

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan vokasi sebagai bentuk pendidikan yang menunjang pada penguasaan keahlian terapan tertentu diterapkan sejak jenjang SMK dan diharapkan bisa menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi nasional. Lulusan SMK dengan keterampilan di suatu bidang serta memiliki wawasan global sangatlah diperlukan agar keterserapan tenaga kerja dari lulusan SMK terus meningkat. Karena itu lulusan SMK harus memiliki *hard skills* atau keterampilan yang menjadi salah satu kompetensi mereka. Akan tetapi *hard skills* bukanlah satu-satunya yang dibutuhkan, ada *skill* lain yang musti dimiliki lulusan SMK dan tidak kalah menentukan di dunia kerja yaitu *soft skills*. Keterampilan lunak yang dimaksud antara lain kemampuan tak kasat mata yang menjadi karakter positif seperti pembawaan diri dalam berkomunikasi, bersosialisasi, bernegosiasi, dan lain sebagainya yang harus dimiliki lulusan SMK untuk bersaing di dunia kerja.

Semenjak tahun 2008, provinsi Jawa Tengah menetapkan diri sebagai daerah pusat pendidikan vokasi. Mengacu data yang dipublikasikan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan melalui laman [/datapokok.ditpsmk.net/](http://datapokok.ditpsmk.net/), diketahui jumlah SMK di Jawa Tengah berada di peringkat ke-3 setelah Jawa Barat dan Jawa Timur. Jumlah SMK di Jawa Tengah berdasarkan data DITPSMK hingga tahun 2019 sejumlah 1.591, terdiri dari 237 SMK Negeri dan 1.354 SMK Swasta, dan dalam 3 tahun terakhir tiap tahun setidaknya meluluskan 260 ribu siswa. Pada

satu sisi hal ini menandakan bahwa Jawa Tengah siap menjadi pemasok tenaga terampil, namun di sisi lain profil kompetensi lulusannya masih dipertanyakan (Kementrian Pendidikan, 2019: 17).

Salah satu penyebabnya adalah kurikulum untuk jenjang SMK yang sering dianggap kaku oleh berbagai kalangan dan belum menyesuaikan dengan kebutuhan dunia kerja. Akibatnya, sulit untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang siap dipakai oleh dunia usaha dan industri. Atas dasar itulah kemudian pemerintah perlu mengambil kebijakan guna mengatasi permasalahan tersebut. Maka tidak mengherankan apabila beberapa tahun terakhir ini perhatian pemerintah terhadap kualitas Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) semakin terlihat. Hal ini dibuktikan dengan keluarnya Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2016, khususnya mengenai revitalisasi SMK. Revitalisasi SMK sangat penting dilakukan saat ancaman teknologi disruptif mulai terlihat nyata di dunia industri.

Revitalisasi SMK memuat suatu kurikulum yang dirancang lebih fleksibel, yaitu kurikulum untuk menyesuaikan dengan kebutuhan industri (*link and match*) melalui kerja sama antara SMK dan Industri dan Dunia Kerja (IDUKA). Faktor yang dapat menunjang kompetensi lulusan SMK agar mampu bersaing dalam dunia kerja adalah melaksanakan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dunia industri dan juga pembekalan sertifikasi kompetensi bagi para calon lulusannya.

Melalui kerjasama antara SMK dan IDUKA inilah dapat diketahui apa saja *skill* yang secara nyata dibutuhkan dunia kerja, sehingga siswa selama tiga tahun menempuh pendidikan di SMK benar-benar mempelajari dan menguasai kompetensi yang akan mereka praktikkan begitu memasuki persaingan kerja.

Salah satunya adalah penguasaan kompetensi komunikasi, merupakan elemen dasar yang harus dimiliki seseorang yang terjun dalam bidang pemasaran. Bahwa penguasaan informasi teknis tidak berkorelasi dengan kemampuan untuk mengkomunikasikan informasi yang sama. Penguasaan komunikasi yang baik dan efektif sangat membantu seseorang dalam bersosialisasi. Pentingnya keterampilan komunikasi supaya lulusan SMK memiliki kemampuan adaptasi (sosial) yang lebih baik di pasar tenaga kerja guna mengembangkan karirnya.

Oleh karena itu, penting mengetahui sejauh mana kemampuan mereka dalam berkomunikasi dan keterampilan dalam bernegosiasi di dunia pemasaran. Sudahkah sesuai dengan kebutuhan dunia usaha dan industri, ataukah masih perlu peningkatan dalam hal tertentu khususnya di era *digital marketing* industri 4.0 sekarang ini.

Guna mewujudkan hal tersebut SMK Negeri 1 Bawang membekali Siswa Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran (BDP) dengan Kompetensi *Soft skills* Komunikasi dan Negosiasi Bisnis *Online*. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk meneliti permasalahan apa saja yang dihadapi siswa Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran (BDP) dalam mengaplikasikan Kompetensi *Soft skills* Komunikasi dan Negosiasi Bisnis dalam bisnis *online* guna meningkatkan omset penjualan.

Pembahasan permasalahan tersebut akan dituangkan dalam penelitian berjudul Kompetensi *Soft skills* Komunikasi dan Negosiasi dalam Menghadapi Bisnis *Online* (Studi Kasus Upaya Meningkatkan Omset Penjualan oleh Siswa

Kompetensi Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Bawang Kabupaten Banjarnegara).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan bisnis online siswa Kompetensi Keahlian BDP SMK Negeri 1 Bawang kaitannya dengan kompetensi *softskills* komunikasi dan negosiasi?
2. Apa saja kesulitan yang dihadapi siswa Kompetensi Keahlian BDP di SMK Negeri 1 Bawang dalam menjalankan bisnis *online* berbasis kompetensi *soft skills* komunikasi dan negosiasi?
3. Bagaimana upaya mengatasi kesulitan yang dihadapi siswa Kompetensi Keahlian BDP di SMK Negeri 1 Bawang dalam menjalankan bisnis *online* berbasis kompetensi *soft skills* komunikasi dan negosiasi?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan bisnis online siswa Kompetensi Keahlian BDP SMK Negeri 1 Bawang kaitannya dengan kompetensi *softskills* komunikasi dan negosiasi dalam.
2. Untuk menganalisis cara mengatasi hambatan bisnis *online* berbasis kompetensi *soft skill* komunikasi dan negosiasi siswa Kompetensi Keahlian BDP di SMK Negeri 1 Bawang.

3. Untuk mengetahui upaya mengatasi kesulitan yang dihadapi siswa Kompetensi Keahlian BDP di SMK Negeri 1 Bawang dalam menjalankan bisnis *online* berbasis kompetensi *soft skills* komunikasi dan negosiasi.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Dari beberapa tujuan penelitian diatas, maka manfaat dari penelitian antara lain;

1. Bagi Praktisi

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan pengembangan pendidikan vokasi berbasis kompetensi *soft skill* komunikasi dan negosiasi dalam menjalankan Bisnis *Online*.

2. Bagi Peneliti

Diharapkan hasil penelitian ini dapat diterapkan pada kasus nyata di lapangan, sebagai wujud penerapan langsung dari teori yang diperoleh selama masa perkuliahan.

3. Bagi Institusi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya.