



**PENGARUH *BUSINESS CENTRE* DAN EFIKASI DIRI  
TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA SISWA JURUSAN  
PEMASARAN SMKN 1 JEMBER**

**SKRIPSI**

Oleh :

**Sri Wahyuni Diyah Rahayu**

**NIM 140210301048**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2018**



**PENGARUH *BUSINESS CENTRE* DAN EFIKASI DIRI  
TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA SISWA JURUSAN  
PEMASARAN SMKN 1 JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan  
Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Oleh

Sri Wahyuni Diyah Rahayu

NIM 140210301048

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2018**

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Keluarga yang saya cintai, Ayahanda Ismail Hasan dan Ibunda Romlah, Terimakasih atas segala do'a dan dukungan serta kasih sayang yang kalian berikan;
2. Guru-guru sejak Taman Kanak-kanak sampai dengan Perguruan Tinggi;
3. Almamater Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang saya banggakan.

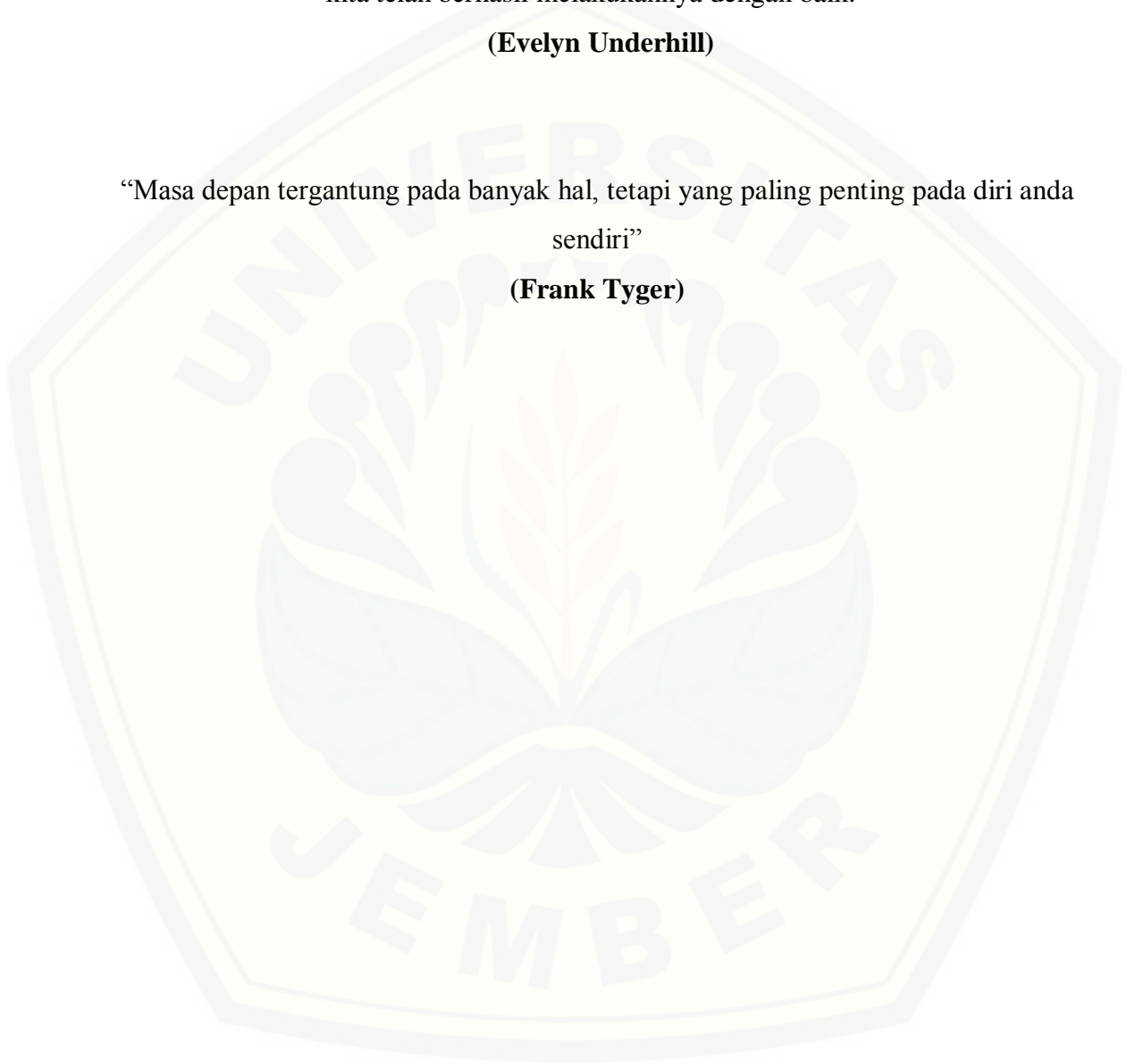
**MOTTO**

"Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil; kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik."

**(Evelyn Underhill)**

"Masa depan tergantung pada banyak hal, tetapi yang paling penting pada diri anda sendiri"

**(Frank Tyger)**



**PERNYATAAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Sri Wahyuni Diyah Rahayu

Nim : 140210301048

Jurusan/Prodi : IPS/Pendidikan Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun, serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar

Jember, 30 Mei 2018

Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
140210301048

**PERSETUJUAN**

**PENGARUH *BUSINESS CENTRE* DAN EFIKASI DIRI TERHADAP MINAT  
BERWIRAUSAHA SISWA JURUSAN PEMASARAN SMKN 1 JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan  
Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Nama : Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
Nim : 140210301048  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Tahun Angkatan : 2014  
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 13 November 1996

Disetujui,

Ketua

Sekretaris

Dra. Sri Wahyuni, M.Si.  
NIP. 19570528 198403 2 002

Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd  
NIP. 19880721 201504 1 001

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul “**Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember**” telah di uji dan disahkan pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 30 Mei 2018

Tempat : Gedung 1 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas  
Jember

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dra. Sri Wahyuni, M.Si.  
NIP. 19570528 198403 2 002

Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd  
NIP. 19880721 201504 1 001

Anggota I

Anggota II

Drs. Bambang Suyadi, M.Si.  
NIP. 19530605 198403 1 003

Drs. Joko Widodo, M.M  
NIP. 19600217 198603 1 003

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M.Sc.,Ph.D  
NIP. 19680802 199303 1 004



## RINGKASAN

**Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember.** Sri Wahyuni Diyah Rahayu; 140210301048; 2014; 63 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan.

Tuntutan peran dan fungsi SMK dalam menciptakan lulusan yang berkompoten dan memiliki relevansi yang tinggi sesuai dengan tujuan SMK masih belum dapat diwujudkan dengan baik. Realita menunjukkan lulusan SMK menjadi pengangguran terbuka paling tinggi. Sehingga perlu adanya upaya dalam menumbuhkan dan meningkatkan keterampilan siswa SMK agar lebih siap dalam menghadapi dunia kerja. Salah satunya dengan mengajarkan dan menanamkan minat kewirausahaan pada diri siswa.

Minat berwirausaha dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Salah satunya adalah fasilitas *business centre* dan efikasi diri. Seseorang yang memiliki efikasi yang tinggi akan memiliki ketertarikan dalam berwirausaha dan mampu melakukan tugas berwirausaha dengan tekun dan siap menghadapi rintangan dalam berwirausaha. Sedangkan *business centre* merupakan wadah pembelajaran bagi siswa untuk mendapatkan pengalaman langsung mengenai kegiatan bisnis.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember dan menemukan variabel yang lebih dominan mempengaruhi minat berwirausaha siswa. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini seluruh kelas X Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember sebanyak 144 siswa. Sampling yang digunakan yaitu teknik *propotional random sampling*. Jumlah sampel yang digunakan adalah 60 responden dan analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda.



Hasil analisis menunjukkan bahwa *business centre* dan efikasi diri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha siswa SMKN 1 Jember sebesar 73,2% dan sisanya sebesar 26,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, Variabel yang dominan mempengaruhi minat adalah efikasi diri yaitu sebesar 45,2% sedangkan *business centre* 28%.



## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena rahmat dan hidayah-Nyalah, penulis akhirnya dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul: “Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember?”. Salawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, yang membawa manusia dari alam kegelapan menuju alam yang terang benderang. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih ada kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, baik karena keterbatasan ilmu yang dimiliki maupun kemampuan penulis. Oleh karena itu penulis menerima segala saran dan kritik yang berguna dalam penulisan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Drs, Dafik, M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Ibu Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sekaligus dosen pembimbing I yang telah memberikan dan meluangkan waktu serta kesabaran untuk membimbing sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Ibu Dra. Retna Ngesti Sedyati, M.P. selaku Dosen Pembimbing Akademik
4. Bapak Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd selaku dosen pembimbing II yang telah sabar memberikan segenap waktu dan pemikiran, bimbingan, semangat, juga nasehat yang sangat bermanfaat sehingga dapat terselesaikan skripsi ini;
5. Bapak Drs. Bambang Suyadi, M.Si selaku Dosen penguji utama yang memberi kritik dan saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;

6. Bapak Drs. Joko Widodo, M.M selaku dosen penguji II yang memberikan koreksi dan saran sehingga skripsi ini menjadi semakin baik;
7. Kepala Sekolah SMKN 1 JEMBER dan bapak Puguh selaku ketua Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember yang telah memberikan kesempatan untuk meneliti di SMKN 1 Jember dan memberikan banyak bantuan dalam proses penelitian, dengan memberikan data-data kelengkapan yang berhubungan dengan judul;
8. Seluruh keluargaku ayahhanda ismail hasan dan ibunda romlah, dan saudara yang telah memberikan dukungan dan doa;
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen beserta Staff jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
10. Sahabat sahabat ku tercinta “Kos Graha Cendikia” Riza, Khoi, Ninda, Rizka dan Wati, serta sahabat “Magang Koperasi” Umu, Ferry, Dilip dan Indah yang selalu menemani dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi;
11. Sahabat Pendidikan Ekonomi 2014, Shofiyah, Laili dan lain sebagainya yang tidak dapat disebut satu persatu terimakasih atas motivasi dan dorongan yang selalu kalian berikan;
12. Sahabat KKMT SMPN 4 Jember yang selalu menghadirkan tawa dalam keadaan apapun;
13. Sahabat tercinta dari KSR PMI, KSR PMI Unit Universitas Jember, mas Wibi, Mega, Laili dan sebagainya yang telah memberi banyak pengalaman dan pelajaran berharga;
14. Semua pihak yang memberikan dorongan dan semangat secara langsung dan tidak langsung yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menerima kritik dan saran dari semua pihak demi perbaikan dan kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 30 Mei 2018

Penulis

**DAFTAR ISI**

PERSEMBAHAN.....	II
MOTTO.....	III
PERNYATAAN .....	IV
PERSETUJUAN.....	V
PENGESAHAN.....	VI
RINGKASAN.....	VII
PRAKATA .....	IX
DAFTAR ISI .....	XI
DAFTAR TABEL .....	XIII
DAFTAR GAMBAR .....	XIV
DAFTAR LAMPIRAN.....	XV
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
BAB 2. Tinjauan Pustaka.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu .....	5
2.2 Kajian Teoretis.....	7
2.2.1 <i>Business Centre</i> .....	7
2.2.2 Efikasi Diri.....	12
2.2.2.1 Pengertian Efikasi Diri.....	12
2.2.3 Minat Berwirausaha.....	17
2.3 Kerangka Berfikir.....	24
2.4 Hipotesis .....	25
BAB 3. METODE PENELITIAN .....	26

3.1	Rancangan Penelitian .....	26
3.2	Populasi dan sampel .....	26
3.3	Jenis dan Sumber Data .....	28
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	29
3.5	Teknik Pengolahan Data.....	30
3.6	Definisi Operasional Variabel .....	31
3.7	Analisis Instrumen Penelitian .....	31
3.8	Metode Analisis Data .....	32
3.9	Pengujian Hipotesis Penelitian .....	35
3.10	Analisis Koefisien Determinasi .....	37
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>38</b>
4.1.	Hasil Penelitian .....	38
4.1.1.	Data Pendukung .....	38
A.	Kondisi Sekolah.....	38
4.1.2.	Data Utama.....	39
4.1.3.	Uji Validitas Instrumen Penelitian .....	44
4.1.4.	Uji Asumsi Klasik .....	46
4.1.5.	Analisis Data .....	49
4.2.	Pembahasan Hasil Penelitian .....	55
<b>BAB 5. PENUTUP .....</b>		<b>60</b>
5.1.	Kesimpulan .....	60
5.2.	Saran .....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>61</b>
<b>Lampiran.....</b>		<b>64</b>

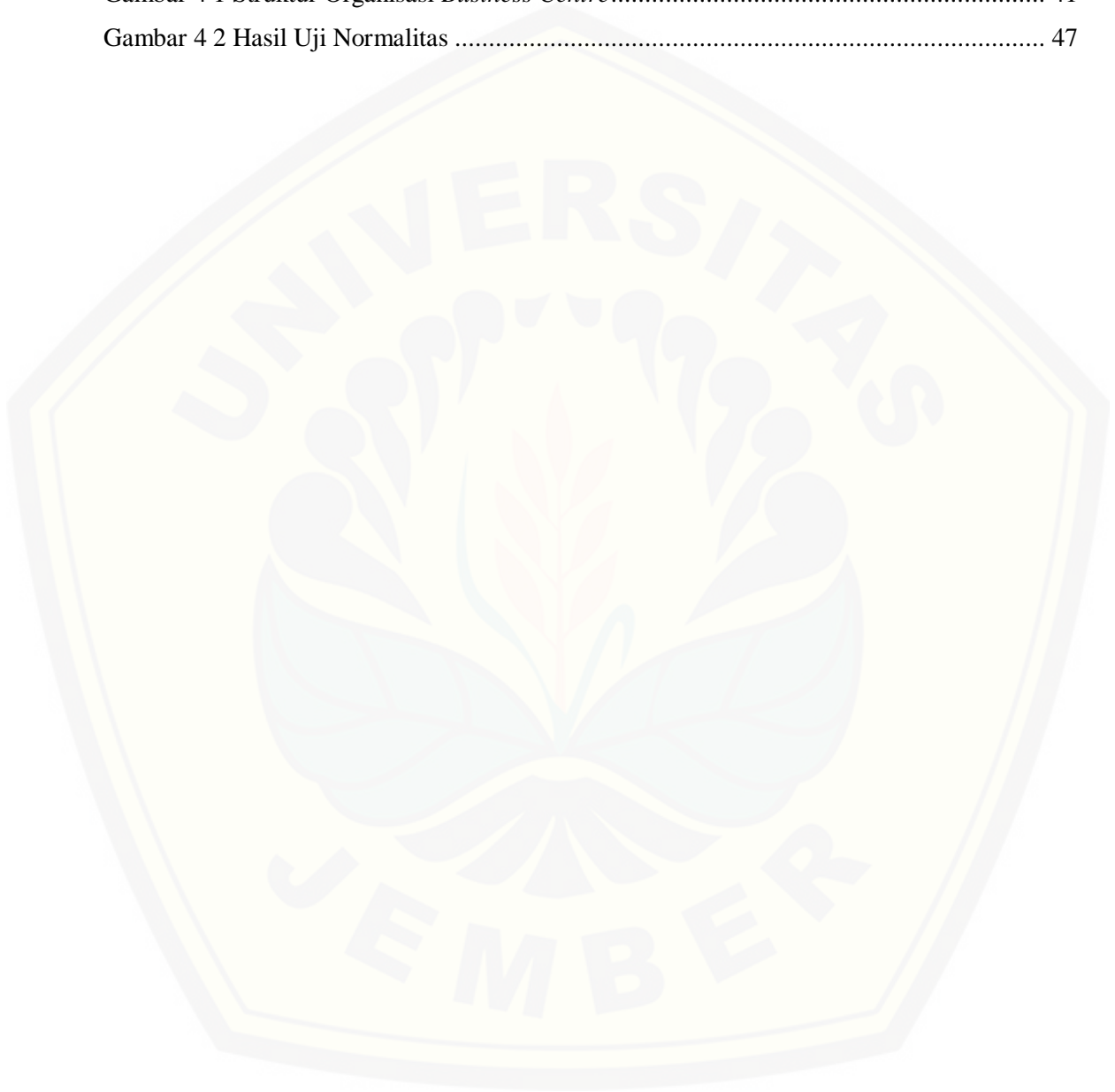
**DAFTAR TABEL**

Table 2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
Table 3 1 Sampel Masing Masing Kelas .....	28
Tabel 3.2 Interpretasi Koefisien .....	35
Tabel 4 1 Data Fasilitas Penunjang Kegiatan Belajar Siswa SMKN 1 Jember .....	38
Tabel 4 2 Jumlah Tenaga Pendidik dan Non Pendidik Tahun Ajaran 2017/2018 .....	39
Tabel 4 3 Fasilitas Business Centre .....	42
Tabel 4.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Kelas .....	43
Tabel 4.5 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	43
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Business Centre</i> (X1).....	44
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Efikasi Diri (X2).....	45
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Minat Berwirausaha (Y).....	45
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Minat Berwirausaha (Y).....	46
Tabel 4.9 Rangkuman Hasil Uji Multikolinieritas .....	48
Tabel 4.10 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	49
Tabel 4.11 Hasil analisis Varian Garis Regresi.....	51
Tabel 4.12 Hasil analisis Koefisien Determinasi.....	51
Tabel 4.13 Hasil Analisis Uji F .....	52
Tabel 4 14 Hasil Analisis Uji T .....	53
Tabel 4 15 Hasil Analisis Koefisien Determinasi Parsial .....	54



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	24
Gambar 4.1 Struktur Organisasi <i>Business Centre</i> .....	41
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas .....	47





**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Matrik Penelitian.....	64
Lampiran 2 Pedoman Pengumpulan Data.....	65
Lampiran 3 Angket Penelitian .....	66
Lampiran 4 Pedoman Wawancara .....	72
Lampiran 5 Transkrip Hasil Wawancara.....	73
Lampiran 6 Daftar Nama Responden .....	73
Lampiran 7 Tabel Tabulasi Variabel Business Centre (X1) .....	79
Lampiran 8 Hasil Uji Validitas Business Centre (X1).....	85
Lampiran 9 Uji Asumsi Klasik.....	91
Lampiran 10 Regression .....	92
Lampiran 11 Kartu Bimbingan.....	94
Lampiran 12 Surat Izin Penelitian.....	96
Lampiran 13 Surat Selesai Penelitian.....	97
Lampiran 14 Dokumentasi.....	98
Lampiran 15 Titik Prosentase Distribusi t.....	100
Lampiran 16 Titik Prosentase Distribusi f.....	102
Lampiran 17 Daftar Riwayat Hidup .....	104

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan salah satu jenis pendidikan yang memiliki peran dan fungsi yang strategis dalam mempersiapkan SDM yang berkualitas untuk menghadapi tantangan global yang semakin kuat. Misi utama SMK adalah mempersiapkan peserta didik untuk dapat bekerja dalam bidang tertentu. Pengertian ini mengandung pesan bahwa setiap institusi yang menyelenggarakan pendidikan kejuruan harus berkomitmen menjadikan tamatannya mampu bekerja dalam bidang tertentu (Depdikbud, 1995). Sesuai dengan tujuan pendidikan yang tertuang dalam Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No. 20 Tahun 2003 pasal 3 mengenai tujuan pendidikan nasional dan penjelasan pasal 15 yang menyebutkan bahwa pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja di bidang tertentu.

Tuntutan peran dan fungsi SMK dalam menciptakan lulusan yang berkompeten dan memiliki relevansi yang tinggi sesuai dengan tujuan SMK masih belum dapat diwujudkan dengan baik. Realita menunjukkan lulusan SMK menjadi pengangguran terbuka paling tinggi. Menurut Berita resmi statistik keadaan ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2017 tingkat pengangguran lulusan SMK yaitu (11,41 persen), SMA sejumlah (8,29 persen), diploma (6,88 persen), SMP sejumlah (5,54 persen), universitas (5,18 persen) dan terendah SD sejumlah (2,62 persen). Sehingga perlu adanya upaya dalam menumbuhkan dan meningkatkan keterampilan siswa SMK untuk lebih siap dalam menghadapi dunia kerja. Salah satunya dengan mengajarkan dan menanamkan minat kewirausahaan pada diri siswa.

SMKN 1 Jember merupakan salah satu sekolah yang bernaung di bawah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, terletak di Jl. Jambu No 17 Patrang merupakan kelompok sekolah bisnis manajemen yang diharapkan mampu

menciptakan tenaga kerja yang siap bersaing dan mandiri. Program keahlian di SMKN 1 Jember diantaranya adalah akuntansi, administrasi perkantoran, pemasaran, usaha jasa pariwisata dan multimedia. Jurusan pemasaran memiliki peluang yang cukup besar untuk memulai usaha karena mata pelajaran yang diberikan dominan mempelajari tentang bisnis dan pasar. Program Kompetensi keahlian pemasaran merupakan jurusan yang mempelajari secara mendalam tentang pasar dalam arti luas seperti menciptakan produk yang berkualitas, memasarkan produk, melakukan komunikasi bisnis dan lainnya. Jurusan ini tidak hanya menyiapkan tenaga kerja yang terampil di toko melainkan juga mendidik siswa untuk menjadi wirausaha yang tidak bergantung pada peluang lapangan kerja yang tersedia namun diharapkan mampu membuka lapangan kerja untuk diri sendiri dan orang lain, salah satunya melalui *business centre* sekolah yang memfasilitasi siswa untuk belajar secara langsung kegiatan pemasaran.

*Business centre* merupakan program Direktorat Pembinaan SMK yang intinya adalah untuk meningkatkan mutu SMK dan menumbuhkan minat berwirausaha. Siswa akan mendapatkan pengalaman langsung mengenai kegiatan bisnis dengan mengadakan transaksi pembelian barang dagangan, mengadakan kegiatan penjualan langsung kepada konsumen, serta mengadakan melakukan pembukuan terhadap semua transaksi jual beli yang dilakukan. Bentuk dari kesempatan yang diberikan sekolah untuk belajar berinteraksi dengan masyarakat dalam bidang ekonomi berupa usaha perdagangan dalam berbagai jenis yang disebut dengan program *business centre*.

*Business centre* di SMKN 1 Jember juga digunakan sebagai laboratorium jurusan pemasaran untuk mengoptimalkan siswa dalam berwirausaha dan menciptakan lulusan yang mampu bekerja secara mandiri. Namun saat ini menurut Bursa Kerja Khusus (BKK) sekolah tamatan jurusan pemasaran beberapa yang memilih bekerja sebagai karyawan, melanjutkan studi perguruan tinggi atau bahkan menganggur. Sampai saat ini sedikit siswa yang memilih berwirausaha menggunakan keterampilan yang telah dimiliki dibangku SMK. Beberapa siswa

belum cukup berani untuk memulai berwirausaha, padahal untuk bisa memulai berwirausaha siswa harus memiliki keyakinan dalam dirinya .

Efikasi diri perlu dimiliki oleh siswa dalam menumbuhkan percaya diri dalam membuka usaha, hal inilah yang akan memotivasi seseorang untuk berani memulai usaha. Apabila seseorang tidak percaya akan kemampuan yang dimiliki maka akan kecil kemungkinan akan memiliki minat berwirausaha. Karena selain lingkungan pendidikan, faktor lain yang mempengaruhi minat berwirausaha adalah faktor internal siswa itu sendiri. Berdasarkan wawancara dengan beberapa siswa sebagian siswa belum tahu apa yang akan dilakukan setelah lulus. Siswa belum memahami bahwa lapangan kerja yang tidak mungkin dapat menyerap semua lulusan SMK, siswa masih beranggapan bahwa untuk mendapatkan masa depan yang baik adalah mereka yang memiliki penghasilan yang tetap.

Efikasi diri penting dimiliki setiap individu karena dengan percaya diri akan kemampuan yang dimiliki dapat mendorong individu untuk mencapai keinginannya termasuk menjadi wirausaha. Selain faktor internal dalam diri siswa berupa efikasi diri faktor eksternal dalam lingkungan pendidikan juga penting untuk menumbuhkan minat berwirausaha, dengan fasilitas *business centre* sekolah. Pelaksanaan *business centre* dimaksudkan untuk mendorong siswa dalam berwirausaha. Siswa terlibat secara langsung dalam proses jual beli dan interaksi kepada lingkungan sekitar, sehingga diharapkan dapat meningkatkan minat berwirausaha. Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik mengambil judul “ Pengaruh Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis merumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah

- a. Apakah ada pengaruh signifikan *business centre* dan efikasi diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember?

- b. Variabel manakah yang dominan mempengaruhi minat berwirausaha siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dipaparkan diatas maka penelitian ini bertujuan untuk

- a. Mengetahui pengaruh *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember;
- b. Mengetahui variabel yang dominan antara *business centre* dan efikasi diri yang mempengaruhi minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember.

### 1.4 Manfaat Penelitian

- a. Bagi Peneliti; untuk memperoleh gelar kesarjanaan dan dapat menambah pengetahuan, pengalaman serta wawasan dalam bidang penelitian mengenai strategi berwirusaha
- b. Bagi Perguruan Tinggi; memberikan manfaat akademik sebagai tambahan referensi kepustakaan dan bahan acuan untuk penelitian yang sejenis.
- c. Bagi Sekolah; diharapkan dapat membantu dalam penerapan strategi yang tepat untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa.
- d. Bagi peneliti lain ; sebagai acuan dan referesi tambahan dan perbandingan penelitian sejenis.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas beberapa teori yang menjadi dasar teori dan tinjauan pustaka dalam penelitian ini. Pembahasan tinjauan pustaka meliputi : Tinjauan penelitian terdahulu, landasan teori, dan kerangka berfikir penelitian.

### 2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi kepustakaan yang dilakukan peneliti, diperoleh referensi penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh peneliti lain. Penelitian terdahulu ini dijadikan sebagai acuan dalam menyusun penelitian, antara lain adalah sebagai berikut :

Table 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Judul	Variabel dan Metode Analisis	Kesimpulan
1	Vera Olivia R (2016)	Pengaruh pelaksanaan <i>business centre</i> terhadap minat berwirausaha siswa kelas X program keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 1 Wonosobo	<b>Variabel Bebas</b> - <i>business centre</i> <b>Variabel Terikat</b> - minat Berwirausaha <b>Metode Analisis</b> regresi linier sederhana	pengaruh pelaksanaan kegiatan <i>business centre</i> terhadap minat berwirausaha sebesar 75,1%
2	Anita Sukarniati (2017)	Pengaruh efikasi diri terhadap minat berwirausaha (Studi kasus mahasiswa manajemen	<b>Variabel Bebas</b> - Efikasi Diri <b>Variabel Terikat</b> Minat berwirausaha <b>Metode Analisis</b> Regresi linier sederhana	Efikasi Diri berpengaruh signifikan positif terhadap minat berwirausaha mahasiswa (Y) sebesar 49,5%

		Universitas Halu Oleo Kendari Sulawesi Tenggara			
3	Yulia Evaliana (2015)	Pengaruh efikasi diri dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI SMKN 1 Turen	<b>Variabel Bebas</b> - Efikasi diri - Lingkungan keluarga <b>Variabel Terikat</b> Minat berwirausaha <b>Metode Analisis</b> Regresi linier berganda	Terdapat pengaruh efikasi diri terhadap minat berwirausaha sebesar 18,13% sedangkan pengaruh pengetahuan berwirausaha sebesar 16,67%. efikasi diri merupakan variabel dominan yang mempengaruhi minat berwirausaha siswa	

Hasil dari penelitian tersebut dapat dijadikan sebagai acuan dan perbandingan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti walaupun ada perbedaan objek dan variabel yang akan diteliti. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Vera Olivia R (2016) dengan judul “Pengaruh pelaksanaan *business centre* terhadap minat berwirausaha siswa kelas X program keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 1 Wonosobo”. Hasil penelitian tersebut adalah terdapat pengaruh pelaksanaan kegiatan *business centre* terhadap minat berwirausaha sebesar 75,1%. Dalam hal ini peneliti menggunakan indikator yang sama dalam mengukur *business centre* dan minat berwirausaha karena objek yang diteliti memiliki kesamaan yaitu siswa SMK namun dalam penelitian Vera Olivia objek yang diteliti adalah siswa SMK jurusan administrasi perkantoran sedangkan dalam penelitian ini objek yang diteliti adalah siswa jurusan pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Anita Sukarniati (2017) dengan judul “Pengaruh efikasi diri terhadap minat berwirausaha (Studi kasus mahasiswa manajemen Universitas Halu Oleo Kendari Sulawesi Tenggara)”. Objek yang



diteliti dalam penelitian tersebut adalah mahasiswa sedangkan dalam penelitian ini adalah siswa namun indikator yang digunakan sama. Hasil penelitian tersebut adalah efikasi diri berpengaruh signifikan positif terhadap minat berwirausaha mahasiswa (Y) sebesar 49,5%.

Penelitian Yulia Evaliana (2015) dengan judul “Pengaruh efikasi diri dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI SMKN 1 Turen” Dalam hal ini penelitian tersebut memiliki rumusan masalah yang sama dengan peneliti, yaitu melihat pengaruh yang dominan antara faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi minat berwirausaha. Faktor internal yang diteliti memiliki kesamaan dengan penelitian ini yaitu efikasi diri sedangkan faktor eksternal yang diteliti berbeda, penelitian tersebut menggunakan lingkungan keluarga sedangkan penelitian ini berupa lingkungan sekolah yang diwujudkan melalui fasilitas *business centre*. Hasil penelitian Yulia tersebut menunjukkan efikasi diri merupakan variabel dominan yang mempengaruhi minat berwirausaha siswa.

Ketiga penelitian tersebut membuktikan bahwa *business centre* dan efikasi diri berpengaruh terhadap minat berwirausaha dan menunjukkan bahwa faktor internal berupa efikasi diri mempunyai pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan faktor eksternal apabila diteliti secara bersama sama.

## **2.2 Kajian Teoretis**

### **2.2.1 *Business Centre***

#### **2.2.1.1 Pengertian *Business Centre***

Sekolah menengah kejuruan merupakan sekolah yang membekali siswanya untuk mandiri masuk ke dunia kerja baik usaha maupun industri, bekal ilmu kewirausahaan sangat diperlukan untuk menjadi wirausaha ketika lulus nanti sehingga untuk mencapai tujuan tersebut perlu adanya fasilitas yang mendukung praktik belajar siswa salah satunya melalui *business centre* yang dijadikan sebagai wahana untuk memberikan pengalaman langsung kepada siswa mengenai dunia

usaha dan mempunyai peranan dalam meningkatkan kesiapan siswa dalam berwirausaha.

Menurut (Rahayu & Nuryata. 2011: 118), *business centre* di definisikan sebagai pusat bisnis, merupakan suatu kegiatan di sekolah yang berfungsi sebagai pusat kegiatan dengan jual beli barang atau jasa dengan memanfaatkan semua sumber yang ada di sekolah yang bersangkutan. *Business centre* dapat berfungsi sebagai tempat meningkatkan keterampilan para siswa sehingga benar-benar terjun kelapangan pekerjaan termasuk ketika memilih sebagai wirausaha.

Menurut Direktorat PSMK (dalam Siswanto, 2015:3) *business centre* adalah kegiatan usaha di Sekolah Menengah Kejuruan, bisnis dan manajemen dimana siswa secara langsung melakukan kegiatan perdagangan/retail. *Business Centre* menjadi salah satu program sekolah untuk melatih kemandirian siswa serta menumbuhkan minat berwirausaha siswa, dengan berlatih menyusun rencana pekerjaan, membaca peluang, peka terhadap lingkungan dan keinginan konsumen, menghitung transaksi yang dilakukan dan mengontrol kualitas produk yang dijual.

*Business Centre* di SMKN 1 Jember juga sebagai laboratorium belajar siswa jurusan pemasaran. Menurut (Utami & Sundarwanto, 2015:7) laboratorium pemasaran merupakan tempat untuk mendukung proses pembelajaran yang terkait dengan pengembangan keterampilan siswa dalam bidang ritel/penjualan. Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa *business centre* merupakan pusat pelatihan dan pendidikan bagi siswa yang berperan untuk menumbuhkan minat berwirausaha peserta didik dalam melakukan kegiatan perdagangan/retail serta menambah menambah sumber pendapatan sekolah.

#### 2.2.1.2 Manfaat *Business Centre*

Praktek pembelajaran kewirausahaan melalui *business centre* dapat membantu proses pencapaian tujuan siswa dalam berwirausaha, dan memberikan media pembelajaran dalam menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha.

Wijayanti dalam (Rahayu & Nuryata. 2011: 118), menuliskan bahwa pada dasarnya *business centre* yang dikembangkan di SMK di maksudkan untuk memberikan media pembelajaran bagi peserta didik studi Keahlian Bisnis dan Manajemen dalam hal :

- a. Menumbuhkan sikap perilaku berwirausaha
- b. Memberikan pengalaman langsung berinteraksi dengan konsumen
- c. melakukan survei pasar untuk menentukan produk yang dibutuhkan konsumen

*Business centre* di SMKN 1 Jember dijadikan sebagai laboratorium Jurusan Pemasaran, sehingga memiliki fungsi yang sama seperti laboratorium pada umumnya. Fungsi laboratorium menurut (Decaprio, 2013:17) adalah sebagai berikut :

- a. Menyeimbangkan antara teori dan praktik
- b. Memberikan keterampilan kerja
- c. Memberikan dan memupuk keberanian
- d. Menambah keterampilan dan keahlian dalam mempergunakan alat media yang tersedia di dalam laboratorium
- e. Memupuk rasa ingin tahu
- f. Memupuk dan membina rasa percaya diri
- g. Sumber belajar untuk memecahkan berbagai masalah melalui kegiatan praktik
- h. Sarana belajar untuk memahami segala ilmu pengetahuan yang masih bersifat abstrak sehingga menjadi suatu yang bersifat konkret dan nyata.

#### 2.2.1.3 Aspek Pengadaan *Business Centre*

*Business centre* merupakan salah satu bentuk dari unit produksi sekolah, yang melibatkan siswa secara langsung dalam praktek berwirausaha sehingga menjadi wahana pendukung pembelajaran kewirausahaan. *Business centre* berperan membentuk kemandirian siswa untuk menjalankan praktik jual beli

secara langsung dan siswa dapat melakukan interkasi dengan lingkungan sekitar yang terkait.

Berikut adalah aspek *business centre* menurut Direktorat PSMK dalam (Rahayu & Nuryata,2011:119) , menuliskan bahwa tujuan *business centre* sangat terkait dengan tiga aspek yaitu aspek akademik, aspek ekonomi dan sosial, yang masing-masing dirinci sebagai berikut :

1. Aspek akademik
  - a. Menciptakan sikap dan etos kerja yang positif bagi peserta didik dengan melaksanakan pendidikan untuk berwirausaha
  - b. Menjamin perkembangan yang seimbang pada individu yang berkaitan dengan nilai moral, emosi, sikap, mental, dan estetika baik untuk kepentingan dirinya sendiri maupun untuk kepentingan masyarakat
  - c. Mendidik peserta didik dalam mengalami fase kerja yang berhubungan dengan nilai ekonomi dan sosial dari berbagai tugas
  - d. Mencari bentuk integrasi yang kuat antara teori dan praktik bermacam macam jenis kerja
  - e. Mengkaitkan antara problem yang dihadapi peserta didik dalam belajar dengan problem kerja yang dihadapi nanti
  - f. Pengembangan karakter peserta didik meliputi motivasi positif dalam bekerja, disiplin, kreativitas, dan ketahanan mental dalam menghadapi tantangan kerja.
2. Aspek ekonomi
  - a. Untuk menemukan sumber finansial pembiayaan pendidikan
  - b. Memberikan penghasilan tambahan kepada guru, staf sekolah, peserta didik, atau keluarga besar sekolah yang kurang mampu.
  - c. Meningkatkan pendayagunaan sumberdaya pendidikan yang ada di sekolah
  - d. Dapat memperkenalkan sejak dini aspek ekonomi kepada peserta didik

- e. Memperkenalkan dan menumbuhkan jiwa wirausaha bagi peserta didik sehingga setelah lulus nanti dia dapat berperan sebagai penyedia lapangan kerja.
3. Aspek Sosial
    - a. Melaksanakan pendidikan yang didasari dengan semangat kebersamaan
    - b. Memperpendek masa transisi peserta didik antara masa pendidikan dengan masa produktif
    - c. Memberikan gambaran masyarakat dunia usaha lebih mengenal kondisi riil sekolah dan mengetahui secara persis kelemahan yang melekat di dunia pendidikan
    - d. Memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk membantu secara langsung proses pendidikan di sekolah

Sehingga dari penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa keberadaan *business centre* bermanfaat dalam bidang edukatif untuk praktik kewirausahaan siswa, ekonomi dalam hal menciptakan lapangan kerja dan mendapatkan profit serta sosial yaitu menanamkan komunikasi dan sosialisasi yang baik.

Berdasarkan uraian mengenai aspek *business centre* diatas, peneliti menyimpulkan indikator *business centre* dalam penelitian ini meliputi tiga aspek berdasarkan Direktorat PSMK dalam (Rahayu & Nuryata,2011:119) seperti halnya dalam penelitian Vera Olivia yang juga menggunakan indikator yang sama untuk mengukur *business centre* yakni:

- 1) Aspek akademik, yaitu mengkaitkan antara sikap, problem, dan perkembangan yang dihadapi oleh peserta didik dalam melaksanakan pendidikan berwirausaha dengan problem kerja yang akan dihadapi nanti;
- 2) Aspek ekonomi, yaitu menemukan sumber *financial* pembiayaan pendidikan, penghasilan tambahan, pendayagunaan sumber daya pendidikan yang ada disekolah dan menumbuhkan jiwa wirausaha bagi peserta didik;
- 3) Aspek sosial, yaitu melaksanakan pendidikan, memperpendek masa transisi peserta didik antara masa pendidikan dengan masa produktif, dan sebagai



sarana pengenalan produk peserta didik untuk memberikan gambaran dan kesempatan masyarakat untuk membantu proses pendidikan di sekolah.

## 2.2.2 Efikasi Diri

### 2.2.2.1 Pengertian Efikasi Diri

Secara umum efikasi diri adalah penilaian seseorang tentang kemampuan sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Efikasi diri pertama kali diperkenalkan oleh Bandura dalam *Psychological Review* nomor 84 tahun 1986, Bandura mengemukakan *self efficacy is “the belief in one’s capabilities to organize and execute the courses of action required to manage prospective situations*. Menurut Bandura efikasi diri adalah keyakinan individu tentang kemampuan dirinya dalam melaksanakan tugas atau melakukan suatu tindakan yang diperlukan untuk mencapai hasil tertentu.

Menurut (Alwisol, 2011: 287), “efikasi diri adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu. Efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan”. Seseorang akan lebih melibatkan diri dalam perilaku tertentu ketika mereka merasa mampu menjalankan perilaku tersebut dengan sukses yaitu ketika mereka memiliki efikasi diri yang tinggi, Bandura (dalam Ormrod, 2008:20). Pengertian tersebut menunjukkan bahwa efikasi diri menentukan kesuksesan seseorang, semakin tinggi efikasi diri yang dimiliki seseorang maka usaha dan kinerja akan meningkat begitupun sebaliknya.

Efikasi diri menurut (Ghufroon & Risnawati, 2014:73) merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari, sehingga efikasi yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk di dalamnya perkiraan berbagai kejadian yang akan dihadapi. Robbins (dalam Ghufroon & Risnawati, 2014:76) berpendapat bahwa seseorang dengan efikasi diri tinggi percaya bahwa mereka mampu melakukan sesuatu untuk

mengubah kejadian-kejadian di sekitarnya, sedangkan seseorang dengan efikasi diri yang rendah menganggap dirinya tidak mampu mengerjakan sesuatu yang ada di sekitarnya. Dalam kondisi sulit seseorang yang memiliki efikasi rendah akan mudah menyerah, sementara seseorang dengan efikasi diri yang tinggi akan berusaha lebih keras untuk mengatasi tantangan yang ada.

Menurut Krueger et al (dalam Jacob L.Oyugi,2015:32) mengemukakan bahwa *self efficacy* adalah prasyarat penting dalam berwirausaha. Seseorang yang memiliki efikasi yang tinggi akan memiliki ketertarikan dalam berwirausaha dan mampu melakukan tugas berwirausaha dengan tekun dan siap menghadapi rintangan dalam berwirausaha. *Self efficacy* mempengaruhi pilihan yang dilakukan, usaha yang akan dilakukan dan berapa lama seseorang dapat bertahan pada sebuah tugas serta bagaimana perasaan seseorang terhadap tindakan yang dilakukan. Jika seseorang percaya bahwa kinerja suatu tugas tertentu sesuai kemampuannya, maka ia akan bertindak meskipun mengalami kesulitan namun ia akan berhasil menyelesaikan tugas tersebut karena telah yakin dapat melakukannya.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri (*self-efficacy*) merupakan keyakinan pada diri seseorang akan kemampuannya dalam melakukan suatu hal yang diharapkan. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan percaya diri dalam menyelesaikan tugas dengan efektif dan efisien sesuai keinginan dan dapat mendorong kinerja seseorang dalam berbagai bidang termasuk menjadi wirausaha.

#### 2.2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi efikasi diri menurut (Ormrod, 2008:23) diantaranya keberhasilan dan kegagalan sebelumnya, pesan yang disampaikan orang lain, keberhasilan dan kegagalan orang lain, dan keberhasilan dan kegagalan dalam kelompok yang lebih besar.



a. Keberhasilan dan kegagalan sebelumnya

Keberhasilan dan kegagalan merupakan sumber efikasi diri yang berasal dari pengalaman individu secara langsung. Ketika seseorang menjumpai kemunduran kemunduran kecil dalam proses mencapai kesuksesan, maka selanjutnya ia akan lebih berusaha dan mengembangkan sikap yang realistis mengenai kegagalan bahwa kegagalan merupakan kemunduran yang bersifat sementara dan kegagalan dapat memberikan informasi untuk memperbaiki performanya. Namun jika mereka secara konsisten gagal pada suatu aktivitas kepercayaan diri akan kemampuannya melakukan aktivitas yang sama di masa depan cenderung menurun.

b. pesan yang disampaikan orang lain

Efikasi dapat meningkat jika mendapatkan stimulus berupa pesan dukungan dari orang lain atas apa yang pernah dilakukan sebelumnya. Pesan dukungan dari orang lain dapat meningkatkan efikasi diri dan termotivasi untuk melakukan yang lebih baik, bahkan umpan balik yang negatif dapat meningkatkan performa apabila umpan balik tersebut memberitahu bagaimana cara memperbaiki dan menjadi lebih baik.

c. kesuksesan dan kegagalan orang lain

Seseorang sering membentuk opini mengenai kemampuan dirinya dengan mengamati kesuksesan dan kegagalan orang lain, mengamati kesuksesan orang lain dapat meningkatkan keyakinan diri untuk bisa sukses seperti yang dilihatnya. misalnya ketika siswa secara nyata mengamati orang lain dengan usia dan kemampuan yang setara mencapai suatu tujuan secara sukses, mereka kemungkinan yakin bahwa mereka juga dapat mencapai tujuan itu.

d. keberhasilan dan kegagalan dalam kelompok yang lebih besar.

Diasumsikan secara masuk akal bahwa anak-anak dan remaja juga akan memiliki efikasi diri yang lebih tinggi ketika mereka bekerja dalam kelompok, asalkan kelompok berfungsi secara lancar dan efektif.

Menurut Bandura (Feist & Feist, 2011:213), efikasi diri (*self efficacy*) dapat didapatkan, ditingkatkan, atau berkurang melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber. Empat sumber tersebut yaitu:

- a. Pengalaman menguasai sesuatu. Menurut Bandura (Feist & Feist, 2011:214), “sumber paling berpengaruh dari efikasi diri adalah pengalaman menguasai sesuatu, yakni performa masa lalu”. Performa yang berhasil akan meningkatkan efikasi diri secara proporsional, sedangkan kegagalan cenderung akan menurunkan efikasi diri seseorang.
- b. Modeling sosial. Sumber kedua dari efikasi diri adalah modeling sosial atau *vicarious experiences*. Efikasi diri meningkat saat mengamati keberhasilan orang lain yang mempunyai kompetensi yang setara, namun akan berkurang saat melihat rekan sebaya gagal.
- c. Persuasi sosial. Dampak dari sumber ini cukup terbatas, tetapi di bawah kondisi yang tepat, persuasi dari orang lain dapat meningkatkan atau menurunkan efikasi diri.
- d. Kondisi fisik dan emosional. Emosi yang kuat biasanya akan mengurangi performa; saat seseorang mengalami ketakutan yang kuat, kecemasan akut, atau tingkat stres yang tinggi, kemungkinan akan mempunyai ekspektasi efikasi yang rendah. Sedangkan ketika seseorang memiliki emosi yang stabil, cenderung akan lebih tenang dan percaya diri.

Berdasarkan pendapat di atas disimpulkan bahwa efikasi diri dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan dan diturunkan melalui faktor-faktor di atas, sehingga seseorang dapat melihat faktor yang paling berpengaruh untuk meningkatkan efikasi dirinya.

#### 2.2.2.3 Aspek Efikasi Diri

Menurut Bandura dalam (Ghufron & Risnawati, 2014:80) efikasi diri pada masing-masing individu berbeda antara satu dengan yang lain. Dimensi tersebut antara lain adalah sebagai berikut ;

a. Dimensi tingkat (*level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya atau sering di sebut dengan optimis. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang di susun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas tugas yang mudah, sedang atau bahkan meliputi tugas tugas yang paling sulit, sesuai batas kemampuan yang dirasakan atau memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada di luar batas kemampuan dilakukannya.

b. Dimensi Kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya, atau individu yang memiliki sifat positif atas apa yang dilakukannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyangkan oleh pengalaman-pengalaman yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang.

c. Dimensi Generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya dan berani bertanggung jawab atas dirinya dan segala sesuatu yang dilakukan termasuk resiko dalam berwirausaha.

Pendapat lain dari (Lauster, 2001:123) seseorang yang memiliki efikasi diri yang positif dapat diketahui dari beberapa aspek berikut ini :

- a. Optimis yaitu sikap positif seseorang yang selalu berpandangan baik dalam menghadapi segala hal tentang kemampuan, diri, dan harapan;
- b. Keyakinan akan kemampuan diri yaitu sikap positif seseorang tentang dirinya sungguh sungguh mengerti yang dilakukan;

- c. Bertanggung jawab yaitu kesediaan untuk menanggung segala sesuatu yang telah menjadi konsekuensinya;

Berdasarkan aspek aspek diatas penelitian ini menggunakan tingkat, kekuatan dan generalisasi sebagai indikator untuk mengukur efikasi diri, hal ini dikuatkan oleh pendapat bandura dalam artikel *guide for contracting self efficacy scales*, bahwa ketiga dimensi tersebut paling akurat untuk menjelaskan efikasi diri seseorang. Ketiga dimensi tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut, tingkat (*level*) berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Kekuatan (*strength*) berkaitan dengan keyakinan dalam diri individu mengenai kemampuannya. Sedangkan generalisasi (*generality*) berkaitan dengan tingkah laku yang ditunjukkan oleh individu yang merasa yakin akan kemampuannya

### 2.2.3 Minat Berwirausaha

Minat Berwirausaha merupakan ketertarikan dan keinginan seseorang untuk berwirausaha. Minat adalah suatu rasa ketertarikan seseorang terhadap suatu hal tanpa adanya unsur paksaan dari pihak lain. Menurut (Slameto, 2010:180) Minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri semakin kuat. Minat yaitu kecenderungan yang menetap pada seseorang untuk merasa tertarik pada suatu bidang tertentu dan merasa senang dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan bidang itu sendiri (Winkel, 2004:214).

Sedangkan menurut Ngalim Purwanto (2006: 56) minat adalah perbuatan yang berpusat kepada suatu tujuan dan merupakan suatu dorongan bagi perbuatan itu sendiri. Dalam diri manusia terdapat motif yang mendorong manusia untuk berinteraksi dengan dunia luar. Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa minat adalah ketertarikan atau keinginan individu terhadap suatu hal untuk memenuhi kebutuhan yang diwujudkan dengan melakukan kegiatan yang menjadi objek kesuksesannya.



Sedangkan wirausaha atau sering disebut dengan *entrepreneur* menurut (Suryana, 2010:6) adalah orang yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*Opportunity*) dan perbaikan (*Preparation*) hidup. Sedangkan menurut (Buchori Alma, 2011:24) wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru atau dapat dilakukan dalam organisasi bisnis yang sudah ada. .

Beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah seseorang yang memiliki semangat dan inovasi dalam mengembangkan ide dan memiliki kemampuan menganalisis keadaan berdasarkan keberanian dalam mengambil keputusan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

Menurut (Rodriguez et al, 2015:2) “ *Entrepreneurship is a way of thinking where individuals identify opportunities to innovate. Following through on those opportunities is an intentional act. Thus, strong intentions to start a business are likely to result in efforts toward acting upon those intentions*”

Pendapat diatas menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan cara berfikir individu dalam mengidentifikasi peluang untuk berinovasi, dengan demikian niat atau minat yang kuat untuk memulai berwirausaha cenderung menghasilkan usaha sesuai niat ataupun minatnya. Sehingga untuk menjadi wirausaha dimulai dengan menumbuhkan minat itu sendiri. Minat berwirausaha tidak tumbuh begitu saja melainkan dapat dipupuk dan dikembangkan dengan pengetahuan dan informasi mengenai wirausaha kemudian timbul rasa suka dan keinginan untuk mempelajari dan mencoba lebih dalam dengan memanfaatkan peluang peluang bisnis yang ada dan menciptakan inovasi baru dalam bisnisnya.

### 2.2.3.1 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Minat Usaha tidak tumbuh begitu saja dalam diri seseorang ada beberapa faktor yang bisa mempengaruhi perkembangan minat seseorang. Menurut (Buchori Alma, 2011:12) yang paling mendorong seseorang untuk memasuki karir wirausaha adalah adanya (1) *personal attributes* dan (2) *personal environment*, yaitu potensi kepribadian dan lingkungan. Pendidikan termasuk kedalam faktor lingkungan yang memegang peranan penting dalam memperkenalkan kewirausahaan kepada peserta didik dalam mambentuk aspirasi, sikap serta perilaku yang positif terhadap kewirausahaan.

Sehubungan dengan minat kewirausahaan, Brown etc dalam jurnal (Rodriguez et al, 2015:3) mengemukakan bahwa kepentingan seseorang dalam aktivitas tertentu didasarkan pada dua konsep: pertama *self-efficacy* atau keyakinan tentang kemampuan pribadi yang dimiliki; dan harapan atau keyakinan tentang hasil dari tindakan tertentu. Berikut adalah faktor faktor pendorong kewirausahaan menurut (Susanto, 2009:7):

#### a. Faktor Personal

Seorang wirausahawan memiliki *locus of control* internal yang lebih tinggi ketimbang seorang non wirausahawan, yang berarti mereka memiliki keinginan yang lebih kuat menentukan nasib mereka sendiri. Seorang wirausaha harus memiliki sikap mental positif dan optimis dalam melihat suatu permasalahan. Menjadi wirausaha adalah pilihan yang timbul dalam diri sendiri, berbagai tantangan yang mereka hadapi menjadikan pikiran mereka terlatih. Tantangan yang mereka hadapi tidak jarang memaksa mereka memilih jalan hidup sebagai seorang wirausaha.

#### b. Faktor Lingkungan

Faktor lingkungan mempunyai peranan yang signifikan dalam membentuk jiwa wirausaha, salah satu faktor lingkungan yang berperan penting dalam membentuk mental berwirausaha adalah budaya. Faktor lingkungan seperti lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

Lingkungan sekolah juga penting dalam membentuk mental berwirausaha peserta didik misalnya dengan mempelajari praktek kewirausahaan, pelatihan berwirausahaan dan lainnya dan mendukung secara potensial untuk mendorong anak didik dalam mengembangkan minat.

c. Faktor Sosiologis

Wirausahawan seringkali memutuskan untuk memulai usahanya sendiri karena mereka adalah para *high achiever* yang merasa bahwa karier mereka sulit berkembang dalam dunia pekerjaan ataupun profesi lain yang ditekuni. Selain itu faktor lain yang menentukan seseorang memutuskan menjadi wirausaha adalah pengalamannya sehingga pengalaman berwirausaha perlu dimulai sejak usia remaja atau bahkan usia dini agar ketika dewasa telah siap untuk memutuskan menjadi wirausaha dengan bekal pengalaman yang telah dimiliki.

Sedangkan menurut (Ahmadi, 2007:23) faktor yang mempengaruhi tumbuh kembangnya minat adalah sebagai berikut :

a. Motivasi dan cita – cita

Adanya cita – cita dan dukungan oleh motivasi yang kuat dalam diri seseorang maka dapat meningkatkan minat terhadap suatu objeknya. Jadi seseorang dapat meningkatkan minatnya untuk menjadi wirausaha dengan memiliki cita-cita menjadi wirausaha dan termotivasi untuk mewujudkannya;

b. Sikap suatu objek

Sikap senang terhadap suatu objek dapat meningkatkan minat seseorang terhadap objek tersebut, sebaliknya sikap tidak senang akan memperkecil minat seseorang. Sehingga untuk meningkatkan minat terutama peserta didik dalam berwirausaha pendidik maupun lingkungan sekitar harus mampu menciptakan suasana menyenangkan agar peserta didik memiliki rasa suka terhadap wirausaha.

c. Fasilitas

Tersedia fasilitas yang mendukung akan meningkatkan minat seseorang terhadap suatu objek yang lebih besar. Dalam dunia pendidikan perlu disediakan



fasilitas yang memadai untuk mendukung aktifitas siswa dalam hal ini adalah berwirausaha.

d. Teman Sebaya

Teman yang mendukung misalnya diajak kompromi atau bekerja sama dalam suatu hal yang menarik perhatian maka teman tersebut dapat meningkatkan minat yang dimiliki terhadap suatu objek.

berikut adalah pengukuran minat dalam pekerjaan menurut (Sumarwan, 2003:147) sebagai berikut :

a. Komponen Kognitif

Komponen kognitif adalah pengetahuan dan persepsi yang diperoleh melalui pengalaman dengan suatu obyek, sikap dan informasi dari berbagai sumber. Pengetahuan dan persepsi biasanya berbentuk kepercayaan dan kepercayaan yang dimaksud adalah adanya rasa percaya bahwa suatu obyek sikap mempunyai berbagai atribut dan perilaku yang spesifik.

b. Komponen Afektif

Komponen afektif menggambarkan perasaan dan emosi seseorang terhadap obyek. Perasaan dan sikap seseorang merupakan evaluasi menyeluruh terhadap obyek sikap. Komponen afektif disini menunjukkan penilaian langsung dan umum terhadap suatu obyek. Perasaan dan emosi seseorang terutama ditujukan kepada obyek secara keseluruhan, bukan perasaan dan emosi kepada atribut-atribut yang dimiliki oleh suatu obyek.

c. Komponen Konatif

Komponen konatif menunjukkan tindakan seseorang atau kecenderungan perilaku terhadap suatu obyek. Unsur konatif merupakan kelanjutan dari kedua unsur sebelumnya yang diwujudkan dengan hasrat dalam bentuk keinginan, keyakinan dan usaha.

Sedangkan menurut Geoffrey Meredith (dalam Daryanto & Cahyo, 2013:8) beberapa karakteristik wirausaha adalah sebagai berikut :

- a. percaya diri, yaitu memiliki keyakinan, individualitas, ketidak tergantungan dan optimisme;
- b. Berorientasi tugas dan hasil, yaitu kebutuhan akan prestasi, tekak kerja keras, berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat energik dan inisiatif;
- c. Pengambilan risiko, yaitu kemampuan mengambil risiko dan menyukai tantangan;
- d. Kepemimpinan yaitu bertingkah laku sebagai pemimpin dan dapat bergaul dengan orang lain;
- e. Keorisinilan, yaitu fleksibel, memiliki banyak sumber, serba bisa serta mengetahui banyak hal
- f. Berorientasi ke masa depan, yaitu berpandangan ke depan dan perspektif.

Dalam hal ini peneliti menggunakan pendapat Geoffrey Meredith untuk mengukur minat berwirausaha, seseorang dapat dikatakan memiliki minat berwirausaha jika memiliki karakteristik seperti di atas yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, orisinalitas, berorientasi ke masa depan.

#### **2.2.4 Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha**

Minat tidak muncul begitu saja tetapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya (Walgito, 2003:148). Cukup banyak faktor faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu antara lain yaitu faktor yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan berasal dari luar individu. Dari dalam diri individu seperti efikasi diri, kebutuhan akan prestasi , sedangkan dari luar individu seperti pendidikan, lingkungan keluarga dan lingkungan masyarakat (Shaleh & Wahab, 2005:263). Dalam hal ini efikasi diri sebagai faktor intristik dan pelaksanaan *business centre* sebagai faktor ekstristik yang dapat mempengaruhi minat berwirausaha.

Efikasi diri dapat mendorong kinerja seseorang dalam berbagai bidang termasuk minat berwirausaha (Luthans, 2008:205). Seperti penelitian yang dilakukan oleh Anita Sukarniati efikasi diri berpengaruh terhadap minat berwirausaha sebesar 49.5% .Oleh karena itu, dalam membuka suatu usaha diperlukan keyakinan diri (*self-efficacy*) terhadap kemampuannya agar usahanya dapat berhasil. Efikasi diri juga dikenal dengan teori kognitif sosial atau penalaran sosial yang merujuk pada keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan suatu tugas (Robbins & Judge, 2012:250). Dalam teori kognitif sosial, faktor-faktor internal atau personal salah satu yang terpenting adalah keyakinan/efikasi diri saling mempengaruhi dan dipengaruhi hingga peserta didik melanjutkan ke jenjang pendidikan yang selanjutnya sesuai dengan pilihannya dan harapannya sukses dalam memperoleh pekerjaan setelah lulus termasuk pilihan dalam berwirausaha.

Menurut Direktorat PSMK (2009:2), *Business centre* merupakan wadah yang didalamnya terdapat fasilitas pembelajaran bisnis bagi siswa SMK agar memiliki bekal hidup untuk berwirausaha yang dapat dirintis sejak di sekolah. *Business centre* dapat memberikan dorongan kepada siswa untuk meningkatkan minat wirausahanya.

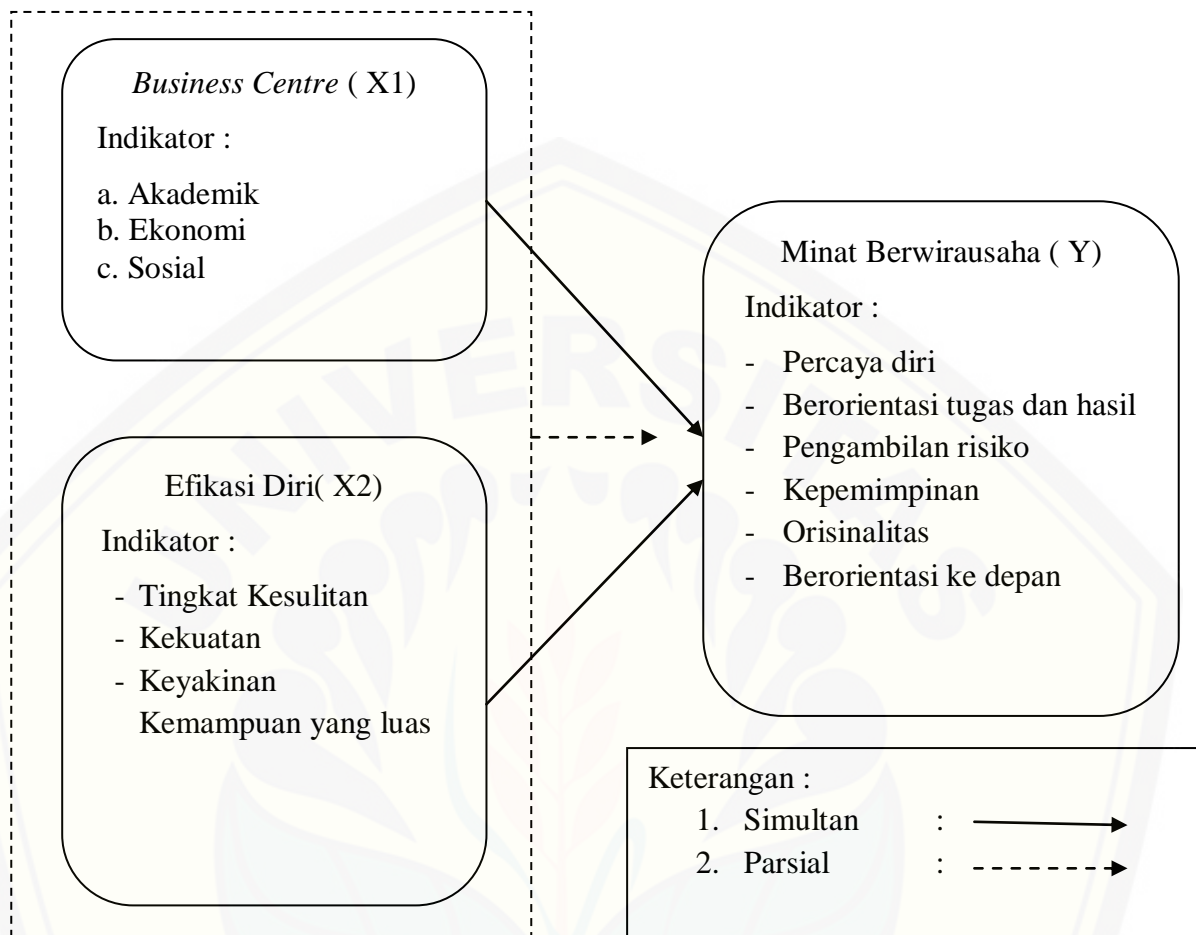
Seperti penelitian yang dilakukan Vera Olivia R menunjukkan bahwa *business centre* mempengaruhi minat berwirausaha siswa sebesar 75,1%. Pengalaman kewirausahaan yang didapat dari sekolah melalui fasilitas *business centre* dapat meningkatkan minat berwirausaha siswa.

Menurut Krueger et al (dalam Jacob L.Oyugi,2015:32) mengemukakan bahwa efikasi diri adalah prasyarat penting dalam berwirausaha. Seseorang yang memiliki efikasi yang tinggi akan memiliki ketertarikan dalam berwirausaha dan mampu melakukan tugas berwirausaha dengan tekun dan siap menghadapi rintangan dalam berwirausaha. Menurut Bandura, keyakinan *self-efficacy* merupakan faktor kunci sumber tindakan manusia (*human agency*), “apa yang orang pikirkan, percaya, dan rasakan mempengaruhi bagaimana mereka bertindak,

termasuk tindakan untuk memulai berwirausaha dan keyakinan menjadi wirausaha yang sukses. *Self-Efficacy* merupakan salah satu faktor personal yang menjadi perantara atau mediator dalam interaksi antara faktor perilaku dan faktor lingkungan. Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa faktor internal efikasi diri merupakan faktor yang penting dalam menumbuhkan minat dan keinginan untuk berwirausaha.

### **2.3 Kerangka Berfikir**

Kerangka berfikir dapat membantu peneliti untuk memahami dan menguraikan secara sistematis permasalahan yang diteliti. Kerangka konseptual pada penelitian ini adalah *business centre* (X1) dan efikasi diri (X2) yang diharapkan mempengaruhi minat berwirausaha (Y) .



Gambar 2 1 Kerangka Berfikir

## 2.4 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah, tujuan penelitian dan kerangka yang telah di jelaskan , maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

- 1: Diduga *business centre* dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember.
- 2: Diduga efikasi diri mempunyai pengaruh yang dominan terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember di bandingkan dengan variabel *business centre*.



### **BAB 3. METODE PENELITIAN**

Pada bab 3 ini akan menguraikan mengenai metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian merupakan langkah penting yang harus dilakukan agar penelitian dapat berjalan dengan baik. Metode penelitian meliputi jenis penelitian, metode penentuan daerah penelitian, metode penentuan subjek penelitian, definisi operasional konsep, jenis data dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian merupakan suatu usulan untuk memecahkan masalah dan merupakan rencana kegiatan yang dibuat oleh peneliti untuk memecahkan masalah, sehingga akan diperoleh data yang valid sesuai tujuan penelitian. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang bersifat angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif yang bertujuan menggambarkan secara sistematis dan faktual tentang fakta fakta serta hubungan antar variabel yang diselidiki dengan cara mengumpulkan data, mengolah, menganalisis dan menginterpretasi data dalam pengujian hipotesis.

#### **3.2 Populasi dan sampel**

##### **3.2.1 Populasi**

Populasi adalah keseluruhan objek yang menjadi penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh siswa kelas X Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember yaitu sebanyak 144 siswa yang terbagi menjadi 4 kelas dan masing masing kelas sebanyak 36 siswa.

Alasan peneliti mengambil kelas X sebagai responden kerana siswa kelas X yang terlibat aktif dalam *business centre*, kelas XI mulai mempersiapkan diri untuk PSG dan kelas XII fokus kepada persiapan ujian nasional.



### 3.2.2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki sifat atau karakteristik serupa dengan populasi yang dipilih sebagai sumber data. Dengan menggunakan rumus Slovin, maka ditemukan jumlah sampel yang diambil adalah 60 responden berikut penjelasannya :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Slovin (Widiyanto,2014:89)

Keterangan :

n : Besar Sampel

N : Besar Populasi

Ne: Tingkat kepercayaan/ketepatan yang diinginkan (0,1)

Penghitungan dalam sampel dengan menggunakan rumus tersebut adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{144}{1+144 \times 0,1^2} = 59,01 \approx 60$$

Teknik pengambilan sampel pada masing masing kelas menggunakan teknik *propotional random sampling* yaitu pengambilan sampel secara proporsi dengan mengambil subyek pada setiap wilayah yang ditentukan dengan seimbang, dalam penelitian ini berupa siswa pada masing-masing kelas, dengan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{X}{N}N_i$$

(Widiyanto,2014:99)

Keterangan :

n : Jumlah sampel yang diinginkan secara proporsional

N :Jumlah seluruh populasi siswa kelas X

X : Jumlah populasi pada setiap strata

N<sub>i</sub> : Sampel

Perhitungan sampel pada masing masing kelas menggunakan rumus tersebut adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{36}{144} \times 60 = 15$$

Karena jumlah siswa pada masing masing kelas berjumlah sama yaitu sebanyak 36 siswa maka sampel pada masing masing kelas adalah sebanyak 15 siswa dan dipilih berdasarkan undian.

TABEL 3 1 Sampel Masing Masing Kelas

NO	KELAS	JUMLAH SISWA	JUMLAH SAMPEL
1	X PM 1	36	15
2	X PM 2	36	15
3	X PM 3	36	15
4	X PM 4	36	15
<b>TOTAL</b>		144	60

Sumber: Dokumen SMKN 1 Jember (diolah peneliti)

### 3.3 Jenis dan Sumber Data

#### 3.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data kuantitatif . Data kuantitatif adalah jenis data yang biasanya dinyatakan dengan satuan angka angka, baik diperoleh dari sumber aslinya maupun diperoleh melalui hasil pengukuran statistik menggunakan teknik teknik statistik yang telah dilakukan sebelumnya.

### 3.3.2 Sumber Data

- a. Data Primer merupakan data yang didapat dan diolah langsung dari objeknya, seperti hasil observasi, hasil wawancara atau hasil pengisian kuisioner (Muhidin & Abdurahman, 2011:16). Pada penelitian ini data primer di peroleh dari hasil wawancara dan penyebaran kuisioner yang dilakukan peneliti pada siswa kelas X jurusan pemasaran SMKN 1 Jember.
- b. Data Sekunder , merupakan data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi, hasil dari pengumpulan dan pengolahan pihak lain (Muhidin & Abdurahman, 2011:16). Dalam penelitian ini data sekunder adalah bukti bukti tulisan berupa data siswa kelas X jurusan pemasaran dan profil sekolah.

### 3.4 Metode Pengumpulan Data

pengumpulan data digunakan untuk menguji hiipotesis yang diajukan dalam penelitian. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain;

#### 3.4.1 Metode Kuisioner

Metode ini digunakan untuk memperoleh data dari semua variabel. Angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup, merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuisioner atau daftar pertanyaan yang telah ditentukan pilihan jawabannya, dengan demikian responden hanya mengisi jawaban yang sesuai dengan tanda (√) pada kolom yang disediakan..

Kusioner dalam penelitian ini dibagikan kepada siswa kelas X jurusan pemasaran SMKN 1 Jember tahun ajaran 2017/2018 untuk mengungkapkan variabel minat wirausaha siswa, *business centre* dan efikasi diri.

#### 3.4.2 Wawancara

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan kepala jurusan pemasaran SMKN 1 Jember, Ketua *business centre*, dan beberapa siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember untuk memperoleh data pendukung.

### 3.4.3 Metode Observasi

Metode observasi digunakan untuk melihat langsung kegiatan *business centre* yang dilakukan oleh siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember.

### 3.4.4 Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi ini dilakukan untuk memperoleh data melalui dokumen sebagai pendukung untuk memperkuat atau menambah data yang diperlukan, seperti data jumlah siswa, profil sekolah dan lain sebagainya.

## 3.5 Teknik Pengolahan Data

Data penelitian kuantitatif yang telah dikumpulkan melalui kerja lapangan pada dasarnya masih berupa data mentah (raw data). Diperlukan rangkaian proses pengolahan serta analisis agar data tersebut dapat digunakan sebagai landasan empirik dalam menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis penelitian.

### a. Pengeditan Data (Editing)

Pengeditan adalah pemeriksaan atau koreksi data yang telah dikumpulkan. Pengeditan dilakukan karena kemungkinan data yang masuk (raw data) tidak memenuhi syarat atau tidak sesuai dengan kebutuhan.

### b. Scoring

pemberian nilai berupa angka pada jawaban pertanyaan untuk memperoleh data kuantitatif. Dalam penelitian ini urutan pemberian skor berdasarkan tingkatan jawaban yang diterima dari responden. dalam penelitian menggunakan skala likert sebagai berikut:

- a) Untuk jawaban “sangat setuju” mendapat skor 5
- b) Untuk jawaban “setuju” mendapat skor 4
- c) Untuk jawaban “ragu-ragu” mendapat skor 3
- d) Untuk jawaban “kurang setuju” mendapat skor 2
- e) Untuk jawaban “sangat kurang setuju” mendapat skor 1

c. Tabulasi Data

pengelompokan data atas jawaban-jawaban dengan teliti dan teratur, kemudian dihitung, dijumlahkan dan disajikan dalam bentuk tabel. Berdasar tabel tersebut akan dipakai untuk membuat data agar didapat hubungan atau pengaruh antara variabel-variabel yang telah ada.

### 3.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional konsep berfungsi untuk memberikan definisi operasional atas variabel penelitian. Berikut uraian dari masing masing variabel :

a. *Business Centre* ( $X_1$ )

*Business centre* adalah salah satu fasilitas sekolah untuk melatih kemandirian siswa serta menumbuhkan minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember yang terlibat.

b. Efikasi Diri ( $X_2$ )

Efikasi diri merupakan keyakinan pada diri siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember akan kemampuannya untuk menjadi seorang wirausaha.

c. Minat Berwirausaha ( $Y$ )

Minat berwirausaha adalah ketertarikan siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember pada wirausaha karena adanya suatu keinginan untuk memenuhi kebutuhan yang disertai dengan keinginan untuk mempelajari dan membuktikan lebih lanjut terhadap wirausaha.

### 3.7 Analisis Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati .Kegiatan pengujian instrumen meliputi dua hal yaitu pengujian validitas dan realibilitas. Uji instrumen berfungsi sebagai tempat kedudukan untuk menilai semua alat dan prosedur pengukuran (Muhidin & Abdurahman, 2011:30).



### 3.7.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menilai apakah alat ukur yang digunakan benar benar mampu memberikan nilai peubah yang ingin diukur. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan kolerasi *pearson product moment* dengan rumus berikut:

$$r_{xy} = \frac{N\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(N\sum x^2 - (\sum x)^2)(N\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

(Muhidin & Abdurahman, 2011:31)

Keterangan :

$r_{xy}$  : Koefisien kolerasi antara X dan Y

N : Jumlah subjek/responden

X : Skor item

Y : Skor Total

Kriteria yang digunakan untuk mengetahui suatu pernyataan valid atau tidak valid yaitu jika  $r_{xy} \geq r$  tabel maka pernyataan valid, jika  $r_{xy} \leq r$  tabel maka pernyataan tidak valid.

## 3.8 Metode Analisis Data

Analisis data dapat diartikan sebagai upaya mengolah data menjadi informasi, sehingga karakteristik atau sifat sifat data tersebut dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah masalah yang berkaitan dengan kegiatan penelitian (Muhidin & Abdurahman, 2011:52).

### 3.8.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk menguji apakah data yang terkumpul memenuhi persyaratan untuk dianalisis atau tidak. Uji asumsi klasik meliputi :

#### 3.8.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau *residual* mempunyai distribusi normal (Ghazali,



2014:117) Hal ini penting diketahui berkaitan dengan ketepatan pemilihan uji statistik yang dipergunakan. Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* dengan bantuan *SPSS Windows Release 22*. Dasar pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas. Jika probabilitas atau signifikan lebih besar 0,05 maka data dalam penelitian berdistribusi normal.

#### 3.8.1.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya kolerasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independen (Ghazali, 2014:31) Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas adalah dengan melihat nilai *tolerance* atau VIF (*Variance Inflation Factor*) semakin tinggi VIF dan semakin kecil nilai *tolerance* mengindikasikan bahwa multikolinieritas diantara variabel independen semakin tinggi. Kriteria pengambilan keputusan dalam uji multikolinieritas adalah nilai *tolerance* lebih dari 0,2 dan nilai VIF kurang dari 5 maka tidak terjadi multikolinieritas namun jika nilai *tolerance* kurang dari 0,2 dan nilai VIF lebih dari 5 maka terjadi multikolinieritas.

#### 3.8.1.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas dan tidak mengandung heteroskedastisitas. Ada beberapa cara untuk meprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas antara lain dengan grafik *scetterplot model*, glejser dan rank spearman. penelitian ini menggunakan rank spearman dengan dasar pengambilan sebagai berikut, jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka dapat dikatakan tidak terdapat masalah hetereskedastisitas danjika nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan terjadi heteroskedastisitas.

### 3.8.2 Metode Analisis Regresi Berganda

Setelah uji prasyarat regresi dilakukan, berikutnya adalah melakukan analisis regresi untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha siswa. Menurut (Muhidin & Abdurahman, 2011:199). Analisis linier berganda merupakan alat untuk meramalkan nilai pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap satu variabel terikat dengan kata lain untuk membuktikan adanya tidaknya hubungan fungsional atau hubungan kausal antara dua variabel independent ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen ( $Y$ ). Linier berganda dinyatakan dalam persamaan matematika sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

(Muhidin & Abdurahman, 2011:199)

Keterangan :

- Y : Variabel terikat yaitu minat berwirausaha
- a : Konstanta
- b<sub>1</sub> : koefisien variabel X<sub>1</sub>
- b<sub>2</sub> : koefisien variabel X<sub>2</sub>
- X<sub>1</sub> : *business centre*
- X<sub>2</sub> : efikasi diri
- e : kesalahan prediksi (*error*)

model matematika digunakan untuk menunjukkan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat.

### 3.8.3 Analisis Varian Garis Regresi

Analisis varian regresi digunakan untuk mengetahui kuat tidaknya komponen variabel bebas terhadap variabel terikat. Rumus analisis varian regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$R_y = \sqrt{\frac{b_1 \sum X_1 Y + b_2 \sum X_2 Y}{\sum Y^2}}$$

Keterangan:

$R_y$  : Koefisien korelasi antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y)

$B_1, B_2$  : Bilangan koefisien prediktor (X)

$X_1, X_2$  : Total variabel X dengan variabel Y

$\sum y^2$  : Total kuadrat variabel Y

Menurut Sugiyono (2016:184), untuk memastikan tipe hubungan antar variabel dengan berpedoman pada tabel 3.3 sebagai berikut:

**Tabel 3.2 Interpretasi Koefisien**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,800 - 1,00	Sangat Kuat
0,600 - 0,799	Kuat
0,400 - 0,599	Cukup Kuat
0,200 - 0,399	Rendah
< 0,200	Sangat Rendah

*Sumber : Sugiyono , 2013:184*

### 3.9 Pengujian Hipotesis Penelitian

#### 3.9.1 Uji F atau uji simultan

Uji F pada dasarnya untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan ke dalam model mempunyai pengaruh secara bersama sama terhadap variabel dependen (Ghazali, 2014:22) yaitu untuk mengetahui sejauh mana pengaruh *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha. Perumusan hipotesis dengan derajat signifikan yang digunakan bernilai 0,05 sebagai berikut :

- a.  $H_0$  : *Business centre* dan efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara simultan
- b.  $H_1$  : *Business centre* dan efikasi diri berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara simultan

Kesimpulannya :

- a. Jika  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$  atau jika probabilitas  $F > 0.05$  maka  $H_0$  diterima, artinya *business centre* dan efikasi tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara bersama sama
- b. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau jika probabilitas  $F < 0.05$  maka  $H_0$  ditolak, artinya *business centre* dan efikasi berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara bersama sama.

Untuk mengetahui hasil uji F atau uji simultan peneliti menggunakan bantuan program SPSS Windows Release 22,0

### 3.9.2 Uji t atau uji Parsial

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen terhadap variabel dependen dengan menganggap variabel independen lainnya konstan (Ghazali, 2014:23). Berikut perumusan hipotesisnya :

- a.  $H_0$  : *business centre* atau efikasi diri secara parsial tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha
- b.  $H_1$  : *business centre* atau efikasi diri secara parsial berpengaruh terhadap minat berwirausaha

Kesimpulannya :

- a. Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, artinya *business centre* dan efikasi tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara terpisah/parsial
- b. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak, artinya *business centre* dan efikasi berpengaruh terhadap minat berwirausaha secara terpisah/parsial.

Untuk mengetahui hasil uji t atau uji parsial peneliti menggunakan bantuan program *SPSS Windows Release 22,0*

### 3.10 Analisis Koefisien Determinasi

#### A. Koefisien Determinasi Simultan ( $R^2$ )

Untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat, maka perlu dicari koefisien determinasi secara keseluruhan. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2013:97). Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Dalam penelitian ini, peneliti mencari nilai ( $R^2$ ) menggunakan bantuan program *SPSS Windows Release 22.0*.

#### B. Koefisien Determinasi secara Parsial ( $r^2$ )

Koefisien determinasi simultan pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. (Ghazali, 2014:21). Proporsi sumbangan masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat diketahui dengan menggunakan rumus:

$$r_{yx} \times \beta_x \times 100\% = \dots\dots\dots \%$$

(Ghazali, 2014: 21)

Keterangan:

$r_{yx}$  : koefisien korelasi X dan Y

$\beta_x$  : koefisien beta

Variabel bebas yang mempunyai pengaruh dominan adalah variabel yang memiliki persentase lebih besar dari variabel bebas yang lain. Peneliti menggunakan bantuan program *SPSS Windows Release 22,0*



## BAB 5. PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan mengenai *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara mengenai *business centre* dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha siswa jurusan pemasaran SMKN 1 Jember yaitu sebesar 73,2% sedangkan sisanya sebesar 36,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, Sedangkan variabel yang lebih dominan mempengaruhi minat berwirausaha adalah efikasi diri yaitu sebesar 45,2% dibandingkan variabel *business centre* yang berpengaruh sebesar 28%.

### 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini maka dapat diberikan saran untuk berbagai pihak :

1. Bagi pihak sekolah, untuk mengembangkan program dan fasilitas *business centre* sehingga siswa lebih tertarik untuk berwirausaha.
2. Bagi siswa, untuk lebih meningkatkan semangat dalam mengelola *business centre* yang telah disediakan sekolah untuk melatih siswa berwirausaha dan meningkatkan efikasi diri dalam berwirausaha agar ketika lulus dapat memiliki kemampuan wirausaha yang menyediakan lapangan kerja untuk orang lain.
3. Bagi peneliti lain, yang akan melakukan penelitian serupa dengan penelitian ini diharapkan dapat meneliti variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian ini, supaya dapat menciptakan penelitian yang lebih baik dari ini.



**DAFTAR PUSTAKA****BUKU**

- Ahmadi, A. (2007). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Alma, Buchori. (2011). *Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum*. Bandung: Alfabeta.
- Alwisol. (2011). *Psikologi Pendidikan*. Malang: UMM Press.
- Bayu dan Suryana. (2010). *Kewirausahaan*. Bandung: Kencana.
- Bimo Walgito. (2003). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Daryanto, Cahyono, Aris Dwi. (2013). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Gava Media
- Decaprio, Richard (2013). *Tips Mengelola Laboratorium Sekolah*. Yogyakarta: Diva Press.
- Direktorat PSMK. (2009). *Roadmap pengembangan SMK 2010-2014*. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
- Feist, J., & Feist, G. J. (2011). *teori kepribadian ( alih bahasa: Smita Prathita S )*. Jakarta: Salamba Empat.
- Ghazali, I. (2014). *Ekonometrika (Teori Konsep dan Aplikasi dengan IBM SPSS 22)*. Semarang: Badan Penerbit-UNDIP.
- Ghufron, M. N., & Risnawati, R. (2014). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- JBL Associates. (2009). *Business Engagement In Education*. Washington: City Foundation
- Lauster, P. (2001). *Tes Kepribadian (Terjemahan: D.H Gulo)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Luthans, F. (2008). *Perilaku organisasi*. Jogjakarta: Andi.
- M. Ngalim Purwanto. (2006). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT Remaja.

- Muhidin, S. A., & Abdurahman, M. (2011). *Analisis Kolerasi, Regresi, dan Jalur dalam Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia.
- Ormrod, J. E. (2008). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Robbins. (2007). *Perilaku organisasi: konsep, kontroversi dan Aplikasi. Jilid 1*. Jakarta: Prenhallindo.
- Shaleh, A. R. & Wahab, M. A. (2005). *Psikologi Suatu Pengantar: Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- Slameto. (2010). *Belajar dan Faktor Faktor yang Mempengaruhi*. Jakarta : Bina Aksara.
- Sugiyono. (2013). *Statiska Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarwan, U. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Ghalia.
- Susanto, A. (2009). *Leadpneuership Pendekatan Strategic Management dalam Kewirausahaan*. Jakarta: Esensi Erlangga Group.
- Rahayu, Endang Sadbudy dan I Made Nuryata.(2011). *Kewirausahaan di SMK*. Jakarta: Sekarmita
- Walgito, B. (2004). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Widiyanto, M. A. (2014). *Statistika*. Bandung: Kalam Hidup.
- Winkel. (2004). *Psikologi Pengajaran*. Yogakarta: Media Abadi.

## **JURNAL**

- Bandura, Albert. (2006). Guide For Cobstructing Self-Efficacy Scales. *Self-Efficacy Beliefs of Adolescents*, 307–337
- Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy The Exercise of Control*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Rodriguez, Janna. Chen, Helen L. Sheppard Sheri. (2015). Exploring the Interest and Intention of Entrepreneurship in Engineering Alumni. *122<sup>nd</sup> ASEE Annual Conference & Exposition*: Stanford University

- Utami, R. H., & Sundarwanto, T. (2015). *Pengaruh penggunaan laboratorium pemasaran terhadap hasil kompetensi siswa program keahlian tata niaga di SMKN 2 Nganjuk*. Jurnal Pendidikan Tata Niaga:UNS
- Oyugi L. Jacob. (2015). The Mediating Effect Of Self-Efficacy on the Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions of University Students. *Entrepreneurship Management and Innovation (JEMI)*, Volume 11, Issue 2, 2015: 31-56
- Siswanto, Ibnu. (2015). *Business Center SMK Program Keahlian Bisnis dan Manajemen*. Yogyakarta: Seminar Nasional dan Call For Paper, Dies Natalies Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa ke-60 th.20 Agustus.

Lampiran 1 Matrik Penelitian



## Lampiran 2

**PEDOMAN PENGUMPULAN DATA****1. Metode Angket**

<b>Data yang ingin diperoleh</b>	<b>Sumber Data</b>
Tingkat pengaruh pemanfaatan <i>business centre</i> dan efikasi diri siswa terhadap minat berwirausaha	Responden : Siswa Kelas X Pemasaran SMKN 1 Jember

**2. Metode wawancara**

<b>Data yang ingin diperoleh</b>	<b>Sumber Data</b>
Data pendukung mengenai keadaan <i>business centre</i> , efikasi diri siswa untuk berwirausaha dan minat berwirausaha siswa	Responden : Kepala jurusan pemasaran SMKN 1 Jember, Ketua <i>business centre</i> , guru kewirausahaan dan beberapa siswa jurusan pemasaran

**3. Metode Observasi**

<b>Data yang ingin diperoleh</b>	<b>Sumber Data</b>
Keadaan <i>business centre</i> dan kegiatan siswa di <i>business centre</i>	Pengamatan Langsung Peneliti

**4. Metode Dokumen**

<b>Data yang ingin diperoleh</b>	<b>Sumber Data</b>
1. Profil sekolah dan struktur organisasi SMKN 1 Jember 2. Data siswa kelas X jurusan Pemasaran	Dokumen dari pihak SMKN 1 Jember



**Lampiran 3****ANGKET PENELITIAN**

Kepada :

Siswa Kelas X Jurusan Pemasaran

SMKN 1 Jember

Dengan hormat,

Saya Sri Wahyuni Diyah Rahayu Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Jember, saat ini tengah melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan tugas akhir berupa skripsi dengan judul “**Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember**”.

Dengan ini saya mohon kesediaan saudara untuk mengisi angket ini secara jujur dan tanpa dipengaruhi orang lain. Pengisian angket ini hanyalah semata-mata untuk kepentingan ilmu pengetahuan dan kerahasiaan jawaban anda dalam angket ini sepenuhnya saya jaga. Atas kesediaan bantuan saudara saya sampaikan terima kasih.

Hormat saya

Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
NIM. 140210301048

**KUESIONER****PENGARUH *BUSINESS CENTRE* DAN EFIKASI DIRI TERHADAP  
MINAT BERWIRUSAHA SISWA JURUSAN PEMASARAN SMKN 1  
JEMBER****I. Identitas responden**

No Responden : \_\_\_\_\_

Nama : \_\_\_\_\_

Jenis Kelamin : \_\_\_\_\_

Kelas : \_\_\_\_\_

**II. Petunjuk pengisian**

1. Bacalah setiap pernyataan dengan teliti sebelum memilih jawaban yang paling sesuai dengan kondisi yang Saudara alami
2. Berilah jawaban pertanyaan berikut sesuai dengan pendapat Saudara, dengan cara memberi tanda *checklist* (✓) pada kolom yang tersedia di lembar jawab yang telah disediakan.
3. Saudara hanya diperkenankan untuk memilih satu dari lima alternatif yang telah disediakan
4. Pilihan alternatif jawaban :  
SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
RR : Ragu-ragu  
KS : Kurang Setuju  
SKS : Sangat Kurang Setuju

SELAMAT MENGERJAKAN □

## DAFTAR PERNYATAAN

**Angket *Business Centre***

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	RR	KS	SKS
<b>A</b>	<b>Aspek Akademik</b>					
1	Fasilitas <i>business centre</i> membantu saya dalam pembelajaran praktek berwirausaha					
2	<i>Business centre</i> menjadi sarana pembelajaran dalam menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha					
3	Saya mendapatkan ilmu dan pengalaman kerja dengan <i>Business centre</i>					
<b>B</b>	<b>Aspek Ekonomi</b>					
4	Saya dapat menyediakan barang dagang sesuai dengan kebutuhan konsumen					
5	Saya belajar banyak hal tentang dunia usaha melalui <i>business centre</i>					
6	Jika lulus nanti, saya ingin menjadi wirausaha yang berperan sebagai penyedia lapangan pekerjaan					
<b>C</b>	<b>Aspek Sosial</b>					
7	Saya dapat belajar meningkatkan kerjasama dengan pihak lain melalui <i>business centre</i>					
8	<i>Business centre</i> membuat saya lebih mengenal lingkungan sekitar					
9	<i>Business centre</i> menjadi sarana pengenalan produk dan aktivitas wirausaha					

Apakah anda memiliki keyakinan dapat menjadi seorang wirausaha ?

a. Yakin

b. Tidak yakin

Angket Efikasi Diri						
No	Pernyataan	Jawaban				
A	Tingkat Kesulitan (Sikap Optimis)	SS	S	RR	KS	KTS
1	Dalam mengembangkan wirausaha pasti akan ada rintangan yang harus saya hadapai dengan sebaik mungkin					
2	Saya tidak mudah menyerah apabila mengalami kegagalan dalam mengembangkan wirausaha					
3	Saya akan lebih berhati-hati dalam beriwusaha untuk mengurangi resiko dan kegagalan berwirausaha					
4	Saya ingin mengetahui lebih dalam tentang berwirausaha dari buku, pengalaman orang lain, dan sumber lain					
B	Derajat Keyakinan/ Kekuatan (Sikap Positif)					
5	Saya akan selalu bersemangat dalam menghadapi tantangan dalam usaha					
6	Saya akan selalu optimis dalam memulai berwirausaha meski banyaknya usaha yang mengalami kebangkrutan					
7	Saya yakin kesuksesan berwirausaha tidak muncul tiba-tiba, tetapi diperlukan proses					
8	Dalam berwirausaha harus disertai dengan usaha keras untuk mendapatkan apa yang diinginkan					
C	Luas Bidang Perilaku (Bertanggungjawab)					
9	Saya berusaha mengevaluasi diri untuk menjadi lebih baik					
10	Saya berusaha lebih keras apabila belum mencapai target					
11	Saya siap menghadapi setiap risiko yang menghadang dalam membuka usaha nantinya					
12	Saya telah merencanakan segala sesuatu yang saya butuhkan untuk berwirausaha.					

Apakah anda berminat / tertarik untuk berwirausaha setelah lulus sekolah ?

a. berminat

b. Tidak berminat

Angket Minat Berwirausaha						
No	Pernyataan	Jawaban				
A	Percaya Diri	SS	S	RR	KS	KTS
1	Saya optimis terhadap kemampuan menciptakan usaha sendiri nanti ketika lulus sekolah					
2	Saya merasa yakin, dalam jangka panjang, membuka usaha sendiri akan menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain					
3	Saya mempunyai tekad yang bulat untuk memulai berwirausaha					
B	Berorientasi pada Tugas dan Hasil					
5	Menciptakan pekerjaan lebih baik daripada mencari pekerjaan					
6	Kunci keberhasilan suatu usaha adalah bekerja keras					
7	Saya berfikir bahwa berwirausaha dapat menjadikan saya mandiri					
C	Pengambilan Resiko					
8	Modal yang tinggi tidak menghalangi niat saya untuk berwirausaha					
9	Saya tidak takut gagal dalam menjalankan usaha nanti					
10	Saya yakin di balik kegagalan pasti ada kesuksesan yang menanti					
D	Kepemimpinan					
11	Saya mudah beradaptasi dengan lingkungan baru					
12	Saya belajar mengatur dan mengelola keuangan dengan sebaik mungkin					
13	Saya mampu menjadi pemimpin kelompok yang baik					
E	Orisinalitas					
14	Saya selalu berfikir untuk menciptakan ide ide kreatif dan inovatif dalam berwirausaha					
15	Saya mampu bekerja sesuai dengan bidang keahlian					
16	Saya mampu membaca peluang dalam berwirausaha.					
F	Berorientasi ke Masa Depan					
17	Menurut saya membuka usaha akan menjanjikan masa depan yang lebih baik					



18	Saya berfikir bahwa berwirausaha dapat meningkatkan kualitas hidup					
19	Saya memiliki pemikiran yang positif dan membangun dengan apa yang akan terjadi					



**Lampiran 4****Pedoman Wawancara***Business Centre*

## a. Ketua Jurusan Pemasaran

1. Apa tujuan *business centre* SMKN 1 Jember ?
2. Siapa saja yang mengurus *business centre* ?
3. Kegiatan apa saja yang dilakukan siswa dalam *business centre* ?
4. Bagaimana kondisi barang, variasi barang dan sarana prasarana *business centre* di SMKN 1 Jember ?
5. Menurut bapak, apakah dengan adanya *business centre* ini dapat mendorong siswa dalam berwirausaha ?
6. Kendala apa saja yang terjadi dalam kegiatan *business centre* ?

## b. Siswa Jurusan Pemasaran

1. Manfaat apa yang kalian dapatkan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?
2. Kendala apa saja yang dirasakan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?
3. Apakah dengan adanya *business centre* kalian berkeinginan untuk dapat membuka usaha sendiri setelah lulus nanti ?

**Lampiran 5****Transkrip Hasil Wawancara***Business Centre*

Narasumber : Kepala Jurusan Pemasaran

Nama : Bapak Puguh

1. Apa Tujuan *business centre* SMKN 1 Jember ?

Jawaban : *business centre* di bentuk untuk memberikan pelayanan dan memenuhi kebutuhan siswa, guru dan warga sekolah, selain itu tujuan utama terbentuknya *business centre* adalah memberi kesempatan kepada siswa untuk belajar berwirausaha dengan praktek langsung. Jadi *business centre* ini memang fasilitas sekolah untuk siswa jurusan pemasaran yang juga dijadikan sebagai laboratorium jurusan pemasaran di SMKN 1 Jember ini.

2. Siapa saja yang menjadi pengurus *business centre* ?

Jawaban : Sementara ini yang menjadi pengurus di *business centre* terdiri dari kepala sekolah sebagai penanggung jawab, saya sendiri sebagai pengawas, ada pembina kemudian pengelola diserahkan langsung kepada siswa namun tetap diawasi oleh guru terutama dalam mengelola keuangannya.

3. Kegiatan apa saja yang dilakukan siswa dalam *business centre* ?

Jawaban : Kegiatannya ada banyak, ada kegiatan yang memang rutin dilakukan ada kegiatan yang dilakukan hanya beberapa kali. kegiatan rutinnnya misalnya perdagangan ritel, yang mana siswa harus tau barang apa saja yang dibutuhkan oleh konsumen, dan melakukan pelayanan kepada setiap konsumen yang datang membeli, kemudian ada juga perdagangan grosir, ini yang masih belum dapat berjalan dengan baik, jadi dalam perdangan grosir ini siswa dapat membeli barang yang ada dalam business

centre untuk nanti dijual kembali di lingkungan sekitar tempat tinggalnya namun yang melakukannya hanya beberapa siswa saja dan itupun tidak secara berkala. namun beberapa kali perdangan grosir ini diwajibkan untuk setiap siswa sebagai salah satu tugas mata pelajaran kewirausahaan. karena itu ada sangkut pautnya dengan nilai jadi mereka semangat dan barangnya laku semua. tapi setelah itu hanya beberapa siswa yang tetap melanjutkan melakukannya. kemudian juga siswa diajarkan untuk membuat produk sendiri bisa produk kemasan dengan alat yang sudah disediakan atau produk lain sesuai dengan kreatifitas mereka namun ini juga masih belum bisa terlaksana dengan baik.

4. Bagaimana kondisi barang, variasi barang dan sarana prasarana *business centre* di SMKN 1 Jember ?

Jawaban : untuk kondisi barang selalu dalam keadaan baik, karena memang dijaga kualitasnya dan barang yang dijual dalam *business centre* selalu diperbarui sesuai dengan keinginan dan permintaan kosumen. begitu juga dengan variasi barang sangat bervariasi dan sarana prasarana masih baik karena *business centre* ini masih berdiri beberapa tahun yang lalu sehingga sarana dan prasarananya masih terjaga dengan baik.

5. Menurut bapak, apakah dengan adanya *business centre* ini dapat mendorong siswa dalam berwirausaha ?

Jawaban : iyaa mbak, menurut saya kegiatan di *business centre* ini mengajarkan siswa untuk mandiri yang memang diperlukan untuk memulai berwirausaha nanti, dari pihak sekolah juga sudah memfasilitasi siswa jurusan pemasaran ini untuk membuka usaha ritel namun saya rasa masih banyak kekurangan dalam pengelolaan *business centre* ini sehingga ada beberapa tujuan yang memang belum tercapai. sebenarnya jika *business centre* dapat terlaksana dengan baik maka ada banyak manfaat yang bisa dinikmati oleh siswa.

6. Kendala apa saja yang terjadi dalam kegiatan *business centre* ?

Jawaban : untuk kendala seperti yang sudah jelaskan tadi, kendalanya lebih kepada siswa itu sendiri, siswa hanya melaksanakan kegiatan *business centre* yang diwajibkan seperti piket, dan kegiatan lain yang berhubungan dengan nilai, selebihnya siswa tidak melaksanakan apa yang di sarankan oleh kami, pdahal jika siswa benar benar dapat melaksanakan dengan baik, keuntungannya juga akan kemabli pada siswa itu sendiri. untuk itu saya masih memikirkan strategi yang cocok untuk meningkatkan semngat siswa dalam melakukan kegiatan di *business centre*

Narasumber : Siswa Jurusan Pemasaran

Nama : Nadia Oktavia P

1. Manfaat apa yang kalian dapatkan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?

Jawaban : manfaatnya saya bisa melakukan praktek langsung tentang materi yang sudah saya pelajari misalnya melakukan pelayanan kepada konsumen dan lain lainnya. saya juga bisa bersosialisasi dengan banyak orasng

2. Kendala apa saja yang dirasakan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?

Jawaban : kendalanya saya kadang merasa kesulitan dengan adanya salah satu tugas untuk menjual barang di lingkungan sekitar rumah. saya masih malu untuk menjual produk produk tersebut.

3. Apakah dengan adanya *business centre* kalian berkeinginan untuk dapat membuka usaha sendiri setelah lulus nanti ?

Jawaban : saya memang mempunyai cita cita untuk menjadi seorang wirausaha nanti, sebenarnya *business centre* banyak membantu untuk langkah awal saya dalam memulai berwirausaha namun saya lebih tertarik untuk berwirausaha *online*.



Narasumber : Siswa Jurusan Pemasaran

Nama : Alvin Candra P

1. Manfaat apa yang kalian dapatkan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?

Jawaban : saya bisa mengetahui keinginan konsumen dan meyeadikan di *business centre* , saya juga bisa meningkatkan kerjasama dengan orang lain seperti teman pemasok dan lain sebagainya.

2. Kendala apa saja yang dirasakan selama melakukan kegiatan di *business centre* ?

Jawaban : kegiatan memang positif melaith kita untuk berwirausaha tapi saya bosan dengan kegiatan yang monoton.

3. Apakah pernah mencoba membuat produk dan melakukan pergangan grosir dengan berjualan di rumah ?

Jawaban : saya pernah membuat produk sewaktu ada tugas untuk membuat produk makanan dan menjualnya. waktu itu saya membuat kripik bayam namun banyak yang tidak berminat untuk membeli. kalau mencoba menjual di rumah saya mengalami kesulitan pada tempat untuk menyimpan barang barang dan dilingkungan sekitar rumah sudah banyak yang melakukan usaha yang sejenis.

4. Apakah dengan adanya *business centre* kalian berkeinginan untuk membuka usaha sendiri setelah lulus nanti ?

Jawaban : saya berkeinginan untuk menjadi wirausaha tetapi bukan usaha ritel, karena di lingkungan sekitar rumah sudah ada banyak. saya ingin membuka konter dan mebuka banyak cabang. sekarang saya coba coba buat jual pulsa

## Lampiran 6

## DAFTAR NAMA RESPONDEN

Kode	Nama	Jenis Kelamin	Kelas
1	Gilang Arrahman	Laki-Laki	X PM 1
2	Muhammad Rizqi S	Laki-Laki	X PM 1
3	Doni Damara	Laki-Laki	X PM 1
4	Frandika Yudi P	Laki-Laki	X PM 1
5	Diky Maulana	Laki-Laki	X PM 1
6	Arindi Tri W	Perempuan	X PM 1
7	Qibtiyah	Perempuan	X PM 1
8	Rista Daniarta	Perempuan	X PM 1
9	Dwi Lestari	Perempuan	X PM 1
10	Yusmiati	Perempuan	X PM 1
11	Nur Haslinda	Perempuan	X PM 1
12	Meilina Andriani s	Perempuan	X PM 1
13	Risatus Soleha	Perempuan	X PM 1
14	Ade Kristiadi	Perempuan	X PM 1
15	Bakti Kumalasari	Perempuan	X PM 1
16	Guntur Romadhani S	Laki-Laki	X PM 2
17	Lila Mutina	Perempuan	X PM 2
18	Ania Romadini	Perempuan	X PM 2
19	Galuh Margareta	Perempuan	X PM 2
20	Siti Maimunah	Perempuan	X PM 2
21	Rani Melia W	Perempuan	X PM 2
22	Yulis Tiawati	Perempuan	X PM 2
23	Sintia Ningsih W	Perempuan	X PM 2
24	Moch. Sirojul H	Laki-Laki	X PM 2
25	Sintia Indah K	Perempuan	X PM 2
26	Fathor R	Laki-Laki	X PM 2
27	Ahmad Ali F	Laki-Laki	X PM 2
28	Ardi Widiansyah	Laki-Laki	X PM 2
29	Sofian Safiudin	Laki-Laki	X PM 2
30	Akbar Rizqi M	Laki-Laki	X PM 2
31	Ajeng Nur H	Perempuan	X PM 3
32	Leni Eka A	Perempuan	X PM 3

33	Vicky Firmansyah	Laki-Laki	X PM 3
34	Robert Wahyudi	Laki-Laki	X PM 3
35	Sri Dwi Rosita S	Perempuan	X PM 3
36	Gina Nuriyah	Perempuan	X PM 3
37	Cindy Fetikasari	Perempuan	X PM 3
38	Gravita Dwi Irawan	Perempuan	X PM 3
39	Mohammad Udin	Laki-Laki	X PM 3
40	Halimatus S	Perempuan	X PM 3
41	Humasyah Humairoh	Perempuan	X PM 3
42	Mohammad Dedi M	Laki-Laki	X PM 3
43	Rifaldo R	Laki-Laki	X PM 3
44	Isma Novia Dinda A	Perempuan	X PM 3
45	Meri Andani	Perempuan	X PM 3
46	Enggar Septiana	Perempuan	X PM 4
47	Nadia Oktavia P	Perempuan	X PM 4
48	Anngy Dwi W	Perempuan	X PM 4
49	Citra Maharani	Perempuan	X PM 4
50	Dini Santika	Perempuan	X PM 4
51	Alvin Candra P	Laki-Laki	X PM 4
52	Novita Varadita	Perempuan	X PM 4
53	Feni Septa	Perempuan	X PM 4
54	Syahril Rhamadan	Laki-Laki	X PM 4
55	Nanda Rizka S	Perempuan	X PM 4
56	Ayub Maulana	Laki-Laki	X PM 4
57	Intan Sari NJ	Perempuan	X PM 4
58	Ricky Setiawan	Laki-Laki	X PM 4
59	Yuda Hariadi	Laki-Laki	X PM 4
60	Yofan Gilang S	Laki-Laki	X PM 4

## Lampiran 7

<b>Tabulasi Variabel Business Centre</b>										
<b>Responden</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>Jumlah</b>
1	5	5	4	5	4	4	5	4	4	40
2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37
3	5	4	5	4	5	5	4	5	4	41
4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	37
5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	39
6	5	5	4	4	4	5	5	4	4	40
7	4	4	4	4	5	5	4	4	4	38
8	5	4	4	5	5	4	4	4	4	39
9	5	5	5	5	5	4	5	4	4	42
10	5	5	4	4	5	4	5	4	4	40
11	5	5	5	5	5	4	5	4	4	42
12	4	5	5	4	4	4	4	4	4	38
13	5	4	3	4	4	4	5	4	4	37
14	4	4	5	5	4	5	4	4	4	39
15	5	4	4	5	4	4	5	4	4	39
16	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37
17	5	5	5	4	5	3	5	4	5	41
18	5	5	5	4	4	3	4	5	4	39
19	5	4	4	4	4	4	5	4	4	38
20	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37
21	5	4	5	5	4	4	4	4	4	39





46	4	5	5	5	5	5	4	4	5	42
47	5	5	5	4	5	4	5	5	5	43
48	4	5	5	4	5	4	5	5	5	42
49	4	5	5	4	5	4	5	5	4	41
50	4	5	4	5	3	4	5	5	4	39
51	5	5	5	4	5	5	5	5	4	43
52	4	5	4	3	4	3	4	5	4	36
53	4	5	5	3	5	4	4	4	4	38
54	5	5	5	4	5	5	4	4	4	41
55	4	4	4	4	3	4	4	4	5	36
56	3	4	4	4	4	5	4	4	4	36
57	4	4	5	4	5	3	4	4	5	38
58	5	4	5	4	5	3	5	5	5	41
59	5	4	5	4	5	5	5	4	4	41
60	4	4	5	4	5	5	5	4	4	40

Tabulasi Variabel Efikasi Diri													
Responden	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Jumlah
1	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	56
2	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	51
3	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	55
4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	50
5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	58
6	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	4	5	52
7	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	56
8	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	56
9	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	53
10	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	58
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	59
12	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	53
13	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	3	4	54
14	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	56
15	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	55
16	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	49
17	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	50
18	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	56
19	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	5	52
20	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	52
21	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	51
22	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	55



47	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59
48	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	50
49	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	56
50	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	52
51	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	55
52	4	4	5	4	3	3	5	5	4	4	4	4	49
53	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	53
54	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	54
55	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	49
56	4	3	5	4	4	3	5	5	5	4	4	4	50
57	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	3	51
58	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	54
59	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	54
60	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	52

Tabulasi Variabel Minat Berwirausaha																			
Responden	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Jumlah
1	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	80
2	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	83
3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	5	80
4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	76
5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	80
6	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	76
7	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	82
8	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	80
9	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	78
10	5	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	5	5	5	5	82
11	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	82
12	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	76
13	4	4	5	4	5	5	4	4	5	3	5	4	4	5	4	5	4	4	78
14	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	5	5	4	5	4	4	5	5	81
15	5	4	3	5	5	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5	5	5	78
16	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3	5	3	4	4	4	4	75
17	4	4	4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	5	3	5	4	5	5	79
18	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	80
19	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	75
20	4	3	4	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	3	4	5	5	4	75
21	4	5	5	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	5	76
22	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	80



23	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	82
24	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	3	4	5	5	80
25	4	4	3	4	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	76	
26	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	82	
27	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	80	
28	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	76	
29	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	76	
30	5	4	3	4	5	3	4	5	4	4	4	5	4	3	5	4	5	5	76	
31	5	5	4	5	5	4	4	5	5	3	4	5	5	5	5	4	4	5	82	
32	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	76	
33	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	80	
34	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	4	5	84	
35	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	77	
36	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	5	5	5	4	74	
37	4	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	75	
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	73	
39	4	4	5	3	5	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	5	76	
40	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	75	
41	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	76	
42	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	78	
43	5	4	4	5	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	76	
44	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	79	
45	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	3	4	5	5	4	5	80	
46	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	87

47	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	87
48	5	5	3	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	78
49	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	84
50	4	4	5	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	5	76
51	5	5	4	4	4	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	82
52	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	71
53	4	4	4	5	5	5	5	4	3	3	4	3	5	4	4	5	5	4	76
54	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	82
55	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	76
56	5	4	4	5	5	4	5	3	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	76
57	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	80
58	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	82
59	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	82
60	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	79



X1_8	Pearson Correlation	,104	,116	,109	-,003	,117	-,100	,213	1	,382**	,398**
	Sig. (2-tailed)	,429	,378	,408	,984	,374	,448	,102		,003	,002
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X1_9	Pearson Correlation	,085	-,057	,167	,182	,208	-,219	,236	,382**	1	,404**
	Sig. (2-tailed)	,519	,663	,203	,164	,111	,093	,070	,003		,001
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
SUM_X 1	Pearson Correlation	,593**	,355**	,520**	,376**	,634**	,318*	,593**	,398**	,404**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,005	,000	,003	,000	,013	,000	,002	,001	
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).





X2_8	Pearson Correlation	,000	,307*	,386**	,113	,089	,046	,227	1	,080	,154	,198	,126	,416**
	Sig. (2-tailed)	1,000	,017	,002	,390	,500	,726	,082		,541	,239	,129	,339	,001
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X2_9	Pearson Correlation	,031	,099	,104	,332**	,192	,202	,192	,080	1	,343**	,154	,070	,438**
	Sig. (2-tailed)	,811	,450	,429	,010	,142	,121	,142	,541		,007	,240	,595	,000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X2_10	Pearson Correlation	,087	,370**	,040	,256*	,297*	,313*	,219	,154	,343**	1	,319*	,248	,595**
	Sig. (2-tailed)	,511	,004	,762	,048	,021	,015	,092	,239	,007		,013	,056	,000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X2_11	Pearson Correlation	-,107	,257*	,252	,268*	,201	,283*	,268*	,198	,154	,319*	1	,256*	,551**
	Sig. (2-tailed)	,418	,048	,053	,039	,124	,029	,039	,129	,240	,013		,049	,000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X2_12	Pearson Correlation	,085	,336**	,310*	,249	,016	,218	,131	,126	,070	,248	,256*	1	,499**
	Sig. (2-tailed)	,517	,009	,016	,055	,903	,094	,319	,339	,595	,056	,049		,000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
SUM_X2	Pearson Correlation	,306*	,698**	,531**	,617**	,474**	,648**	,379**	,416**	,438**	,595**	,551**	,499**	1
	Sig. (2-tailed)	,017	,000	,000	,000	,000	,000	,003	,001	,000	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).







Y18	Pearson Correlation	,087	,254	-,102	,000	,185	,296*	-,067	,128	-,060	,027	,202	,221	-,157	-,111	,254	,033	,412**	1	,372**
	Sig. (2-tailed)	,507	,051	,439	1,000	,157	,022	,610	,332	,651	,838	,122	,090	,232	,398	,051	,800	,001		,003
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
SUM_Y	Pearson Correlation	,299*	,366*	,407*	,486*	,361*	,387**	,318*	,522*	,201	,353*	,432*	,334*	,270*	,299*	,488*	,411*	,384**	,372**	1
	Sig. (2-tailed)	,020	,004	,001	,000	,005	,002	,013	,000	,123	,006	,001	,009	,037	,020	,000	,001	,002	,003	
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Lampiran 9 Uji Asumsi Klasik**

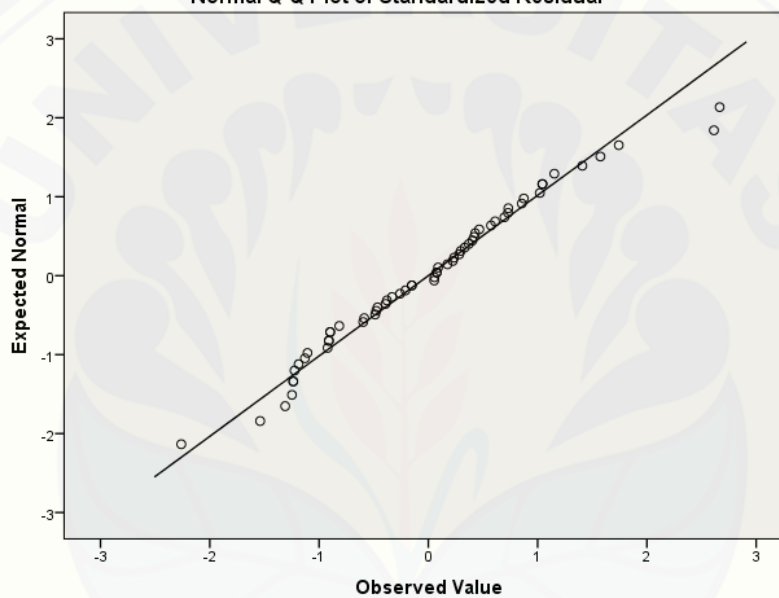
**Tests of Normality**

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Standardized Residual	,070	60	,200*	,978	60	,336

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

**Normal Q-Q Plot of Standardized Residual**



**Correlations**

		Business Centre	Efikasi Diri	Minat Berwirausaha
Business Centre	Pearson Correlation	1	,472**	,683**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	60	60	60
Efikasi Diri	Pearson Correlation	,472**	1	,776**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	60	60	60
Minat Berwirausaha	Pearson Correlation	,683**	,776**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	60	60	60



## Lampiran 10 Regression

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Efikasi Diri, Business Centre <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,855 <sup>a</sup>	,732	,722	1,691

a. Predictors: (Constant), Efikasi Diri, Business Centre

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28,683	4,044		7,092	,000
	Business Centre	,531	,102	,407	5,234	,000
	Efikasi Diri	,551	,073	,584	7,506	,000

a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	444,411	2	222,206	77,741	,000 <sup>b</sup>
Residual	162,922	57	2,858		
Total	607,333	59			

a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

b. Predictors: (Constant), Efikasi Diri, Business Centre

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	28,683	4,044		7,092	,000		
	Business Centre	,531	,102	,407	5,234	,000	,777	1,287
	Efikasi Diri	,551	,073	,584	7,506	,000	,777	1,287


a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Business Centre	Efikasi Diri
1	1	2,996	1,000	,00	,00	,00
	2	,002	37,784	,06	,49	,92
	3	,002	39,372	,94	,51	,08

a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

## Lampiran 11 Kartu Bimbingan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121  
Telp 0331-334988, 330738 - Fax: 0331-334988  
Laman : [www.fkip.unej.ac.id](http://www.fkip.unej.ac.id)

---

**LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI**

Nama : Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
 NIM/ Angkatan : 140210301048/ 2014  
 Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi  
 Judul Skripsi : Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember  
 Pembimbing I : Dra. Sri Wahyuni, M.Si

**KEGLATAN KONSULTASI**

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	27/Nov 2017	Format judul	SP
2.	24/Des 2017	ACC judul	SP
3.	31/Jan 2018	bab 1 2 3	SP
4.	14/feb 2018	bab 1 2 3	SP
5.	26/feb 2018	bab 1 2 3	SP
6.	5/mart 2018	bab 1 2 3	SP
7.	20-3-2018	ACC seminar	SP
8.	30-4-2018	bab 4.5	SP
9.	07-05-2018	bab. 4.5	SP
10.	14-05-2018	bab 4.5	SP
11.	18-05-2018	bab 4.5 lampiran	SP
12.	18-05-2018	ACC Murni	SP
13.			
14.			
15.			

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan di isi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121  
Telp 0331-334988, 330738 Fax: 0331-334988  
Laman : www.fkip.unef.ac.id

#### LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
NIM/ Angkatan : 140210301048/ 2014  
Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi  
Judul Skripsi : Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember  
Pembimbing I : Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd.

#### KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	15/Jan 2018	ACC judul	Or.
2.	8/feb 2018	bab 1, 2, 3	Or.
3.	selasa 13 feb 2018	bab 1, 2, 3	Or.
4.	selasa 20 feb 2018	bab 1, 2, 3	Or.
5.	kamis 1 maret 2018	bab 1, 2, 3	Or.
6.	selasa 20 maret 2018	Angket / ACC	Or.
7.	29/April 2018	bab 4,5	Or.
8.	07/Mei 2018	bab 4,5	Or.
9.	08/Mei 2018	bab 4,5	Or.
10.	14/Mei 2018	bab 4,5	Or.
11.	16/Mei 2018	bab 4,5	Or.
12.	18/Mei 2018	bab 5 lampiran	Or.
13.	21/Mei 2018	ACC uraian	Or.
14.			
15.			

#### Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan di isi setiap melakukan konsultasi.
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



## Lampiran 12 Permohonan Izin Penelitian



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalhaji Jember 68121  
Telepon: 0331- 334988, 330738 Faks: 0331-334988  
Laman: www.fkip.unsj.ac.id

Nomor **3007**/UN25.1.5/LT/2018  
Lampiran :-  
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

10 APR 2018

Yth. Kepala SMKN 1 Jember  
Di tempat

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk penyusunan Skripsi, mahasiswa FKIP Universitas Jember tersebut di bawah ini:

Nama	: Sri Wahyuni Diyah Rahayu
NIM	: 140210301048
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi
Jurusan	: Pendidikan IPS

Bermaksud mengadakan Penelitian tentang “Pengaruh *Business Centre* dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMKN 1 Jember” yang Saudara pimpin. Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas perkenaan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terimakasih

a.n. Dekan  
Wakil Dekan I



Prof. Dr. Suratno, M.Si  
NIP 196706251992031003

## Lampiran 13 Surat Keterangan Selesai Penelitian

 PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR  
DINAS PENDIDIKAN  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 1  
JEMBER  
Bidang Keahlian : Bisnis dan Manajemen/Pariwisata/Teknologi Informasi dan Komunikasi  
JALAN JAMBU NO. 17 TELP. (0331) 483108 FAX. (0331) 429690  
Website : www.smknegerijember.sch.id email : smknegerijember@yahoo.com  
ISO 9001 : 2008 No. 20259/A/0001/UK/En Tanggal 01 Juli 2010  
JEMBER 68111

---

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor : 670/158/101.6.5.19/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala SMK Negeri 1 Jember menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : SRI WAHYUNI DIYAH RAHAYU  
NIM : 140210301048  
Fakultas : FKIP  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Jurusan : Pendidikan IPS  
FKIP UNIVERSITAS JEMBER

Benar-benar telah melakukan penelitian tentang Pengaruh Business Centre dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Jurusan Pemasaran SMK Negeri 1 Jember pada tanggal 10 April s.d 4 Mei 2018.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 14 Mei 2018  
Kepala Sekolah

  
Drs. H. FURQON ADI SUCIPTO, MM  
NIP. 19621110 198703 1 020





Lampiran 14 Dokumentasi



Gambar 1 Wawancara dengan Kepala Jurusan Pemasaran



Gambar 2 Pembagian Kusiner



Gambar 3 Penjelasan Cara Pengisian Kusiner



Gambar 3 Barang Dagangan di *Business Centre*



Lampiran 15 Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 80)

df	Pr 0.50	0.25 0.20	0.10 0.10	0.05 0.050	0.025 0.02	0.01 0.010	0.005 0.010	0.001 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884	
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712	
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453	
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318	
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343	
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763	
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529	
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079	
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681	
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370	
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470	
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963	
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198	
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739	
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283	
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615	
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577	
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048	
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940	
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181	
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715	
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499	
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496	
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678	
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019	
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500	
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103	
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816	
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624	
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518	
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490	
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531	
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634	
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793	
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005	
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262	
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563	
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903	
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279	
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688	

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	<b>2.00247</b>	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Lampiran 16 Titik Prosentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89



df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78

## Lampiran 17

**Daftar Riwayat Hidup****A. Identitas**

Nama : Sri Wahyuni Diyah Rahayu  
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 13 November 1996  
Agama : Islam  
Nama Ayah : Moh Ismail Hasan  
Nama Ibu : Romlah  
Alamat : Dsn Krajan Rt.02 Rw.01 Desa Kamal  
Kuning, Kecamatan Krejengan Kab  
Probolinggo

**B. Pendidikan**

2002-2008 : SDN Krejengan  
2008-2011 : SMPN 1 Krejengan  
2011-2014 : SMKN 1 Kraksaan  
2014-2018 : FKIP Pendidikan Ekonomi Universitas Jember