 4.56 with the "Very Good" criteria, while the test results by information systems experts obtained an overall average of 4.30 with the "Very Good" criteria. . The results of the eligibility test by the admin are 4.33 with the criteria 'Very Good', for students the eligibility is 4.20 with the criteria "Very Good". So overall it can be concluded that the sales application developed is very suitable for use. Researchers design sales applications based on the results of the analysis stages.

Keywords: Sales, Application, Business Center

Abstrak

Pemberdayaan sentra usaha SMK yang berorientasi pada bisnis ritel diharapkan mampu melahirkan gerakan bagi pelaku usaha ritel skala kecil dalam upaya meningkatkan kualitas pengelolaan unit produksi sentra bisnis, yang bukan merupakan hal baru di dunia. lingkungan SMK. Tujuan umum penelitian ini adalah pengembangan aplikasi penjualan berbasis desktop untuk pusat bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah Metode Penelitian dan Pengembangan. Aplikasi penjualan pusat bisnis berbasis desktop telah diuji kesesuaiannya oleh ahli media memperoleh rata-rata keseluruhan sebesar 4,56 dengan kriteria "Sangat Baik", sedangkan hasil pengujian oleh ahli sistem informasi memperoleh rata-rata keseluruhan sebesar 4,30 dengan kriteria "Sangat Baik". kriteria yang baik. . Hasil uji kelayakan yang dilakukan admin sebesar 4,33 dengan kriteria 'Sangat Baik', untuk siswa kelayakannya sebesar 4,20 dengan kriteria "Sangat Baik". Jadi secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa aplikasi penjualan yang dikembangkan sangat layak untuk digunakan. Peneliti merancang aplikasi penjualan berdasarkan hasil tahapan analisis.

Kata kunci: Penjualan, Aplikasi, Business Center

© 2023 Jurnal IJMB

1. Pendahuluan

Berdasarkan laporan (Global Entrepreneurship Index, 2018) bahwa Indonesia menempati peringkat 94 dari 137 negara yang menunjukkan bahwa tingkat kewirausahaan Indonesia yang masih rendah jika di dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya seperti

Singapura, Malaysia, Thailand, dan Filipina yang masing-masing menduduki peringkat 27, 58, 71, dan 8. Selain itu menurut Badan Pusat Statistik (BPS), tingkat pengangguran terbuka (TPT) terjadi di semua jenjang pendidikan. Jika dilihat berdasarkan jenjang pendidikan, lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mencatat TPT tertinggi sebesar 8,63% pada Februari 2019 (Badan Pusat Statistik (BPS), 2019).

Diterima Redaksi : 19-11-2023 | Selesai Revisi : 31-12-2023 | Diterbitkan Online : 31-12-2023

Upaya menanamkan jiwa entrepreneur sejak dini sangatlah penting untuk menciptakan generasi mandiri yang tangguh (Febrianto, 2013). Pendidikan kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) diharapkan akan memberikan ilmu dan wawasan tentang bagaimana berwirausaha secara menyeluruh sehingga dapat menciptakan sosok-sosok pengusaha yang handal dan cerdas di masa depan. Untuk itu selain pandai dalam hal pengetahuan, lulusan Sekolah Menengah Kejuruan juga harus mempunyai bekal keterampilan entrepreneur sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara mandiri (Indiwo, 2019). Pembinaan kewirausahaan yang ada di SMK dalam melatih siswa berwirausaha, Salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan membentuk dan mengelola business center (Lukman, 2015). Melalui program business center setiap peserta didik dapat melatih diri secara langsung dalam dunia bisnis (Syah, 2012).

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebagai salah satu jenis pendidikan yang termasuk jalur pendidikan sekolah memiliki peran dan fungsi yang strategis dalam mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas dan memiliki kompetensi tinggi guna menghadapi tantangan global yang semakin kuat. Misi utama Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah menyiapkan tenaga kerja dalam arti bahwa SMK harus dapat mempersiapkan peserta didiknya agar betul-betul siap untuk bekerja. Hal ini dipertegas oleh (Sudarto, 2006) bahwa SMK merupakan pendidikan kejuruan yang sasarannya mempersiapkan peserta didik untuk bekerja dalam bidang tertentu, lembaga pendidikan yang bertanggungjawab untuk menciptakan SDM yang memiliki kemampuan, ketrampilan dan keahlian diharapkan lulusannya mampu untuk mengembangkan kinerjanya, tentunya setelah terjun dalam dunia kerja.

Keberadaan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) tengah-tengah masyarakat, sangat diharapkan dapat menjalankan fungsi utamanya sebagai lembaga penyelenggara pendidikan kejuruan yang sekaligus menjalankan perannya sebagai agen pembaharu (agent of change) dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat di sekitarnya. Langkah awal untuk mewujudkan peran SMK tersebut adalah dengan menumbuhkan kegiatan pengembangan potensi wirausaha bagi para siswa. Pada kurikulum 2013

setiap SMK diwajibkan memiliki Unit Produksi dalam hal ini Unit Produksi *business center*. Unit produksi merupakan usaha untuk menghasilkan suatu barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi SMK (Martubi: 1999). Pihak sekolah dapat memanfaatkan keberadaan *business center* dalam rangka menumbuhkan rasa tanggung jawab kepada siswa dan mampu memberikan pengalaman kerja secara langsung bagi siswa yang bisa diterapkan ketika siswa tersebut lulus dan mampu membuat usaha sendiri (wiraswasta). Disini siswa dapat belajar bagaimana cara pengelolaan yang baik.

Pemberdayaan *business center* SMK yang berorientasi pada bisnis eceran ini diharapkan mampu membangkitkan gerakan pelaku bisnis eceran skala kecil dan menengah yang pada dewasa ini keberadaannya semakin terpinggirkan dengan hadirnya bisnis eceran skala besar seperti supermarket, sudah hadir berbagai bisnis eceran skala besar seperti alfamart dengan jumlah yang cukup banyak sehingga bisnis eceran skala kecil terpinggirkan dan kurang pembelinya.

Seperti halnya yang di kemukakan Karyoto (2016) bahwa penerapan manajemen dimasa lalu tentu berbeda dengan penerapan manajemen dimasa sekarang. Dimasa lalu manajemen di terapkan hanya untuk mengelola kerja manusia, sesuai dengan makna manajemen. Sementara di masa sekarang, selain untuk mengelola kerja manusia, manajemen juga diterapkan untuk mengatur berbagai sumber daya yang dibutuhkan organisasi untuk mencapai tujuannya.

Upaya peningkatan kualitas pengelolaan unit produksi *business center*, bukan sesuatu hal yang baru dilingkungan SMK. Tetapi belum banyak SMK yang memberikan perhatian secara khusus untuk pengembangan lebih lanjut. Kondisi saat ini pelaksanaan *business center* di SMK pada umumnya berjalan apa adanya dan belum disentuh dengan teknologi dan manajemen yang memadai. Bahkan masih banyak SMK sejenis lainnya yang sama sekali belum memiliki *business center* akibat berbagai keterbatasan; tenaga, biaya/modal, sarana prasarana, dan kompetensi yang relevan.

Business Center di SMK Negeri 1 Sanggau merupakan tempat untuk melakukan usaha dagang dengan melibatkan unsur pendidikan sesuai dengan kompetensi keahlian yang relevan

dan dapat dilaksanakan dengan sistem kombinasi dengan sistem keahlian yang lain. Peranan *Business Center* yaitu tempat pelatihan dan pendidikan bagi siswa yang berfungsi sebagai sarana unit produksi sekolah dan sebagai laboratorium kewirausahaan bagi para peserta didik untuk melaksanakan praktik penjualan, perhitungan ataupun pembukuan. Adanya praktik ini maka diharapkan dapat memotivasi para peserta didik dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa. *business center* yang dikelola secara profesional akan memberikan keuntungan yaitu menambah penghasilan sekolah yang dapat digunakan untuk kesejahteraan anggota dan menyiapkan siswa berlatih kerja secara nyata dan bertanggung jawab atas praktik penjualan dari *business center*.

Pengembangan *business center* SMK Negeri 1 Sanggau juga merupakan program pemerintah untuk meningkatkan kegiatan bisnis dan pembelajaran kewirausahaan pada SMK Negeri 1 Sanggau yang memiliki 4 bidang keahlian antara lain, Akuntansi Keuangan dan Lembaga (AKL), Otomatisasi Dan tata Perkantoran (OTP), Bisnis Daring Dan Pemasaran (BDP), dan Teknik Komputer Dan Jaringan (TKJ). Pembahasan lebih mendalam pada *business center* dengan unit produksi dan pembelajaran kewirausahaan pada SMK yang memiliki hubungan saling mendukung menambah daya tarik kegiatan penelitian peranan *business center*.

Berbicara mengenai *business center* di SMK Negeri 1 Sanggau dalam pelaksanaannya dibantu oleh unit produksi sebagai tempat penyediaan atau supplier barang dan kegiatan penjualan, pelayanan konsumen di laboratorium *Business center*. Kerja sama antara unit produksi dan *business center*, karena terkendalanya tidak adanya aplikasi untuk menampung kegiatan transaksi yang masih dengan menggunakan sistem pendataan manual serta perhitungan yang manual juga seperti, pembelian barang, penjualan barang, retur pembelian, retur penjualan, dan data toko barang tersebut. Namun, keterbatasan tempat tidak menjadikan hambatan siswa untuk membantu pelaksanaan bisnis dan pembelajaran. Upaya sekolah bersama guru dan pengelolanya mengedepankan siswa untuk lebih kreatif dalam berpikir mulai dari menciptakan produk (produksi) hingga pemasaran, dan bekal yang diberikan pada saat pembelajaran kewirausahaan

didalam kelas dijadikan pedoman oleh siswa pada saat praktikum di *business center*.

Dengan adanya sebuah aplikasi penjualan berbasis desktop ini, diharapkan bagian penjualan dapat mengelola dan melakukan pencarian data barang dengan cepat serta dapat memberikan informasi yang akurat kepada pihak sekolah. Untuk mengetahui laporan persediaan barang di dalam gudang yang ada secara efektif. untuk mengetahui untung dalam penjualan barang. Aplikasi penjualan berbasis desktop yang akan di hasilkan selama proses penelitian ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang ada dengan mengacu pada proses perancangan dari awal, sehingga dengan adanya aplikasi ini dapat membantu mempermudah dalam proses pencarian data barang dan pelaporan di *Business center* SMK Negeri 1 Sanggau. Sebuah aplikasi yang akan dibuat selain harus memiliki tujuan tertentu dalam pembuatannya, juga harus memiliki manfaat yang akan didapatkan bagi pembuat dan bagi orang lain. Maka diharapkan akan memberikan manfaat antara lain, untuk dapat meningkatkan efektifitas pengelolaan informasi penjualan di *Business center* SMK Negeri 1 Sanggau. Untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan bagi pembuat, pengguna dan pembaca.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul “Pengembangan Aplikasi Penjualan Berbasis Desktop Untuk *Business Center* Di SMK Negeri 1 Sanggau”.

Business center suatu proses kegiatan usaha yang dilakukan sekolah dan lingkungan dalam bentuk unit usaha secara berkesinambungan, bersifat akademis dan bisnis dengan memberdayakan warfa sekolah dalam bentuk unit usaha produk/jasa yang dikelola secara profesional menurut Sartono, (2006) dalam PMPTK Depdiknas (2007:7). *Business center* adalah bagian dari unit produksi atau jasa yang dikembangkan oleh SMK dengan menyesuaikan program keahlian SMK dengan mempertimbangkan potensi pasar dan lingkungan sekolah menurut Syahdiardin (2012:12). *Business center* di SMK dikembangkan melalui kegiatan pembelajaran sekolah dikemas dalam kurikulum sebagai program *business center*.

Menurut Richard Decaprio (2013) laboratorium merupakan suatu tempat atau wadah

dalam kegiatan pembelajaran sebagai penyeimbang antara teori dan praktik yang mengonstruksi hubungan antara teori dan praktik. Kegiatan praktik dilaboratorium dapat meningkatkan keterampilan kemandirian, keberanian dan meningkatkan kemampuan rasa ingin tahu yang tinggi dalam mengaplikasikan teori. Teori yang dikembangkan melalui praktik di laboratorium menjadikan sebagai sarana dan sumber belajar yang baru, karena dalam mengaplikasikan teori dalam praktik kadang muncul permasalahan yang tidak terduga, sehingga segala ilmu pengetahuan yang bersifat abstrak menjadi sesuatu yang konkret dan nyata.

2. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dan pengembangan (*Research and Development*). Bentuk rancangan dalam penelitian ini adalah model pengembangan ADDIE. Penelitian dilakukan di SMK Negeri 1 Sanggau. Subjek uji coba produk adalah siswa/siswi jurusan Bisnis Daring Dan Pemasaran (BDP) kelas XI sebagai pengguna produk dan guru/kepala LAB. *Business Center* SMK Negeri 1 Sanggau sebagai admin produk.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tahap implementasi pada produk ini di uji cobakan dalam lingkungan SMK Negeri 1 Sanggau dengan subjek uji coba yaitu 3 orang guru dan siswa sebanyak 17 orang dengan menjalankan aplikasi penjualan.

Uji coba ini digunakan dengan responden menjalankan aplikasi penjualan berbasis desktop dan kemudian mengisi angket yang telah disediakan. Setelah produk diuji cobakan, dibagikan angket untuk responden untuk mengukur dan mengetahui pendapat atau respon mengenai aplikasi penjualan pada Kejuruan Bisnis Daring Dan Pemasaran di SMK Negeri 1 Sanggau.

Respon guru terhadap aplikasi penjualan berbasis desktop yang dikembangkan diketahui berdasarkan hasil angket yang diberikan dan diisi oleh guru pada saat melakukan uji coba aplikasi penjualan berbasis desktop. Respon guru dilakukan sebanyak 3 orang. Kriteria guru terhadap aplikasi penjualan

berbasis desktop dapat dilihat pada tabel 4.12 dengan skor masing-masing aspek dan butiran penilaian.

Tabel 1 Uji Coba Respon Admin

No	Responden	Aspek			Jumlah	Rata-rata	Kriteria
		Navigasi	Kemudahan	Tampilan			
1	ARWAN, S.Pd	12	20	54	86	4.53	Sangat Baik
2	ASNIA RNI, S.E	13	16	46	75	3.95	Baik
3	PRIHASTINI, S.E	15	20	51	86	4.53	Sangat Baik
Jumlah		40	56	151	247	13.00	
Rata-rata		4.44	4.67	4.19	4.33	4.33	
Kriteria		Sangat Baik	Sangat baik	Sangat Baik	Sangat Baik	Sangat Baik	

hasil uji coba terhadap aplikasi penjualan berbasis desktop diatas, dapat diketahui bahwa media yang dikembangkan dari ketiga responden dari aspek navigasi mendapatkan rata-rata 4.44, dengan kriteria "Sangat Baik". Aspek Kemudahan mendapatkan rata-rata 4.67, dengan kriteria "Sangat Baik". Aspek Tampilan mendapatkan rata-rata 4.19 dengan kriteria "Sangat Baik". Adapun total dari keseluruhan ketiga responden mendapatkan rata-rata 4.33 dengan kriteria "Sangat Baik".

Respon siswa terhadap aplikasi penjualan berbasis desktop yang dikembangkan diketahui berdasarkan hasil angket yang diberikan dan diisi oleh siswa pada saat uji coba produk. Respon siswa pada uji coba produk dilakukan di dalam lingkungan kejuruan Bisnis Daring Dan Pemasaran di SMK Negeri 1 Sanggau dengan siswa sebanyak 17 orang. Kriteria respon siswa terhadap aplikasi penjualan berbasis desktop dapat dilihat pada tabel 4.13 dengan skor dan masing – masing aspek dan butiran penilaian.

Tabel 2 Uji Coba Respon Pengguna/Siswa

No	Responden	Aspek			Jumlah	Rata-rata	Kriteria
		Navigasi	Kemudahan	Tampilan			
1	Agustinus Agus	14	19	55	88	4.63	Sangat Baik
2	Andrianus Angger Kurniawan	15	17	54	86	4.53	Sangat Baik
3	Dian	11	14	41	66	3.47	Baik

	Afryan						
4	Dwi Lestari	11	14	38	63	3.32	Cukup
5	Dwi Sudiarti	13	16	49	78	4.11	Sangat Baik
6	Fitria Indah Ramadani	15	20	56	91	4.79	Sangat Baik
7	Gelvin Aspari Nopriando	11	15	50	76	4.00	Baik
8	Ica Piliawati	15	20	50	95	5.00	Sangat Baik
9	Iwandri	12	18	51	81	4.26	Sangat Baik
10	Konstantia Weni	12	15	48	75	3.95	Baik
11	Krisna Haji Surya Putra	13	16	47	76	4.00	Baik
12	Okta Fitriadi	13	18	49	80	4.21	Sangat Baik
13	Paulus Nupriadi	13	19	50	82	4.32	Sangat Baik
14	Siti Masyitah	14	17	51	82	4.32	Sangat Baik
15	Sepani Yeni	12	17	57	76	4.00	Baik
16	Yovita Yessi	14	17	51	82	4.32	Sangat Baik
17	Yuliana Lisa	14	15	52	81	4.26	Sangat Baik
	Jumlah	222	287	849	1358	71.47	
	Rata-rata	4.35	4.22	4.19	4.20	4.20	
	Kreteria	Sangat Baik	Sangat baik	Sangat Baik	Sangat Baik	Sangat Baik	

Berdasarkan hasil uji coba terhadap aplikasi penjualan berbasis desktop diatas, dapat diketahui bahwa media yang dikembangkan dari responden siswa sebanyak 17 orang dari aspek navigasi mendapatkan rata-rata 4.35, dengan kriteria "Sangat Baik". Aspek kemudahan mendapatkan rata-rata 4.22, dengan kriteria "Sangat Baik". Aspek tampilan mendapatkan rata-rata 4.19, dengan kriteria "Sangat Baik". Adapun total dari keseluruhan ketiga aspek responden mendapatkan rata-rata 4.20, dengan kriteria "Sangat Baik".

3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan data yang di peroleh dari peneliti terdapat kendala bahwa aplikasi tersebut tidak dapat di proses atau berfungsi kembali dikarenakan vailidnya password serta user yang tidak dapat di buka untuk masuk kedalam aplikasi tersebut, dengan informasi yang disediakan tidak jelas bisa di bilang tidak sesuai dengan pemasukkan dan pengeluaran barang baik dari komputer admin dan pengguna. Tidak berfungsinya database berjalan dengan baik yang suka eror tersendiri.

Berdasarkan analisis kebutuhan terdapat beberapa hasil yang di butuhkan dalam pengembangan produk. Dalam aplikasi yang peneliti kembangkan yang terlibat dengan analisis kebutuhan yaitu aktor siswa dan admin. Siswa dalam aplikasi ini melakukan login user/NIS, melakukan penginputan data barang, melakukan pendataan pada pembelian, melakukan penjualan, melakukan pendataan retur pembelian, melakukan pendataan retur penjualan dan melakukan laporan penjualan serta logout pengguna.

Untuk bagian admin, admin melakukan penambahan data siswa dengan registrasi data siswa, pendataan nama petugas toko, login admin, verifikasi laporan data barang, verifikasi laporan data pembelian, verifikasi laporan data penjualan, verifikasi laporan data retur pembelian, dan verifikasi laporan data retur penjuala serta logout admin.

Hasil analisis kebutuhan dirancang desain tampilan untuk halaman pengguna (siswa) dan halaman admin. Halaman pengguna berisikan login, data petugas, lupa password di sertakan dengan link media sosial SMK Negeri 1 Sanggau, menu utama, update password, data barang, data pembelian, data penjualan, data retur pembelian, data retur penjualan dan laporan penjualan serta logout halaman pengguna. Halaman admin berisikan login, menu utama, data siswa yaitu registrasi data akun siswa, data petugas, data barang, data pembelian, data penjualan, data retur pembelian, data retur penjualan dan logout halaman admin.

Hasil desain selanjutnya di kembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman berupa object pascal dan di bantu dengan DBMS MySQL. Berdasarkan hasil validasi media dan sistem informasi, validasi media kelayakan

ditinjau dari aspek kepuasan dan aspek kemudahan dari ahli media memperoleh nilai rata-rata 4.56, dengan kriteria “Sangat Baik”. Berdasarkan aspek kepuasan memperoleh data rata-rata 4.44, dengan kriteria “Sangat Baik”. Aspek kemudahan memperoleh nilai rata-rata 4.67, dengan kriteria “Sangat Baik”. Adapun total keseluruhan aspek yang diperoleh dari ahli media adalah rata-rata 4.56, dengan kriteria “Sangat Baik”. Sedangkan validasi sistem informasi kelayakan di tinjau dari aspek *Usability*, aspek *Functionality* dan aspek *Visual Communication*. Dari ahli sistem informasi memperoleh nilai rata-rata 4.30, dengan kriteria “Sangat Baik”. Berdasarkan aspek *Usability* memperoleh data rata-rata 4.38, dengan kriteria “Sangat Baik”. aspek *Functionality* memperoleh data rata-rata 4.33, dengan kriteria “Sangat Baik”. aspek *Visual Communication* memperoleh data rata-rata 4.14, dengan kriteria “Sangat Baik”. Adapun total keseluruhan aspek yang diperoleh dari ahli sistem informasi adalah rata-rata 4.30, dengan kriteria “Sangat Baik”, sehingga dapat disimpulkan bahwa media dan sistem informasi aplikasi penjualan *Business Center* Jurusan Bisnis Daring Dan Pemasaran SMK Negeri 1 Sanggau di kategorikan sangat layak untuk digunakan.

Hasil pengembangan yang telah di validasi selanjutnya di implimentasikan kepada pengguna yaitu siswa dan admin dengan menginstal dalam bentuk *exe*. Respon pengguna pada sistem dapat dilihat dari hasil pengguna mengisi angket yang telah diberikan kepada pengguna. Dalam tahap uji coba ini peneliti memberikan respon kepada admin dan siswa. Pada uji coba siswa dapat diketahui bahwa media yang dikembangkan dari reponden siswa sebanyak 17 orang dari aspek navigasi mendapatkan rata-rata 4.35, dengan kriteria “Sangat Baik”. Aspek kemudahan mendapatkan rata-rata 4.22, dengan kriteria “Sangat Baik”. Aspek tampilan mendapatkan rata-rata 4.19, dengan kriteria “Sangat Baik”. Adapun total dari keseluruhan ketiga aspek responden mendapatkan rata-rata 4.20, dengan kriteria “Sangat Baik”.

Pada tahap uji coba admin dapat diketahui bahwa media yang dikembangkan dari ketiga aspek reponden dari aspek navigasi mendapatkan rata-rata 4.44, dengan kriteria “Sangat Baik”. Aspek kemudahan mendapatkan rata-rata 4.67, dengan kriteria “Sangat Baik”. Aspek Tampilan

mendapatkan rata-rata 4.19, dengan kriteria “Sangat Baik”. Adapun total dari keseluruhan ketiga aspek responden mendapatkan rata-rata 4.33, dengan kriteria “Sangat Baik”.

Sehingga setelah melakukan wawancara dalam proses penggunaan sistem penjualan aplikasi berbasis desktop setelah terlaksana keseluruhan dalam penggunaan aplikasi ini berjalan dengan lancar tanpa kendala, informasi yang diberikan aplikasi penjualan business center ini sesuai dengan kebutuhan yang ada. Dalam proses penginputannya data berjalan dengan lancar tanpa ada masalah serta kendal. Aplikasi business center berbasis desktop ini juga mudah di pahami dengan adanya menu-menu yang menarik dan mudah di pahami oleh admin, sehingga dalam pelaksanaan berjalan dengan baik dan mudah di mengerti oleh admin. Untuk itu proses penggunaannya masih terdapat terkendala yang tidak terlalu banyak dimana secara keseluruhan informasi dalam proses penggunaan yang di terima oleh admin dalam menjalankannya memudahkan proses untuk di pahami dan pada aplikasi penjualan business center berbasis desktop ini juga berjalan dengan baik sehingga prosesnya mudah dipahami dalam proses transaksi secara keseluruhan informasi yang di berikan secara efektif di tampilkannya. Sehingga dengan adanya aplikasi penjualan berbasis desktop ini secara keseluruhan aplikasi dapat dikatakan mudah dan efisien.

SARAN

1. Untuk membangun *Business Center* perlu didukung dari berbagai pihak terutama guru kejuruan, dukungan dapat berupa sosialisasi sistem baru pada *Business Center*, pelatihan dan hingga SDM serta hingga peralatan teknologi.
2. Untuk siswa dapat berperan aktif dalam membangun kembali penjualan *Business Center* agar dapat berjalan normal kembali dan selalu di lakukan monitoring guru terhadap siswa yaitu bimbingan.
3. Untuk guru dapat berperan sebagai pembimbing siswa agar tidak terjadi kekacauan di saat *Business Center* melakukan penjualan.
4. Semoga aplikasi penjualan berbasis desktop ini pengembangannya semakin baik, dan dapat digunakan seterusnya.

5. Untuk kedepannya tampilan gambar dapat ditingkatkan kecerahannya dan huruf lebih besar agar mudah untuk membaca.
6. Aplikasi desktop ini belum bisa menampilkan informasi laba usaha, maka untuk pengembangan selanjutnya dari program aplikasi ini perlu di tingkatkan.

Daftar Rujukan

- [1] Badan Pusat Statistik (BPS). (2019). Lulusan SMK Mendominasi Tingkat Pengangguran Terbuka.
- [2] Febrianto. (2013). Analisis Minat Berwirausaha Mahasiswa STIE Lampung Timur. *Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 150–159. Retrieved from 14 <http://jurnal.ubl.ac.id/index.php/jmb/article/view/600>
- [3] Indiworo, R. H. E. (2019). Peran Unit Usaha Business Center Dalam Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Di Lingkungan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 9 Semarang. *BMAJ: Business Management Analysis Journal*, 2(1), 78–89. <https://doi.org/10.24176/bmaj.v2i1.3058>
- [5] Karyoto. (2016). *Dasar-dasar Manajemen*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta
- [6] Martubi. (1999). *Model-Model Penyelenggaraan Unit Produksi di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jurnal Kependidikan, No. 1.
- [7] Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian dan Pengembangan (Research and Development/R&D)*. Bandung: ALFABETA.
- [8] Susilo, TD. (2019). Strategi Pengembangan *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan Di SMK Negeri 4 Jember. Hal 12 – 14.
- [9] Syah, M. F. J. (2012). Implementasi Kompetensi Kewirausahaan Kepala Sekolah Dalam Pengorganisasian Business Center “Smk Mart.” *Journal of Economic Education*, 1(2), 123–129. Retrieved from <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jecc>
- [10] Syahdiardin. (2012). “Bentuk BU dan Manfaat UP SMK” <http://syahdiardin.blogspot.com>. Diakses jam 10.00 wib tanggal 18 Oktober 2013