

**PENGARUH PRAKTEK PENJUALAN TERHADAP MINAT
BERWIRAUUSAHA SISWA KELAS X KEAHLIAN
PEMASARAN SMK NEGERI 3 PONTIANAK**

Elsa Mayasari, Sri Buwono, Bambang Budi Utomo
Prodi Pendidikan Ekonomi, BKK Akuntansi FKIP UNTAN, Pontianak
Email : elsamayasari94@gmail.com

Abstrak: Penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mengetahui:(1) Untuk mengetahui pelaksanaan praktek penjualan siswa kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak, (2) Untuk mengetahui minat berwirausaha siswa keahlian pemasaran setelah pelaksanaan praktek Penjualan, (3) Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh praktek Penjualan terhadap minat berwirausaha pada siswa Kelas X keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif dengan bentuk penelitian studi hubungan (interrelationship studies). Populasinya berjumlah 120 siswa dan sampelnya berjumlah 30 siswa. Data diambil dengan teknik komunikasi tidak langsung (angket/kuisisioner) dan teknik studi documenter (dokumentasi). Hasil analisis regresi menunjukkan adanya pengaruh yang sedang, yaitu $r = 0.368$. Hasil analisis regresi juga menunjukkan pengaruh positif yaitu ditunjukkan dengan $Y=52.446+0.691X$. Berdasarkan perhitungan menggunakan program komputer SPSS, dihasilkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2.097 > 2.048$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Koefisien Determinasi (R^2) dari penelitian ini sebesar 13.6%.

Kata Kunci: Praktek Penjualan, Minat Berwirausaha

Abstract: This study aims to investigate: (1) the implementation of SMK Negeri 3 Pontianak class X Marketing students' sales practice; (2) Marketing students' entrepreneur interest after conducting sales practice; (3) the number of sales practice influence to Marketing students' entrepreneur interest. The research applied quantitative descriptive method with interrelationship studies. The population is 120 students as for the sample is 30 students. Data were taken with indirect communication technique (questionnaire) and documentary study technique (documentation). The result of regression analysis shows that there is moderate effect, that is $r = 0.368$. The result of regression analysis also shows the positive effect evidenced by $Y = 52.446 + 0.691X$. Based on calculation using SPSS computer program, it is produced that the t count $>$ t table i.e. $2.097 > 2.048$ then H_0 is rejected and H_a accepted. The Coefficient of Determination (R^2) of this study amounted to 13.6%.

Key words: sales practice, entrepreneur interest

Pada era globalisasi membutuhkan manusia yang berkemampuan profesional di bidangnya masing-masing dalam berbagai aspek kehidupan. Hal ini tentu akan menimbulkan persaingan yang ketat terhadap dunia kerja. Salah satu upaya untuk menghadapi era gobalisasi ini adalah dengan kewirausahaan. Ditinjau dari segi kemandirian berwirausaha akan memberikan peluang untuk diri sendiri dalam mencapai kesuksesan. Dari segi sosial akan memberikan peluang kerja bagi orang lain, lingkungan dan masyarakat.

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan salah satu lembaga pendidikan formal yang dipercaya oleh pemerintah untuk menyiapkan tenaga menengah yang profesional. Seluruh program di SMK diharapkan dapat terselenggara secara efektif dan efisien serta sesuai dengan arah kebijakan program pembinaan dan pengembangan pendidikan menengah kejuruan. Sekolah Menengah Kejuruan juga diharapkan mampu menciptakan lulusan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dalam kurikulum.

Dewasa ini lapangan pekerjaan semakin sulit sehingga menyebabkan anak-anak lulusan SMK yang tidak melanjutkan perguruan tinggi sulit untuk mendapatkan pekerjaan, sehingga semakin menambah jumlah pengangguran. Kesempatan kerja dengan orang yang mencari kerja jumlahnya pun tidak seimbang, lebih banyak yang mencari kerja dibanding kesempatan kerja sehingga banyak orang yang tidak mendapati kesempatan untuk bekerja. Belakangan ini juga semakin banyak perusahaan-perusahaan yang mengurangi jumlah pekerjanya sehingga pengangguran semakin bertambah.

Wirausaha merupakan salah satu pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian, karena bidang wirausaha mempunyai kebebasan untuk berkarya dan mandiri. Jika seseorang mempunyai kemauan dan keinginan serta siap untuk berwirausaha, berarti seseorang itu mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dan tidak perlu mengandalkan orang lain maupun perusahaan lain untuk mendapatkan pekerjaan lagi, bahkan dapat membuka lowongan pekerjaan untuk orang lain.

Sudah seharusnya lulusan SMK adalah sosok-sosok yang mempunyai kemampuan untuk mengimplementasi kemampuan wirausaha yang dimiliki siswa baik konsep maupun prakteknya. Jika siswa mampu mengimplementasikan dalam hidupnya, maka hal tersebut akan mampu mengurangi jumlah pengangguran yang ada.

Adanya pengalaman praktek penjualan yang dimiliki oleh siswa diharapkan dapat mendorong tumbuhnya minat untuk berwirausaha. Minat berwirausaha akan menjadikan seseorang untuk lebih giat mencari dan memanfaatkan peluang usaha dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Minat tidak dibawa sejak lahir tetapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Salah satu bentuk praktek yang ada di SMK Negeri 3 Pontianak adalah praktek penjualan. Yang dimaksud dengan pemasaran atau penjualan adalah semua kegiatan usaha yang berfungsi untuk menyalurkan gerakan fisik arus barang-barang

serta proses alih pemilikan barang-barang itu sedemikian rupa sehingga barang-barang itu dapat diterima oleh mereka yang ingin menggunakannya atau mengkonsumsinya dengan daya guna bentuk, daya guna tempat dan daya guna waktu yang sesuai dengan kebutuhan (Imam Chourmain 2007:96).

METODE

Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan bentuk penelitian studi hubungan (*interrelationship studies*). Metode deskriptif adalah prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan / melukiskan keadaan subjek maupun objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya (Hadari Nawawi,2012:67).

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel bebas (X) praktek penjualan dan variabel terikat (Y) minat berwirausaha. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan bentuk penelitian studi hubungan (*interrelationship studies*).

Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 3 Pontianak. Objek dalam penelitian ini adalah siswa kelas X keahlian pemasaran berjumlah 30 siswa. Data diambil dengan teknik komunikasi tidak langsung yaitu angket dan catatan serta dokumentasi. Sedangkan teknik pengolahan data menggunakan regresi linear sederhana.

Prosedur dalam penelitian ini terdiri dari 3 tahapan yaitu: 1) Tahap persiapan, 2) Tahap pelaksanaan, 3) Tahap akhir.

Tahap persiapan

a.)Membuat surat pra riset di bagian akademik FKIP Untan untuk kemudian ditujukan kepada tempat berlangsungnya penelitian. Dalam penelitian ini tempat yang dimaksud tidak lain adalah SMK Negeri 3 Pontianak. b.) Menyiapkan angket yang akan digunakan untuk penelitian, menyiapkan instrumen penelitian, dan pedoman penskoran. c.) Melakukan validasi instrumen penelitian, validasi instrumen dilakakukan oleh validator ahli yaitu dosen pembimbing. d.) Merevisi instrumen penelitian berdasarkan hasil evaluasi. e.) Menentukan jadwal penelitian yang akan dilakukan di kelas X pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.

Tahap pelaksanaan

Setelah semua persiapan selesai kemudian peneliti melanjutkan peneltian dengan menyebarkan angket kepada siswa kelas X keahlian pemasaran SMK Negeri 3 pontianak sesuai dengan populasi yang ada.

Tahapan akhir

Pelaporan hasil penelitian yang meliputi kegiatan mengolah data, menganalisis data yaitu: dengan uji statistik yang sesuai pelaporan diakhiri dengan menarik kesimpulan dan meyusun laporan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan di 3 kelas yaitu keahlian pemasaran 1, 2, dan 3 dengan masing-masing kelas 10 orang, adapun hasil penelitian ini dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Adapun indikator dalam variabel X sebagai berikut:

(1) Keterampilan Menjual

Tabel 1
Data Kuantitatif Keterampilan Menjual

Item	1	2	3	4	5	6
Total skor angket	96	79	87	92	92	88
Persentase	80%	65.83%	72.50%	76.67%	76.67%	73.33%
Kategori	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 1 diperoleh gambaran mengenai keterampilan menjual siswa dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 1-6) dari masing-masing responden, untuk item 1 dengan kriteria penilaian 80% menunjukkan bahwa siswa berhasil memasarkan produk dengan kategori baik, untuk item 2 dengan kriteria penilaian 65,83% menunjukkan bahwa siswa menjelaskan secara jelas produk yang mereka jual dengan kategori baik, untuk item 3 dengan kriteria penilaian 72,50% menunjukkan bahwa siswa menjelaskan secara detail manfaat produk yang mereka jual dengan kategori baik, untuk item 4 dengan kriteria penilaian 76,67% menunjukkan bahwa siswa berhasil meyakinkan konsumen untuk membeli produk dengan kategori baik, untuk item 5 dengan kriteria penilaian 76,67% menunjukkan bahwa siswa berhasil menarik konsumen untuk melakukan transaksi pembelian dengan kategori baik, untuk item 6 dengan kriteria penilaian 73,33% menunjukkan bahwa siswa melayani konsumen dengan ramah dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa keterampilan menjual siswa sudah dipraktekkan dengan baik.

(2) Target Penjualan

Tabel 2
Data Kuantitatif Target Penjualan

Item	7	8
Total skor angket	96	93
persentase	80%	77.50%
Kategori	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 2 diperoleh gambaran mengenai target penjualan siswa dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 7-8) dari masing-masing responden, untuk item 7 dengan kriteria penilaian 80% menunjukkan bahwa siswa berhasil mendapatkan volume penjualan dengan kategori baik, untuk item 8 dengan kriteria penilaian 77,50% menunjukkan bahwa siswa berhasil mencapai target penjualan dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa target penjualan siswa sudah diperoleh dengan baik.

Adapun indikator dalam variabel Y sebagai berikut:

(1) Percaya Diri

Tabel 3
Data Kuantitatif Percaya Diri

Item	9	10	11	12	13
Total skor angket	86	85	90	90	96
persentase	71.67%	70.83%	75%	75%	80%
Kategori	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 3 diperoleh gambaran mengenai keterampilan menjual siswa dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 9-13) dari masing-masing responden, untuk item 9 dengan kriteria penilaian 71,67% menunjukkan bahwa siswa merasa dengan berwirausaha dapat meningkatkan percaya diri dengan kategori baik, untuk item 10 dengan kriteria penilaian 70,83% menunjukkan bahwa siswa selalu optimis akan berhasil dengan kategori baik, untuk item 11 dengan kriteria penilaian 75% menunjukkan bahwa siswa percaya diri dalam berwirausaha dan termasuk dalam kategori baik, untuk item 12 dengan kriteria penilaian 75% menunjukkan bahwa siswa berhasil mengembangkan usaha dengan kategori baik, untuk item 13 dengan kriteria penilaian 80% menunjukkan bahwa siswa menganggap dengan menciptakan lapangan pekerjaan lebih baik daripada mencari pekerjaan dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri siswa dalam praktek penjualan sudah baik.

(2) Kerja Keras

Tabel 4
Data Kuantitatif Kerja Keras

Item	14	15	16	17	18
Total skor angket	89	87	84	103	94
Persentase	74.17%	72.50%	70%	85.83%	78.33%
Kategori	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 4 diperoleh gambaran mengenai kerja keras siswa dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 14 - 18) dari masing-masing responden, untuk item 14 dengan kriteria penilaian 74,17% menunjukkan bahwa siswa mampu menghadapi tantangan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 15 dengan kriteria penilaian 72,50% menunjukkan bahwa siswa merasa bahwa berwirausaha memerlukan banyak waktu dalam bekerja dengan kategori baik, untuk item 16 dengan kriteria penilaian 70% menunjukkan bahwa siswa merasa bahwa berwirausaha memerlukan kerja keras dengan kategori baik, untuk item 17 dengan kriteria penilaian 85,83% menunjukkan bahwasiswa tidak mudah menyerah dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 18 dengan kriteria penilaian 78,33% menunjukkan bahwa siswa menganggap jika tidak bekerja secara maksimal maka usaha akan gagal dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa kerja keras siswa dipraktekkan dengan baik.

(3) Memperhitungkan Resiko/ Pengambil Resiko

Tabel 5
Data Kuntitatif Pengambil Resiko

Item	19	20	21	22
Total skor angket	97	86	96	98
Persentase	80.83%	71.67%	80%	81.67%
Kategori	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 5 diperoleh gambaran mengenai pengambil resiko dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 19 - 22) dari masing-masing responden, untuk item 19 dengan kriteria penilaian 80,83% menunjukkan bahwa siswa tidak takut gagal dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 20 dengan kriteria penilaian 71,67% menunjukkan bahwa siswa merasaa menjadi karyawan lebih pasti daripada berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 21 dengan kriteria penilaian 80% menunjukkan bahwa siswa mampu menghadapi situasi sulit dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 22 dengan kriteria penilaian 81,67% menunjukkan bahwa siswa tidak takut kalah saing jika membuka usaha dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapatdisimpulkan bahwa kemampuan siswadalam mengambil resiko dipraktekkan dengan baik.

(4) Kepemimpinan

Tabel 6
Data Kuantitatif Kepemimpinan

Item	23	24	25	26
Total skor angket	94	106	92	99
Persentase	78.33%	88.33%	76.67%	82.50%
Kategori	Baik	Sangat Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 6 diperoleh gambaran mengenai kepemimpinan dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 23 - 26) dari masing-masing responden, untuk item 23 dengan kriteria penilaian 78,33% menunjukkan bahwa siswa menerapkan sikap kepemimpinan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 24 dengan kriteria penilaian 88,33% menunjukkan bahwa siswa menganggap kepemimpinan merupakan tolak ukur keberhasilan dalam berwirausaha dengan kategori sangat baik, untuk item 25 dengan kriteria penilaian 76,67% menunjukkan bahwa siswa mengaggap sikap pemimpin yang jujur, tanggap, bijak, serta tegas diperlukan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 26 dengan kriteria penilaian 82,50% menunjukkan bahwa siswa memiliki pemikiran yang inovatif serta kreatif dalam berwirausaha dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa sikap kepemimpinan siswa dipraktekkan dengan baik.

(5) Membuat Keputusan

Tabel 7
Data Kuantitatif Membuat Keputusan

Item	27	28	29	30
Total skor angket	97	101	98	105
persentase	80.83%	84.17%	81.67%	87.50%
Kategori	Baik	Baik	Baik	Baik

Berdasarkan tabel 7 diperoleh gambaran mengenai pengambilan keputusan dalam penelitian ini berdasarkan jawaban angket (item 27 - 30) dari masing-masing responden, untuk item 27 dengan kriteria penilaian 80,83% menunjukkan bahwa siswa membuat keputusan dengan mempertimbangkan masa depan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 28 dengan kriteria penilaian 84,17% menunjukkan bahwa siswa mampu membuat kebijakan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk item 29 dengan kriteria penilaian 81,67% menunjukkan bahwa siswa mampu membuat keputusan dalam berwirausaha dengan kategori baik, untuk

item 30 dengan kriteria penilaian 87,50% menunjukkan bahwa siswa menganggap dengan membuat keputusan yang baik dapat menentukan suatu usaha dalam berwirausaha dengan kategori baik. Berdasarkan hasil analisis jawaban angket siswa dapat disimpulkan bahwa kemampuan siswa dalam membuat keputusan dipraktikkan dengan baik.

Pembahasan Hasil Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka secara garis besar telah menjawab masalah dan sub masalah yang terdapat dalam penelitian ini, antara lain:

(1) Pembahasan Variabel X (Praktek Penjualan)

Berdasarkan hasil pengolahan data baik secara statistik dengan bantuan program microsoft excel dengan bantuan program Statistical Product and Service Solution (SPSS) versi 16 menunjukkan praktek penjualan yang terdiri dari 2 sub indikator. Praktek penjualan pada kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak termasuk dalam kategori baik karena pada item 1 sebesar 80% menunjukkan kategori baik, item 2 sebesar 65,83% menunjukkan kategori baik, pada item 3 sebesar 72,50% menunjukkan kategori baik, pada item 4 sebesar 76,67% menunjukkan kategori baik, pada item 5 sebesar 76,67% menunjukkan kategori baik, pada item 6 sebesar 73,33% menunjukkan kategori baik, pada item 7 sebesar 80% menunjukkan kategori baik, dan pada item 8 sebesar 77,50% menunjukkan kategori baik. Berdasarkan jawaban angket siswa klasifikasi keterampilan menjual sebanyak 29 siswa dalam kategori baik, 1 orang siswa dalam kategori kurang baik. Untuk klasifikasi target penjualan sebanyak 4 siswa dalam kategori sangat baik, 19 siswa dalam kategori baik, 6 siswa dalam kategori kurang baik, dan 1 siswa dalam kategori kurang baik. Jadi dapat disimpulkan bahwa praktek penjualan siswa kelas X keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak sudah terlaksana dengan baik.

(2) Pembahasan Variabel Y (Minat Berwirausaha)

Berdasarkan hasil pengolahan data baik secara statistik dengan bantuan program microsoft excel dengan bantuan program Statistical Product and Service Solution (SPSS) versi 16 menunjukkan minat berwirausaha yang terdiri dari 5 sub indikator. Minat berwirausaha siswa pada kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak termasuk dalam kategori baik karena pada item 9 sebesar 71,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 10 sebesar 70,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 11 sebesar 75% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 12 sebesar 75% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 13 sebesar 80% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 14 sebesar 74,17% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 15 sebesar 72,50% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 16 sebesar 70% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 17 sebesar 85,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 18 sebesar 78,33% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 19 sebesar 80,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 20 sebesar 71,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 21 sebesar 80% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 22 sebesar 81,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 23 sebesar 78,33% siswa menunjukkan kategori baik, pada

item 24 sebesar 88,33% siswa menunjukkan kategori sangat baik, pada item 25 sebesar 76,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 26 sebesar 82,50% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 27 sebesar 80,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 28 sebesar 84,17% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 29 sebesar 81,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 30 sebesar 87,50% siswa menunjukkan kategori baik. Berdasarkan jawaban angket siswa klasifikasi percaya diri sebanyak 4 siswa dalam kategori sangat baik, 22 siswa dalam kategori baik, dan 4 siswa dalam kategori kurang baik. Untuk klasifikasi kerja keras sebanyak 1 siswa dalam kategori sangat baik, 28 siswa dalam kategori baik, 1 siswa dalam kategori kurang baik. Untuk klasifikasi kemampuan siswa dalam memperhitungkan resiko sebanyak 5 siswa dalam kategori sangat baik, 21 siswa dalam kategori baik, 4 siswa dalam kategori kurang baik. Untuk klasifikasi sikap kepemimpinan sebanyak 4 siswa dalam kategori sangat baik, 25 siswa dalam kategori baik, 1 siswa dalam kategori kurang baik dan untuk klasifikasi kemampuan siswa dalam membuat keputusan sebanyak 5 siswa dalam kategori sangat baik, 24 siswa dalam kategori baik, 1 siswa dalam kategori kurang baik. Jadi dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha siswa kelas X keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak sudah terlaksana dengan baik.

(3) Pengaruh Praktek Penjualan Terhadap Minat Berwirausaha

Sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan diketahui terdapat pengaruh yang cukup signifikan praktek penjualan terhadap minat berwirausaha siswa kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak. Hal ini dapat dibuktikan karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.097 > 2.048$) sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak.

Besarnya pengaruh praktek penjualan terhadap minat berwirausaha siswa dengan minat berwirausaha siswa sebesar 0,136 artinya persentase praktek penjualan terhadap minat berwirausaha sebesar 13,6% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya. Berdasarkan pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi angka ini terletak antara 0,20 – 0,399 yang termasuk kategori rendah.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa: (1) Praktek penjualan pada kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak termasuk dalam kategori baik karena pada item 1 sebesar 80% menunjukkan kategori baik, item 2 sebesar 65,83% menunjukkan kategori baik, pada item 3 sebesar 72,50% menunjukkan kategori baik, pada item 4 sebesar 76,67% menunjukkan kategori baik, pada item 5 sebesar 76,67% menunjukkan kategori baik, pada item 6 sebesar 73,33% menunjukkan kategori baik, pada item 7 sebesar 80% menunjukkan kategori baik, dan pada item 8 sebesar 77,50% menunjukkan kategori baik. (2) Minat berwirausaha siswa pada kelas X Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak termasuk dalam kategori baik karena pada item 9 sebesar 71,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 10 sebesar 70,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 11 sebesar 75% siswa

menunjukkan kategori baik, pada item 12 sebesar 75% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 13 sebesar 80% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 14 sebesar 74,17% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 15 sebesar 72,50% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 16 sebesar 70% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 17 sebesar 85,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 18 sebesar 78,33% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 19 sebesar 80,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 20 sebesar 71,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 21 sebesar 80% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 22 sebesar 81,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 23 sebesar 78,33% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 24 sebesar 88,33% siswa menunjukkan kategori sangat baik, pada item 25 sebesar 76,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 26 sebesar 82,50% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 27 sebesar 80,83% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 28 sebesar 84,17% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 29 sebesar 81,67% siswa menunjukkan kategori baik, pada item 30 sebesar 87,50% siswa menunjukkan kategori baik.(3) Terdapat pengaruh signifikan praktek penjualan terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas X SMK Negeri 3 Pontianak. Berdasarkan t hitung sebesar 2.097 menunjukkan bahwa terdapat pengaruh variabel bebas (x) terhadap variabel terikat (y). Jika dibandingkan dengan t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 2.048 maka $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($2.097 > 2.048$) maka H_0 diterima. Dengan perhitungan regresi linear sederhana diperoleh formula $Y = 52.446 + 0.691X$ yang berarti nilai konstanta adalah 52.446 yaitu jika Praktek Penjualan (X) bernilai 0 (nol), maka Minat Berwirausaha (Y) bernilai 52.446. Nilai koefisien regresi variabel praktek penjualan (X) yaitu 0.691. Koefisien Determinasi (R^2) dari hasil penelitian ini menunjukkan kontribusi pengaruh variabel bebas (x) yaitu praktek penjualan terhadap variabel terikat (y) yaitu minat berwirausaha sebesar 13.6% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan antara lain: (1) Kepada siswa agar meningkatkan minat berwirausaha dalam diri sendiri agar siap dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. (2) Kepada lembaga Pendidikan khususnya SMK Negeri 3 Pontianak agar dapat memberikan dorongan berwirausaha kepada siswanya, sehingga hal ini dapat meningkatkan minat berwirausaha siswa. (3) Kepada guru mata pelajaran kewirausahaan agar lebih sering memberikan motivasi serta dorongan berwirausaha kepada siswa, terutama pada saat pembelajaran kewirausahaan berlangsung. (4) Kepada orang tua agar memberikan dorongan kepada anak-anaknya supaya anaknya termotivasi untuk mencoba hal-hal yang positif, seperti aktif saat mengikuti proses pembelajaran dan menerapkan praktiknya dalam kehidupan sehari-hari. (5) Dari penelitian yang telah peneliti lakukan diharapkan penelitian ini dapat dikembangkan guna memperjelas mengenai pengaruh praktek penjualan terhadap minat berwirausaha pada siswa.

DAFTAR RUJUKAN

- Chourmain, Imam. (2007). **Pengantar Ilmu Ekonomi**. Bandung: Sinar Baru
- Nawawi, Hadari (2012). **Metode Penelitian Bidang Sosial**. Yogyakarta: Gajahmada University Press
- Pusat Bahasa. (2008). **Kamus Besar Bahasa Indonesia**. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional