

**PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN
MINAT BERWIRAUSAHA SISWA KELAS XI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMK NEGERI 1 DEPOK**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh :

Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
JURUSAN PENDIDIKAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2015**

PERSETUJUAN

PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN
MINAT BERWIRSAUSAHA SISWA KELAS XI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMK NEGERI 1 DEPOK

SKRIPSI

Disusun Oleh :

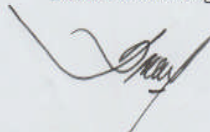
Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

Telah disetujui dan disahkan pada tanggal 7 Juni 2015

Untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi
Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran
Jurusan Pendidikan Administrasi
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta

Yogyakarta, 7 Juni 2015

Disetujui
Dosen Pembimbing,



Purwanto, M.M., M.Pd
NIP. 19570403 198303 1 005

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN MINAT BERWIRUSAHA SISWA KELAS XI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN SMK NEGERI 1 DEPOK

Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi
Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
pada Tanggal 7 Juli 2015 dan dinyatakan telah memenuhi syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan

DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Joko Kumoro, M.Si	Ketua Penguji		24/7-2015
Purwanto, M.M., M.Pd	Sekretaris Penguji		24/7-2015
Siti Umi K.M., M.Pd	Penguji Utama		23/7-2015

Yogyakarta, 27 Juli 2015
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,



Dr. Sugiharsono, M.Si
NIP. 19550328 198303 1 0024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM : 12402247003
Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran
Fakultas : Ekonomi
Judul : **Peranan *Business Center* Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok.**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain atau telah dipergunakan dan diterima sebagai persyaratan dalam penyelesaian studi pada universitas lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, Juli 2015
Penulis,



Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah ada kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari satu perkara) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(Q.S. Al-Insyirah: 6-8)

“Tuntutlah ilmu, sesungguhnya menuntut ilmu adalah pendekatan diri kepada Allah Azza wajalla, dan mengajarkannya kepada orang yang tidak mengetahuinya adalah sodaqoh. Sesungguhnya ilmu pengetahuan menempatkan orangnya, dalam kedudukan terhormat dan mulia (tinggi). Ilmu pengetahuan adalah keindahan bagi ahlinya di dunia dan di akhirat” **(HR. Ar-**

Rabii')

“Setinggi apapun ilmu yang orang miliki, tidak ada artinya jika tidak dimanfaatkan untuk kebaikan, dan sebaik-baiknya orang adalah dia yang bermanfaat bagi orang lain” **(Penulis)**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur atas segala tuntunan dan nikmat-Nya

Karya kecil dan sederhana ini saya persembahkan kepada:

- 1. Orang Tuaku Bapak Maryadi dan Ibu Nuryani Lestari atas kasih sayang tulus, dukungan, semangat dan pengorbanan yang diberikan. Semoga Allah membalas kebaikan Ibu dan Bapak dengan kebahagiaan dunia maupun akhirat.*
- 2. Almamaterku Universitas Negeri Yogyakarta*

**PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN
MINAT BERWIRAUSAHA SISWA KELAS XI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMK NEGERI 1 DEPOK**

**Oleh :
Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Subyek dalam penelitian ini adalah peserta didik kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran yang berjumlah 93 siswa (seluruh populasi) untuk memperoleh data melalui angket. Kemudian Ketua *Business Center*, Guru Kewirausahaan, Wakil Kepala Sekolah bidang sarana dan prasarana, serta 3 Siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok yang ditentukan secara *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel dengan pertimbangan tertentu untuk memperoleh data melalui wawancara. Selain itu, digunakan dokumentasi untuk melengkapi data angket dan wawancara. Uji validitas butir angket dilakukan dengan korelasi *Product Moment*. Sedangkan uji reliabilitas menggunakan rumus *Alpha Cronbach's*. Data kualitatif di analisis menggunakan model interaktif sedangkan data kuantitatif dianalisis dengan analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha diukur dengan 6 aspek yaitu 1) percaya diri tergolong dalam kategori sedang (77,40%), 2) berorientasi pada hasil tergolong dalam kategori sedang (62,40%), 3) pengambilan resiko tergolong dalam kategori sedang (74,20%), 4) kepemimpinan tergolong dalam kategori sedang (62,40%), 5) keorisinilan tergolong dalam kategori sedang (76,30%), dan 6) berorientasi pada masa depan tergolong dalam kategori sedang (69,90%). Secara keseluruhan kecenderungan jawaban siswa mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha tergolong dalam kategori sedang (84,90%).

Kata Kunci: Peranan *Business Center*, Minat Berwirausaha, Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran

**THE ROLE OF BUSINESS CENTER IN GROWING THE
ENTREPRENEURSHIP INTEREST OF CLASS XI STUDENT
OF OFFICE ADMINISTRATION SKILLS COMPETENCY
IN SMK NEGERI 1 DEPOK**

by
Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

ABSTRACT

This research is aimed to know the role of business center in growing the entrepreneurship interest of class XI student of office administration skills competency SMK Negeri 1 Depok. This research is descriptive research.

The subject of the research is class XI students of office administration skills competency which are 93 students (all of population) to get the data through questioners. Moreover, the head of business center, entrepreneur teacher, 3 students of class xi of office administration skills competency in SMK Negeri 1 Depok is decided by purposive sampling that is choosing sample using specific consideration, to get the data by interview. Besides, it uses documentation to complete questionnaire data and interview. Validity trial of questionnaire point is done corellation product moment. Then, reliability trial uses alpha cronbach's formula. Qualitative data in analysis uses interactive model then quantitative data is analized using descriptive analyse.

Based on the study that the role of the business center in growing the entrepreneurship interest was measured with 6 aspects: 1) confident was classified as medium category (77,40%), 2) result-oriented was classified as medium too(62,40%), 3) risk-taking was also classified as medium category (74,20%), 4) leadership was include in medium category (62,40%), 5) originality was also medium category (76,30%), and 6) future-oriented was classified as medium category too (68,90%). Overall the tendency of the students answer on the role of business center in growing the entrepreneurship interest was clssified as medium category (84,90%).

Keywords: the role of *Business Center* ,the entrepreneurship interest, office administration skills competency

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga skripsi dengan judul “Peranan Business Center Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok” dapat terselesaikan. Skripsi ini disusun memenuhi sebagian prasyarat guna meraih gelar Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Yogyakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, Tugas Akhir Skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd. MA., Rektor UNY yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Sugiharsono, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi UNY yang telah memberikan izin untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Bapak Joko Kumoro, M.Si., Ketua Jurusan Pendidikan Administrasi dan Ketua Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran, sekaligus sebagai ketua penguji yang telah memberikan bimbingan dan ilmu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Purwanto, M.M., M.Pd., Dosen pembimbing yang dengan sabar mengarahkan, membimbing, memberikan waktu, motivasi dan ilmunya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Ibu Siti Umi Khayatun Mardiyah, M.Pd., Dosen Narasumber yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyusunan skripsi ini dengan baik.
6. Seluruh dosen Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran yang telah memberikan ilmunya selama kuliah.
7. Drs Eka Setiadi, M.Pd., Kepala Sekolah SMK Negeri 1 Depok yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
8. Ibu Dwi Indaryanti, M.Pd., Ketua *Business Center* SMK Negeri 1 Depok.
9. Siswa–siswi SMK Negeri 1 Depok, terima kasih telah meluangkan waktu untuk membantu penyusunan tugas akhir ini.
10. Kedua orangtuaku, Bapak Maryadi dan Ibu Nuryani Lestari yang selalu mendo’akan untuk kelancaran dalam penyusunan skripsi.
11. Saudaraku tercinta Kapten inf. Boga Bramigo, Alvitasari Puspaningtyas dan Annisa Ayu Widyaningtyas, terima kasih atas segala dukungan dan do’a yang telah diberikan selama penyusunan tugas akhir ini.
12. Tante-tanteku Monica Nurwiharjanti, Agnesdani, Rosa, Cicilia, Tatik, Herini, dan Herawati terima kasih atas segala dukungan, perhatian dan motivasi selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi perjalanan kita.
13. Om-omku Agung Widyat Moko, Sigit, Janto, Kapten Penerbang Agus Triyanto, Ronggo, Haryanto, dan Haryadi, terima kasih atas motivasi selama penyusunan tugas akhir ini.
14. Letda Arh. Indra Prasetya, ST. Han yang selalu memberi semangat.

15. Sahabat-sahabatku Indah, Dwi, Reni, Windy, Suster Filo, Yuli, Andri, Jeki dll terima kasih atas kebersamaan kalian dan kenang-kenangan yang telah kita ukir selama perjalanan kuliah kita.
16. Sahabat-sahabatku di rumah, Indi, Mila, Fifi, Dwi, Ryan, Lilik, Lisa, terima kasih atas segala dukungan dan do'a, semoga persaudaraan kita tidak putus sampai disini.
17. Rekan-rekan Program Kelanjutan Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran 2011, 2012, dan 2013 terima kasih atas kebersamaan kalian selama kuliah.
18. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung selama studi dan terselesaikannya tugas akhir ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Penulisan skripsi ini masih jauh dari kesimpulan. Saran dan kritik yang membangun akan diterima dengan senang hati, demi perbaikan penulisan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, Juni 2015

Penulis



Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	vii
ABSTRAC.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Pembatasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Deskripsi Teori	9
1. Minat Berwirausaha	9
a. Pengertian Minat	9
b. Pengertian Wirausaha	10
c. Karakteristik Wirausaha	11
d. Sifat-sifat yang harus dimiliki	14
e. Minat Berwirausaha	20
f. Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat Berwirausaha.....	21
2. Sekolah Menengah Kejuruan	22
3. <i>Business Center</i>	23

a. Pengertian <i>Business Center</i>	23
b. Peranan <i>Business Center</i>	24
c. Manfaat <i>Business Center</i> sbg tempat praktik kewirausahaan ..	26
d. Pengelolaan <i>Business Center</i>	29
B. Hasil Penelitian yang Relevan	30
C. Kerangka Pikir	32
D. Pertanyaan Penelitian	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Desain Penelitian	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian	36
C. Definisi Operasional Variabel Penelitian	36
D. Subyek Penelitian	38
E. Teknik Pengumpulan Data	38
F. Instrumen Penelitian	40
G. Uji Coba Instrumen Penelitian	42
H. Teknik Analisis Data	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	48
A. Hasil Penelitian	48
1. Deskripsi SMK N 1 Depok	48
2. Deskripsi Data Penelitian	55
a. Tujuan didirikan <i>Business Center</i> SMK N 1 Depok	57
b. Manfaat <i>Business Center</i> SMK N 1 Depok.....	59
c. Pengelolaan <i>Business Center</i> SMK N 1 Depok	61
d. Kegiatan siswa di <i>Business Center</i> SMK N 1 Depok.....	62
e. Peranan <i>Business Center</i> dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa	64
1) Peranan <i>Business Center</i> dalam menumbuhkan sikap Percaya Diri.....	67
2) Peranan <i>Business Center</i>	

dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Hasil	69
3) Peranan <i>Business Center</i> dalam menumbuhkan sikap Pengambilan Resiko.....	71
4) Peranan <i>Business Center</i> dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan	73
5) Peranan <i>Business Center</i> dalam menumbuhkan sikap Keorisinilan.....	75
6) Peranan <i>Business Center</i> dalam menumbuhkan Berorientasi Pada Masa Depan	77
B. Pembahasan	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	87
A. Kesimpulan	87
B. Keterbatasan Penelitian	88
C. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Pedoman Wawancara	41
2. Skor Jawaban Angket	41
3. Kisi-kisi Angket Tertutup	42
4. Nilai Realibilitas Instrumen.....	45
5. Fasilitas Fisik SMK N 1 Depok	53
6. Data guru di SMKN 1 Depok.....	54
7. Jumlah Siswa di SMK N 1 Depok.....	55
8. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan <i>Business Center</i> dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha	65
9. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data dalam menumbuhkan sikap Percaya Diri.....	68
10. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Hasil.....	70
11. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data dalam menumbuhkan sikap Pengambilan Resiko.....	72
12. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan	74
13. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data dalam menumbuhkan sikap Keorisinilan	76
14. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Masa Depan.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema kerangka berpikir	33
2. Diagram Pie kategorisasi minat berwirausaha siswa	67
3. Diagram Pie kategorisasi percaya diri.....	69
4. Diagram Pie Kategorisasi berorientasi pada hasil.....	71
5. Diagram Pie Kategorisasi pengambilan resiko berwirausaha	73
6. Diagram Pie Kategorisasi kepemimpinan	75
7. Diagram Pie Kategorisasi keorisinilan.....	77
8. Diagram Pie Kategorisasi berorientasi pada masa depan	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Hal
1. Uji coba instrumen	94
2. Data instrumen	100
3. Hasil Ujicoba Instrumen.....	102
4. Instrumen Penelitian	108
5. Hasil Wawancara.....	115
6. Distribusi jawaban masing-masing responden.....	130
7. Rekapitulasi jumlah jawaban responden.....	133
8. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data.....	136
9. Dokumentasi.....	142
10. Foto penelitian.....	146
11. Surat-surat penelitian.....	149

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi telah terjadi transformasi yang mendasar dalam kehidupan manusia dan hubungan antar bangsa-bangsa di dunia. Era globalisasi ditandai dengan semakin meluasnya arus teknologi informasi sebagai salah satu produk pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK). Kondisi ini yang menuntut peningkatan kualitas sumber daya manusia agar mampu bersaing dengan yang lain. Ciri tenaga kerja yang berkualitas adalah tenaga kerja yang terampil dan mampu berdaya saing tinggi. Masih rendahnya daya saing tenaga kerja Indonesia yang tidak terserap di dunia usaha dan industri berakibat tingginya jumlah pengangguran di Indonesia. Sehingga jumlah pengangguran dari tahun ke tahun semakin meningkat.

Jumlah Pengangguran pada tahun 2014 (Data BPS, Mei 2014) mencapai 7,2 juta orang, dengan tingkat pengangguran terbuka atau sebesar 5,70 % dari total tingkatan kerja. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) untuk pendidikan Sekolah Menengah Atas menempati posisi tertinggi yaitu sebesar 9,10 % sedangkan TPT untuk lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mencapai 7,21 %. Tingkat Pengangguran terbuka di kalangan SMK tersebut tidak sebanding dengan banyaknya SMK yang semakin bertambah. Penyebab meningkatnya pengangguran

tersebut tidak lepas dari sistem pendidikan yang hanya menekankan pada teori dibandingkan praktik. Oleh karena itu untuk meningkatkan jati diri calon lulusan SMK yang memiliki kualitas sumber daya manusia yang tinggi, keterampilan dan mampu berdaya saing misalnya melalui pendidikan dengan pelajaran kewirausahaan.

Upaya mewujudkan tujuan pendidikan terutama di tingkat SMK telah dikembangkan dan dilaksanakan pelajaran kewirausahaan dalam kurikulum nasional untuk jenjang menengah kejuruan. Pelajaran ini diberikan pada SMK mengikuti kompetensi keahlian masing-masing dengan teori dan praktik. Kombinasi seperti ini diharapkan agar siswa memiliki bekal pengetahuan dan keterampilan setelah lulus. Karena dengan pendidikan kewirausahaan yang diberikan sejak SMK akan menumbuhkan jiwa kewirausahaan untuk bekal setelah lulus.

Sekolah kejuruan memiliki peran strategis untuk memberikan pengetahuan yang dibutuhkan oleh siswa, terutama tentang pendidikan kewirausahaan agar siswa mengetahui tentang kewirausahaan dengan baik sehingga dapat diarahkan menuju kemandirian untuk dapat melakukan usaha sendiri. Sekolah Menengah Kejuruan memberikan diklat kewirausahaan pada siswanya. Pendidikan dan Latihan (Diklat) dilakukan untuk mengembangkan kemampuan afektif, kognitif dan psikomotor siswa yang merupakan bagian dari pendekatan kemampuan berwirausaha.

Keberanian melakukan usaha merupakan modal utama yang harus dimiliki seseorang untuk terjun dalam dunia kerja. Kenyataannya minat

berwirausaha lulusan SMK masih sangat rendah. Hal itu dikarenakan praktik melakukan usaha tidaklah mudah. Rasa takut yang berlebihan akan kegagalan dan kerugian seringkali menghantui jiwa seseorang ketika memulai usahanya. Sehingga siswa perlu dilatih keberanian dan kreativitas untuk berwirausaha. Pelatihan berwirausaha siswa dengan praktik langsung di Laboratorium Kewirausahaan yaitu *Business Center*.

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

Business Center di SMK N 1 Depok bernama Prani *Bussiness Center*. *Business Center* SMK N 1 Depok juga menyediakan barang dagangan untuk di jual sebagai praktik usaha oleh para siswa, guru dan karyawan di lingkungan tempat tinggal masing-masing dengan cara

kemudian menyetorkan kembali hasilnya ke *Business Center*. Usaha *Business Center* SMK N 1 Depok ini bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan para siswa di SMK Negeri 1 Depok. Namun, usaha Prani *Business Center* mengalami beberapa hambatan dalam pemahaman siswa mengenai pentingnya *Business Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan kurang, hal ini terlihat dari sebagian siswa yang tidak bersungguh-sungguh menjual barang dari *Business Center* ke masyarakat sekitar namun mengganti dengan uangnya sendiri. Sehingga tujuan dari keberadaan *Business Center* untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa tidak tercapai.

Berdasarkan Observasi pada 11 Desember 2014 di SMK N 1 Depok, sebagian guru dan pengelola Prani *Business Center* yang memiliki pengetahuan dari pengalaman riil melakukan usaha masih sedikit. Sedangkan pengetahuan dari pengalaman yang riil sebagai solusi untuk bisa berdiskusi kepada siswa. Oleh karenanya berakibat pada penugasan kepada siswa dalam kegiatan di *Business Center* hanya bersifat teori dalam buku sehingga pada kenyataannya sebagian siswa masih kurang mengerti dan paham. Sehingga pada saat praktik target jual yang ditetapkan oleh Pengurus Prani *Business Center* banyak siswa yang menemui masalah dan sulit mencari solusi sehingga banyak siswa yang tidak target dalam penjualan ataupun terlambat dalam membayar angsuran hasil penjualannya. Hal tersebut terjadi para siswa kurang paham dan mengerti kiat-kiat berwirausaha. Pengelolaan Prani *Business*

Center belum optimal dikarenakan masih sedikit sekali siswa yang memproduksi barang ataupun makanan untuk dijual di Prani *Business Center*. Sedangkan kriteria optimal jika tujuan *Business Center* untuk menumbuhkan minat berwirausaha tercapai dengan menjual barang produksi dari warga sekolah termasuk siswa.

SMK N 1 Depok merupakan salah satu SMK Negeri di kabupaten Sleman yang mempunyai *Business Center*. Namun, dari hasil penelusuran tamatan SMK N 1 Depok Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran tahun 2009/2010 yang berwirausaha 4 sedangkan tahun 2010/2011 turun menjadi 1 orang (Data BKK, 2014). Sehingga minat berwirausaha siswa SMK N 1 Depok justru menurun. Sedangkan inti dari kewirausahaan di sini adalah siswa tergugah untuk melakukan kemandirian dalam berusaha, siswa berubah sikap dari ketergantungan kepada orang lain menjadi mandiri, siswa sudah mempunyai cita-cita untuk berusaha sendiri dengan menciptakan lapangan kerja sendiri. Siswa mampu mengikis kebiasaan meminta, rendah diri dan berusaha bekerja berdasar atas kualitas, serta mempunyai kepercayaan diri yang tinggi. Permasalahan yang dihadapi sekarang sehubungan dengan usaha untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan salah satunya adalah masih ada sebagian siswa yang kurang berminat untuk berwirausaha. Kurangnya minat siswa dapat dibuktikan dengan masih banyaknya siswa yang memilih bekerja setelah lulus daripada mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dengan berwirausaha.

Berdasarkan latar belakang itu, penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul “Peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Jumlah Pengangguran yang meningkat.
2. Rendahnya minat berwirausaha siswa.
3. Rendahnya pemahaman siswa mengenai pentingnya *Business Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan.
4. Pengelola *Business Center* masih sedikit yang mempunyai pengalaman kewirausahaan.
5. Pengelolaan *Business Center* belum optimal.

C. Pembatasan Masalah

Sehubungan dengan keterbatasan waktu dan tenaga sehingga permasalahan penelitian ini dibatasi pada rendahnya minat berwirausaha siswa dan pengelolaan *Business Center* yang belum optimal.

D. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Bagi penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam segi peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha serta dapat bermanfaat bagi referensi penelitian yang sejenis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi SMK N 1 Depok

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi sekolah yaitu dapat meningkatkan kualitas pengelolaan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini sebagai bahan informasi mengenai Peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A.Deskripsi Teori

1. Minat Berwirausaha

a. Pengertian Minat

Para ahli psikologi telah banyak mendefinisikan minat dari berbagai sudut pandang, namun pada dasarnya pendapat-pendapat tersebut saling melengkapi satu sama lain. Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Menurut Djaali (2007: 99) bahwa “minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri”. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.

Minat merupakan faktor yang sangat penting untuk mendorong seseorang melakukan suatu aktivitas tertentu. Menurut Syaiful Bahri Djamarah (2008:166) minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atas aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Slameto (2013: 180) menyatakan bahwa “minat adalah suatu rasa lebih suka (senang) dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh”.

Berbagai pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa minat merupakan suatu perhatian khusus terhadap suatu hal tertentu yang tercipta dengan penuh kemauan, minat dapat dikatakan sebagai dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan

pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginan. Minat merupakan suatu persoalan yang obyeknya berwujud serta menimbulkan dampak yang positif dan tidak jarang pula menimbulkan dampak yang negatif.

b. Pengertian Wirausaha

Wirausaha dalam suatu bangsa sangatlah penting. Wirausaha diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan pengangguran, karena dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain. Menurut Joseph A. Schumpeter (Purnomo, 2005: 3) “Wirausaha adalah orang yang mampu berinovasi untuk menanggapi keadaan ekonomi di sekitarnya dan melakukan upaya untuk memanfaatkan sumber daya yang ada”. Definisi tersebut ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat peluang dari sumber daya yang ada dalam menanggapi keadaan ekonomi yang terjadi di lingkungan sekitarnya dan memanfaatkan peluang sumber daya alam tersebut.

Sedangkan pengertian wirausaha menurut Suryana (2013:1)

Wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang

Wirausaha tidak hanya sekedar mempunyai ide saja namun harus merealisasikannya seperti pendapat Raymond W.Y Kao (1995) dalam Rambat Lupiyoadi (2007: 4) menyebutkan “Wirausaha adalah orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan/kekayaan dan nilai

tambah, melalui peneluran dan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan”.

Berbagai pendapat mengenai definisi wirausaha di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa wirausaha merupakan suatu kemampuan kreatif dan inovasi dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dijadikan dasar, kiat dalam usaha atau perbaikan hidup. Sehingga wirausaha penting untuk bekal peserta didik setelah lulus melalui proses pembelajaran dan pelatihan. Pembelajaran berbasis *entrepreneurship* tidak hanya memberikan bekal pengetahuan, perilaku dan keterampilan saja, tetapi sekolah juga memberikan bekal keterampilan hidup sehingga peserta didik mampu menjual kemampuan serta keterampilan tersebut.

c. Karakteristik Wirausaha

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Banyak pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausaha yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidup sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya. Berikut ini beberapa ciri wirausaha menurut Kasmir (2011:30-36) :

1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas

Visi berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju, sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh pengusaha tersebut jelas tujuannya.

2) Inisiatif dan selalu proaktif

Inisiatif merupakan ciri mendasar bagi pengusaha untuk tidak selalu menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu proaktif memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

3) Berorientasi pada prestasi

Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, layanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

4) Berani mengambil resiko

Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seseorang pengusaha kapan pun dan dimana pun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

5) Kerja keras

Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang di situ ia datang. Kadang-kadang seseorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

6) Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

- 7) Komitmen berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan antara lain kepada para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki kepribadian unggul. Menurut Suryana (2013: 26) ciri-ciri wirausaha adalah sebagai berikut:

- (1) Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri; (2) Kemauan untuk menambil resiko; (3) Pemampuan untuk belajar dari pengalaman; (4) Memotivasi diri sendiri; (5) Semangat untuk bersaing; (6) Orientasi pada kerja keras; (7) Percaya pada diri sendiri; (8) Dorongan untuk berprestasi; (9) Tingkat energi yang tinggi; (10) Tegas; (11) Yakin pada kemampuan sendiri; (12) Tidak suka uluran tangan dari pemerintah atau pihak masyarakat; (13) Tidak bergantung pada alam/berusaha menyerah pada alam; (14) Kepemimpinan; (15) Keorisinilan; (16) Berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan.

Menurut Geoffrey G. Meredith (2002: 11) ciri wirausaha yang penting adalah “menawarkan sesuatu yang berguna bagi orang lain. Semakin besar kebutuhan orang akan produk atau jasa kita, semakin besar imbalan yang kita terima”. Jika kita bekerja untuk meningkatkan taraf hidup orang lain dan memperbaiki kehidupan mereka, kita akan melayani kebutuhan-kebutuhan masyarakat dan inilah makna menjadi wirausaha.

Wirausaha yang sukses harus berani menanggung resiko seperti pendatat Steinhoff dan John F. Burgess dalam Suryana (2013: 27)

mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang sukses meliputi:

- (1) Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas; (2) Bersedia menanggung resiko, waktu dan uang; (3) berencana dan berorganisir; (4) Kerja keras sesuai urgensinya; (5) Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja, dan yang lainnya; (6) Bertanggung jawab dengan keberhasilan dan kegagalan.

Berdasarkan beberapa karakteristik wirausaha dapat disimpulkan seseorang yang berwirausaha harus memiliki visi dan tujuan yang jelas, bersedia menanggung resiko, mempunyai rencana, kerja keras, mempunyai kemampuan yang kuat dalam dirinya, yakin pada kemampuannya serta bertanggung jawab.

d. Sifat- sifat yang harus dimiliki Wirausaha

Seorang wirausaha harus memiliki sifat-sifat yang harus dimiliki untuk keberhasilan usahanya, Menurut Pandji Anoraga (2007: 30-33) disebutkan bahwa seseorang yang minat wirausaha tinggi ditandai dengan adanya rasa percaya diri, memiliki daya intuisi yang tajam, berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki keberanian mengambil risiko, memiliki kemampuan memimpin, berorientasi ke masa depan, sikap tanggap terhadap perubahan, kreativitas dan orisinil.

1) Percaya diri

Seseorang yang wirausaha haruslah memiliki keyakinan diri yang tinggi. Percaya diri ini dapat di bangun yang positif bahwa yang dikerjakan akan sukses. Sifat-sifat utama wirausaha dapat dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain.

2) Memiliki daya instuisi yang tajam

Seseorang yang mempunyai intuisi yang tajam jauh lebih berperan daripada rasio (proses nalar). Seseorang wirausaha yang berkembang dikarenakan memiliki intuisi usaha yang

dikembangkan memiliki prospek yang bagus. Intuisi ini dapat dikembangkan karena adanya pengetahuan dan pengalaman seseorang.

3) Berorientasi pada tugas dan hasil.

Wirausahawan lebih mengutamakan prestasi usahanya terlebih dahulu dibanding prestise, karena prestise sesungguhnya merupakan dampak dari prestasi usaha. Mengutamakan prestasi, maka seseorang akan lebih terpacu dan percaya diri untuk bekerja keras, energik, tidak malu/ gengsi melakukan sesuatu yang tampak tidak *bonafide* di mata rekan-rekan/keluarganya.

4) Berani mengambil resiko

Seseorang wirausaha adalah penentu risiko dan bukan sebagai penanggung risiko. Sebagaimana dinyatakan secara sadar risiko yang bakal dihadapi, dalam arti risiko itu sudah dibatasi dan terukur. Kemudian kemungkinan munculnya risiko itu diperkecil. Penerapan inovasi merupakan usaha yang kreatif untuk memperkecil kemungkinan terjadinya risiko.

5) Memiliki kemampuan memimpin

Sifat memimpin merupakan faktor kunci bagi seorang wirausaha dikarenakan menjalankan usahanya ia harus bekerja sama dengan orang lain atau mengorganisasi orang lain untuk melakukan pekerjaan agar tujuannya dapat tercapai.

6) Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi ke depan. Ia harus dapat menentukan apa yang akan dilakukan, apa yang akan dicapainya, dan bagaimana cara mencapainya. Guna mendukung kelangsungan hidup usahanya, maka seseorang wirausaha harus menyusun perencanaan dan strategi yang matang agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuannya.

7) Sikap tanggap terhadap perubahan

Seorang wirausaha dituntut memiliki sikap tanggap perubahan yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan orang lain. Setiap perubahan wirausahawan dianggap mengandung peluang yang merupakan masukan dan rujukan terhadap setiap pengambilan keputusan yang terkait dengan bisnisnya.

8) Kreativitas yang tinggi

Kreativitas ini merupakan tindakan untuk selalu menciptakan produk yang baru (bisa gagasan atau produk secara fisik, atau teknologinya). Kreativitas ini dapat menjadi suatu inovasi apabila diterapkan secara nyata.

9) Keorisilan

Sifat orisinal ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinal ialah tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, memiliki ide orisinal, dan kemampuan untuk melakukan sesuatu.

Sedangkan menurut Suryana (2013: 24-25) mengemukakan Ciri-ciri utama kewirausahaan dapat dilihat dari:

- 1) Kepercayaan diri merupakan sikap dalam keyakinan seseorang dalam melaksanakan dan menyelesaikan tugas-tugasnya. Kepercayaan diri akan berpengaruh pada gagasan, karsa, inisiatif, kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja keras, dan kegairahan berkarya.
- 2) Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil, merupakan orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, enerjik, dan berinisiatif.
- 3) Kemauan dan kemampuan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Keberanian mengambil resiko ditentukan oleh keyakinan diri, kesediaan untuk menggunakan kemampuan, kemampuan untuk menilai resiko. Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Kemampuan kreativitas dan inovasi, seorang wirausaha selalu menampilkan barang dan jasa yang dihasilkan dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera berada di pasar.
- 4) Berorientasi ke masa depan merupakan perspektif, selalu mencari peluang, tidak cepat puas dengan keberhasilan dan berpandangan jauh ke depan.
- 5) Keorisinilan yang dimaksud adalah tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide orisinal, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinal tidak berarti baru

sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga menghasilkan sesuatu yang baru.

Pendapat lain dikemukakan oleh Buchari Alma (2013: 52-55) yang dijadikan sebagai Indikator Minat Berwirausaha, berpendapat bahwa untuk menjadi wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1) Percaya diri

Kepercayaan diri adalah memiliki keyakinan dalam diri sendiri. Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggungjawab yang tinggi, objektif, dan kritis. Begitu saja menyerap pendapat atau opini orang, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Keyakinan biasanya digambarkan sebagai keadaan tertentu bahwa hipotesis atau prediksi yang benar adalah dipilihnya tindakan yang terbaik atau paling efektif. Temuan menunjukkan bahwa selama pengusaha berada di kontrol, mereka terus-menerus mengejar dari tujuan mereka. Jika mereka kehilangan kendali, mereka dengan cepat kehilangan minat dalam usaha.

2) Berorientasi pada tugas dan hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi, dia lebih mengutamakan prestasi dahulu kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Seseorang yang selalu

memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, dia tidak akan mengalami kemajuan.

3) Pengambilan risiko

pengambilan risiko mengacu pada kecenderungan untuk terlibat dalam perilaku yang memiliki potensi untuk menjadi berbahaya atau berbahaya, namun pada saat yang sama memberikan kesempatan bagi semacam hasil yang dapat dianggap sebagai positif. Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa ke dalam wirausaha yang juga penuh dengan risiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang dan membuat pertimbangan dari segala macam segi maka wirausahawan dapat berjalan terus.

4) Kepemimpinan

Definisi sederhana kepemimpinan adalah bahwa kepemimpinan adalah seni memotivasi sekelompok orang untuk bertindak untuk mencapai tujuan yang sama. Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan dengan organisasi atau orang yang dipimpin. Ada pemimpin yang disenangi oleh bawahan, mudah memimpin sekelompok orang, ia diikuti, dipercaya oleh bawahannya. Namun ada pula pemimpin yang tidak disenangi oleh bawahan, atau tidak senang dengan bawahannya, ia banyak curiga kepada bawahannya. Menanam kecurigaan terhadap orang lain, pada suatu ketika akan berakibat tidak baik pada usaha yang dijalankan.

Pemimpin yang baik harus menerima kritik dari bawahan dan harus bersifat responsif.

5) Keorisinilan

Sifat orisinal ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang, yang dimaksud orisinal disini ialah ia tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinal, ada kemampuan untuk melakukan sesuatu. Watak dari keorisinilan adalah inovatif (*innovative*), kreatif (*creative*), fleksibel (*flexible*), banyak sumber, dan serba bisa. Orisinal tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru. Bobot kreativitas orisinal suatu produk akan tampak sejauh manakah perbedaan dengan apa yang sudah ada sebelumnya.

6) Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha harus mempunyai visi ke depan, mengerti apa yang hendak dilakukan dan yang ingin dicapainya. Faktor kontinuitas harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha harus mempunyai sifat yang harus melekat pada dirinya. Seorang wirausaha dapat menjalankan usahanya jika mempunyai percaya diri yang tinggi, harus bisa mengkodisikan bidang usaha untuk maju, bisa

memimpin pekerja, dan bisa merencanakan usaha secara matang juga mengutamakan pekerjaan daripada hasil.

e. Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha tidak hanya sekedar mempunyai keinginan berwirausaha saja tetapi harus mempunyai keinginan kuat untuk merealisasikan hasil ide kreatif dan terampil melalui usaha dengan percaya diri, siap menanggung resiko dengan kemampuan yang dimiliki agar usaha sukses. Minat berwirausaha terdiri dari dua kata dasar yaitu minat dan wirausaha. Pengertian dari keduanya akan dijabarkan oleh beberapa ahli.

Menurut Rachman Abror (1993:112) bahwa

minat mengandung unsur-unsur kognisi (menenal), emosi (perasaan), dan konasi (kehendak). Unsur kognisi mengandung arti bahwa minat didahului oleh pengetahuan, dan pengetahuan berasal dari informasi tentang suatu objek yang diminati tersebut. Unsur emosi ada dalam minat karena dalam berpartisipasi perasaan akan menyertai seseorang. Sedang unsur konasi merupakan kelanjutan dari kedua unsur diatas yang telah lebih dahulu yang berupa kemauan melakukan tindakan.

Menurut Whiterington yang diterjemahkan Buchori Alma (2013:135), “minat merupakan kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang, situasi, persoalan dan situasi ada hubungan dengan dirinya”. Sedangkan pengertian wirausaha menurut Suryana (2013: 23), “sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif”.

Beberapa pendapat mengenai pengertian minat berwirausaha di atas dapat ditarik kesimpulan maka minat berwirausaha merupakan suatu ketertarikan pada diri seseorang pada kegiatan wirausaha dan keinginan untuk mempelajari lebih lanjut dengan sumber daya dan kesempatan bisnis

yang ada. Minat berwirausaha muncul karena adanya pengetahuan dan informasi mengenai kewirausahaan yang kemudian dilanjutkan untuk berpartisipasi secara langsung dalam rangka mencari pengalaman dan akhirnya timbul keinginan untuk mempraktikkan pengalaman yang telah didapatkan tersebut.

f. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha tidak muncul dengan sendirinya tetapi ada faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha muncul pada diri seseorang mulai dari permasalahan diri sendiri, keluarga, lingkungan masyarakat dan lain-lain. Menurut Buchari Alma (2013: 11) ada tiga faktor kritis yang berperan dalam membuka usaha baru, yaitu:

- a) Faktor *personal*
 - (1) Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan yang sekarang
 - (2) Adanya pemutusan hubungan kerja (PHK), tidak ada pekerjaan
 - (3) Dorongan karena faktor usia
 - (4) Komitmen atau minat yang tinggi terhadap bisnis.
- b) Faktor Lingkungan (*environment*).
 - (1) Adanya persaingan dalam dunia kehidupan
 - (2) Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan, misalnya memiliki tabungan, modal, warisan, memiliki bangunan yang lokasi strategis dan sebagainya
 - (3) Mengikuti latihan-latihan atau Incubator. Sekarang banyak kursus-kursus bisnis dan lembaga pendidikan manajemen ekonomi melaksanakan pelatihan dan incubator bisnis
 - (4) Kebijakan pemerintah misalnya adanya kemudahan-kemudahan dalam lokasi berusaha ataupun fasilitas kredit, dan bimbingan usaha yang dilakukan oleh Depnaker.
- c) Faktor *Sosiologica*
 - (1) Adanya hubungan-hubungan atau relasi-relasi dengan orang lain
 - (2) Adanya tim yang dapat diajak kerjasama dalam berusaha;
 - (3) Adanya bantuan family dalam berbagai kemudahan
 - (4) Adanya pengalaman-pengalaman dalam dunia bisnis sebelumnya.

Minat Berwirausaha juga ditentukan oleh optimesme dan keyakinan diri seperti pendapat David C. Mc Clelland (1961) dalam Suryana (2013: 39) bahwa,

kewirausahaan (*entrepreneurship*) ditentukan oleh motif berprestasi (*achievement*), optimisme (*optimism*), sikap-sikap nilai (*value attitudes*) dan status kewirausahaan atau tindakan kewirausahaan (*entrepreneurial action*) merupakan fungsi dari *property right* (PR), *competency/ability* (C), *incentive* (I), dan *external environment* (E).

Menurut Suryana (2013: 39), “Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal adalah hak kepemilikan (*Property right* ,PR), kemampuan/ kompetensi (*Competency/ability*, C), dan insentif (*Incentive*), sedangkan faktor eksternalnya meliputi lingkungan (*Environment*, E)”. Menurut Ibnu Soedjono dalam Suryana (2013: 39):

kemampuan afektif (*affective abilities*) mencakup sikap, nilai-nilai, aspirasi, perasaan dan emosi yang kesemuanya sangat tergantung pada kondisi lingkungan yang ada, maka dimensi kemampuan afektif (*affective abilities*) dan kemampuan kognitif (*cognitive abilities*) merupakan bagian dari pendekatan kemampuan kewirausahaan (*entrepreneurial*)”.

Beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa ada faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu dari kemampuan, keluarga dan lingkungan.

2. Sekolah Menengah Kejuruan

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah suatu sekolah kejuruan yang memprioritaskan bidang keahlian para siswa untuk mempersiapkan para siswa memasuki dunia usaha dan dunia industri (DUDI). Pendidikan Kejuruan di Indonesia merupakan bagian dari Sistem Pendidikan Nasional yang

eksistensinya dijamin oleh Undang-undang. Pada Pasal 18 ayat (2) UU No. 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional disebutkan bahwa:

pendidikan menengah terdiri atas pendidikan menengah umum dan pendidikan menengah kejuruan. Selanjutnya dalam ayat (3) dikatakan bahwa pendidikan menengah berbentuk Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrasah Aliyah (MA), Sekolah Kejuruan (SMK), Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK) atau bentuk lain yang sederajat.

Berdasarkan Undang-undang tersebut diketahui bahwa SMK adalah satuan pendidikan kejuruan pada pendidikan menengah. Menurut Direktorat Pembinaan SMK (2010: 3), “Sekolah Menengah Kejuruan merupakan lembaga pendidikan berperan untuk menyiapkan peserta didik menjadi tenaga kerja tingkat menengah untuk mendukung pembangunan sektor perekonomian bangsa”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa tersebut Sekolah Menengah Kejuruan merupakan salah satu pendidikan formal yang menyelenggarakan pendidikan kejuruan, memiliki fungsi dan tujuan untuk mempersiapkan peserta didik agar dapat langsung terjun ke dunia usaha dan dunia industri.

3. *Business Center*

a. *Pengertian Business Center*

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan suatu wahana tempat belajar dan berlatih bagi peserta didik berdasarkan kompetensi kejuruan masing-masing untuk bekal masuk dunia usaha dan industri setelah lulus. Bekal dan ilmu kewirausahaan untuk peserta didik sangat diperlukan untuk persiapan menjadi wirausaha. Agar dapat tercapai tujuan tersebut maka

diperlukan adanya fasilitas pendukung belajar praktik siswa yaitu salah satunya dengan adanya *Business Center*.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Tim Penyusun Kamus, 2007: 90) “Bisnis adalah usaha komersil dalam dunia perdagangan, bidang usaha, atau usaha dagang”. Sejalan dengan itu bisnis dalam kamus bahasa Inggris-Indonesia business “perusahaan, urusan atau usaha”. Sedangkan menurut Ricky W.Griffin dan Ronald J.Ebbert (2006: 4) bahwa bisnis adalah “organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud mendapatkan laba”.

Menurut John M. Echol & Hasan Shadid (dalam kamus Bahasa Inggris, 2000: 104) “Center” yang berarti “Pusat, bagian tengah atau pokok”. Jadi apabila disatukan pengertian *Business Center* yaitu Pusat usaha atau pusat perusahaan.

Beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa *Business Center* merupakan tempat pusat usaha suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba.

b. Peranan *Business Center*

Pembelajaran kewirausahaan tidak hanya melalui teori saja namun sangat diperlukan praktik langsung. Praktik kewirausahaan tersebut perlu didukung fasilitas pendukung yaitu *Business Center*. Tujuan dari *Business Center* untuk meningkatkan ketrampilan di mana siswa benar-benar terjun di lapangan pekerjaan. *Business Center* dilihat dari fungsinya sebagai Laboratorium Kewirausahaan adalah salah satu upaya meningkatkan

kualitas tamatan SMK sesuai dengan tuntutan kebutuhan lapangan kerja. Sistem penyelenggaraan pendidikan akan berhasil bila didukung dengan adanya pelatihan yang baik, proses pembelajaran yang teratur, terarah dan terencana, baik didukung dengan persediaan tenaga kependidikan yang kompeten di bidang tugasnya serta tersedia fasilitas dan sarana prasarana yang memadai.

Menurut Direktorat Pembinaan SMK dalam Pedoman Prani *Business Center* (2012: 2), “*Business Center* sebagai tempat belajar sambil berbuat (*learning by doing*)” dengan demikian siswa dapat belajar untuk menjual jasa maupun merencanakan pekerjaan, menghitung biaya pembuatan dan biaya perjalanan, melaksanakan pekerjaan, mengontrol kualitas, dan menjual hasil kerjanya.

Selain itu sebagai sarana tempat praktik dan latihan wirausaha, *Business Center* dapat membantu siswa untuk memberikan pelatihan bagaimana cara berdagang, cara memasarkan suatu barang dan tentu saja bagaimana cara membuka usaha lainnya. Cara yang dilakukan dalam membuka usaha adalah dengan menjualkan barang yang ada di *Business Center* untuk kemudian dijualkan di lingkungan tempat usaha. Hal itu dimaksudkan untuk melatih kemandirian siswa dan keberanian siswa dalam berkomunikasi dengan pelanggan dan sekaligus belajar tentang pemasaran.

Business Center merupakan pusat pelatihan dan pendidikan bagi siswa yang berfungsi sebagai sarana unit produksi sekolah dan sebagai laboratorium kewirausahaan bagi para peserta didik untuk melaksanakan praktik penjualan, perhitungan ataupun pembukuan. Adanya praktik ini

maka dapat menumbuhkan kualitas dan motivasi isiswa untuk meningkatkan nilai tambah yang diperoleh dari ketrampilan yang dimiliki dan mengembangkan kewirausahaan secara kuantitas lebih tinggi.

Berdasarkan Pedoman Manajemen Pelaksanaan Unit Produksi (2007) dalam Tesis Ertyn Tyas Prahadari (2014: 38) penyelenggaraan Unit Produksi SMK mempunyai beberapa tujuan, 6 (enam) diantaranya adalah :

- 1) Memberikan kesempatan kepada siswa dan guru untuk mengerjakan praktek yang berorientasi pada pasar di lingkungan sekolah.
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha guru dan siswa pada sekolah menengah kejuruan.
- 3) Membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas dan biaya-biaya operasional pendidikan lainnya.
- 4) Melatih untuk berani mengambil resiko dengan perhitungan yang matang.
- 5) Meningkatkan kreativitas dan inovasi dikalangan siswa, guru dan manajemen sekolah.
- 6) Unit produksi sekolah sebagai tempat magang bagi siswa praktik tenaga kerja industri yang tidak mendapatkan tempat di dunia kerja dan industri.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa Peranan *Business Center* sebagai tempat praktik wirausaha dan wahana menumbuhkan serta mengembangkan jiwa kewirausahaan untuk bekal setelah lulus SMK.

c. Manfaat *Business Center* Sebagai Tempat Praktik Kewirausahaan

Pembelajaran kewirausahaan memerlukan praktik langsung oleh peserta didik. *Business Center* merupakan sebagai tempat praktik kewirausahaan memiliki beberapa manfaat untuk peserta didik selain untuk pendidikan tetapi juga untuk mendapatkan keuntungan/laba seperti

pendapat Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan (2010 : 12) yaitu sebagai berikut

- 1) Manfaat Ekonomis dari *Bussiness Center* adalah
 - a) Menambah jumlah fasilitas belajar mengajar di sekolah
 - b) Meningkatkan pendapat sekolah menuju ke arah mandiri.
- 2) Manfaat edukatif dari *Bussiness Center* adalah
 - a) Meningkatkan pengetahuan ketrampilan siswa, guru dan karyawan sekolah,
 - b) Meningkatkan jiwa kewirausahaan,
 - c) Sebagai tempat praktik bagi siswa untuk berlatih kewirausahaan,
 - d) Menambah penghasilan siswa dan memenuhi kebutuhan siswa.

Adapun manfaat yang dapat diperoleh melalui pendidikan dan latihan melalui unit produksi sekolah menurut Amat Jaedun dkk dalam tesis Tesis Ertyn Tyas Prahadari (2014: 39) meliputi aspek edukatif, aspek ekonomi dan aspek sosial yang secara rinci diuraikan sebagai berikut :

- 1) Aspek Edukatif
 - a) melatih etika bekerja yang baik
 - b) melatih mencari solusi yang menyeluruh tentang produksimulai dari perencanaan sampai manajemen pemasaran
 - c) melatih perkembangan yang seimbang pada perasaan yang berkaitan dengan fisik dan psikis
 - d) mendidik siswa tentang dunia kerja
 - e) mendidik siswa dalam mengimplimentasikan antar teori dan praktik
 - f) pengembangan karakter anak untuk menghadapi tantangan dunia kerja.

2) Aspek Ekonomi

- a) membekali siswa pentingnya muatan ekonomi dalam kehidupan sehingga siswa dapat berstrategi untuk mendapatkan profit
- b) menumbuhkan jiwa berwirausaha bagi siswa sehingga setelah lulus bisa menciptakan lapangan kerja sendiri untuk mengatasi jumlah pengangguran yang terus meningkat.
- c) Perkembangan dunia usaha untuk bekal dunia pendidikan
- d) Sebagai sarana pelatihan kewirausahaan di sekolah agar dapat berorientasi pada dunia kerja.

3) Aspek Sosial

- a) Pelaksanaan kegiatan dalam unit produksi dengan rasa kekeluargaan
- b) terwujudnya komunikasi yang baik antara peserta didik/ siswa dengan masyarakat
- c) Semakin pendek masa transisi siswa dalam mengurangi kesenjangan antara tahap pendidikan dengan kerja produktif. Sehingga siswa menjadi lebih semangat lagi.
- d) Masyarakat industri dapat mengenalkan kondisi nyata secara sadar dan mengetahui kemampuan siswa SMK dan dapat mempertimbangkan dan menentukan pekerjaan yang sesuai dengan kemampuan tersebut.

Berbagai pendapat tentang manfaat *Business Center* dapat disimpulkan jika keberadaan *Business Center* bermanfaat untuk edukatif (pendidikan kewirausahaan), ekonomi (untuk menciptakan lapangan kerja dan mendapatkan profit) serta sosial (menanamkan komunikasi yang baik).

d. Pengelolaan *Business Center*

Segala sesuatu tempat memerlukan pengelolaan yang tepat agar fungsi dari tempat tersebut tetap terjaga. *Seperti halnya fasilitas pendukung pendidikan Bussiness Center* sebagai laboratorium kewirausahaan harus dikelola dengan baik supaya tujuan dari *Business Center* terlaksana. Pengelolaan *Business Center* menurut Pedoman Prani *Business Center* (2012: 2) :

- 1) Mendidik dan melatih para siswa SMK N 1 Depok untuk belajar berwirausaha khususnya pengelolaan bisnis retail melalui bisnis center.
- 2) Memberikan motivasi pada para siswa tentang pemahaman berwirausaha untuk menghadapi era globalisasi.
- 3) Mendatangkan barang dari distributor langsung agar bisa menjual dengan harga kompetitif serta untuk memberikan kesempatan siswa memperoleh keuntungan.
- 4) Melaksanakan praktek siswa terpadu tentang pengelolaan toko retail secara bergilir untuk siswa kelas X dan XI perhari 5 siswa dari 3 Kompetensi Keahlian.
- 5) Memberikan reward bagi siswa yang melebihi target penjualan dengan criteria tepat waktu pelunasan angsuran hasil penjualan.
- 6) Menaikan target penjualan siswa
- 7) Mengadakan promosi penjualan dengan pemberian discount untuk produk-produk tertentu per akhir semester.
- 8) Mengadakan lomba *Business Plan* untuk para siswa SMK N 1 Depok dan SMK di wilayah Sleman.
- 9) Mendatangkan Narasumber dari praktisi maupun pengusaha untuk memberikan pengetahuan dan kiat-kiat berwirausaha.

Pengelolaan *Business Center* mengorientasi siswa untuk berkegiatan yang dapat menghasilkan barang dan jasa seperti yang ada dalam Kemendikbud No.0490/U/1992 tentang pelaksanaan unit produksi meliputi beberapa kegiatan berikut antara lain:

- 1) Mengorientasi kegiatan siswa pada jenis pekerjaan yang dapat menghasilkan barang atau jasa yang layak untuk dijual.

- 2) Mengorientasikan kegiatan peningkatan kemampuan guru di SMK pada jenis pekerjaan yang menghasilkan barang atau jasa yang layak dijual
- 3) Mengusahakan kegiatan praktik siswa di dunia kerja
- 4) Mengusahakan kegiatan magang bagi guru di dunia kerja
- 5) Melaksanakan kegiatan perawatan dan perbaikan sarana dan prasarana pendidikan di SMK dengan prinsip swakelola
- 6) Menyelenggarakan kegiatan pelatihan yang dapat memberikan imbalan jasa bagi SMK
- 7) Melaksanakan kegiatan kerja sama produksi, pemasaran dan promosi
- 8) Melaksanakan kegiatan pelayanan pada masyarakat umum dengan mendayagunakan sumber daya di sekolah yang sekaligus dapat memberikan masukan dana bagi sekolah.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan jika pengelolaan *Business Center* tidak hanya konsentrasi pada peserta didik atau siswa saja namun melibat guru, pihak sekolah dan juga pihak luar termasuk narasumber untuk memberikan pengetahuan dan kiat-kiat berwirausaha.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian relevan yang pernah dilakukan antara lain :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ertyn Tyas Prabandari (2014) dengan judul “Pengaruh Pembelejaran Kewirausahaan melalui *Business Center*, Pengalaman Prakerin, dan Latar Belakang Keluarga terhadap Kompetensi Berwirausaha Siswa SMK Negeri Kelompok Bisnis dan Managemen di Kota Yogyakarta. Hasil Penelitian menunjukan bahwa 1) pembelajaran kewirausahaan melalui *business center* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi berwirausaha siswa SMK, yang ditunjukan dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$; 2) pengalaman prakerin berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi berwirausaha siswa SMK , yang ditunjukan dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$; 3) latar belakang keluarga berpengaruh

positif dan signifikan terhadap kompetensi kewirausahaan siswa SMK, yang ditunjukkan dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$; 4) pembelajaran kewirausahaan melalui *business center*, pengalaman prakerin, dan latar belakang keluarga secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi berwirausaha siswa SMK, yang ditunjukkan dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$. Persamaan penelitian dengan Ertyn Tyas Prabandari adalah sama-sama membahas tentang kaitan dengan adanya *Business Center*. Sedangkan perbedaan dengan penelitian ini adalah variabel, subyek penelitian yang dilakukan dengan mengambil sampel SMK N 1 Yogyakarta dan SMK N 7 Yogyakarta serta pengkategorian.

2. Penelitian yang pernah dilakukan oleh Yani Christina Ndjurumay (2011) dengan judul “Efektivitas Pengelolaan Bisnis Center di SMK N 1 Pengasih”. Hasil penelitian efektivitas pengelolaan Bisnis Center dilihat dari rasio keuangan tergolong belum efektif sedangkan dari rasio sosial tergolong efektif. Persamaan penelitian dengan Yani Christina Ndjurumay adalah sama-sama meneliti *Business Center* di SMK. Sedangkan perbedaan terletak pada subyek penelitian, tempat penelitian dan variabel yang diteliti
3. Penelitian yang dilakukan oleh Silvia Khoirunisa (2014) dengan judul “Peran Koperasi Sekolah dalam menumbuhkan karakter wirausaha pada siswa SMKN 1 Tangerang”. Hasil penelitian ini menunjukkan leadership masuk dalam kategorisasi baik dengan persentase 75,50%, orientasi pada hasil masuk dalam kategori baik dengan persentase 76,87%, orientasi pada masa depan masuk dalam kategori sangat baik 87,75, krestivitas masuk dalam kategori baik dengan 76,66%, pengambilan resiko masuk dalam kategori baik 80,16% dan percaya diri masuk dalam kategori baik dengan persentase 61,93%.

Persamaan pada penelitian ini adalah teknik pengumpulan data dan sebagian besar indikator penelitian. Sedangkan perbedaan dengan penelitian ini adalah definisi operasional, pengkategorian dan tempat penelitian.

C. Kerangka Pikir

Permasalahan pengangguran dari lulusan SMK dari tahun ke tahun yang semakin meningkat. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) memiliki peran untuk menyiapkan peserta didik agar siap bekerja mandiri. Kaitannya lulusan SMK harus mampu mandiri sebagai pelaku bisnis tidak lepas dari kegiatan berwirausaha karena wirausaha berperan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Akan tetapi kewirausahaan di Indonesia belum sesuai dengan harapan karena masih banyak yang mengandalkan otot daripada otak atau dengan kata lain dengan mengandalkan kerja keras daripada kerja cerdas.

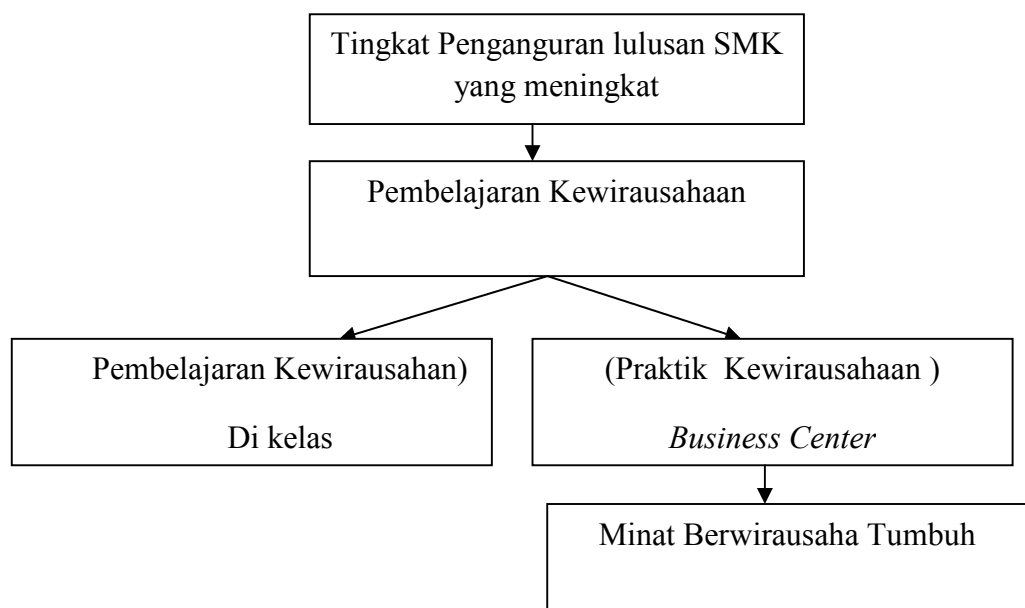
Melihat kondisi kewirausahaan di Indonesia tersebut, maka ada tiga hal yang perlu dilakukan agar proses pembelajaran di SMK mampu melahirkan lulusan yang memiliki karakter dan perilaku wirausaha maka perlu dikembangkan model pembelajaran yang dapat menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha diantaranya peningkatan pembelajaran dari kelas ditumbuhkan dengan pembelajaran praktik melalui *Business Center*.

Konsep *Business Center* merupakan tempat pelatihan dan pendidikan sebagai tempat pembelajaran praktik siswa (*Learning By Doing*) khususnya dalam bidang kewirausahaan. Pada *Business Center* hingga kini masih tetap memberikan layanan dagang dengan harga yang lebih kompetitif dan *service* yang terbaik bagi konsumen maupun kepada supplier. Cara menambah omset penjualan, pengurus *Business Center* menambah waktu pemasaran siswi-siswi SMK N 1 Depok tanpa mengganggu jam belajar yang sudah ditetapkan. Kegiatan

pemasaran ini dilakukan melalui pelayanan langsung, *system* kredit maupun pelayanan retail bergerak. Prinsip usaha yang diterapkan Prani *Business Center* adalah menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan harga kompetitif dengan memberi peluang untuk siswa mendapatkan keuntungan (*Profit*) serta manfaat (*benefit*).

Jiwa wirausaha adalah suatu kemampuan yang berasal dari pikiran dan angan-angan untuk berdiri sendiri kemudian diaktualisasikan melalui semangat, sikap dan perilaku yang berani menanggung resiko dalam melaksanakan usahanya sebagai upaya untuk mencari peluang menciptakan produk baru, menerapkan cara kerja, teknologi dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang baik sehingga memperoleh laba yang besar.

Prani *Business Center* mendorong pengembangan kewirausahaan karena melalui kegiatan siswa dapat melakukan pemasaran, memacu keterampilan untuk membuat produk baru di Prani *Business Center* dan untuk menjaga toko. Kerangka pikir di atas dapat dilihat digambar 1:



Gambar 1. Skema Kerangka pikir

D. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan kerangka pikir di atas, maka pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apa tujuan didirikan *Business Center* SMK Negeri 1 Depok?
2. Apa manfaat *Business Center* SMK Negeri 1 Depok?
3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* SMK Negeri 1 Depok?
4. Apa kegiatan Siswa di *Business Center* SMK Negeri 1 Depok?
5. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha SMK Negeri 1 Depok?
 - a. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **percaya diri** siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?
 - b. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Berorientasi Pada Hasil** siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?
 - c. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Pengambilan Resiko** siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?
 - d. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?

- e. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan **sikap keorisinilan siswa** Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?
- f. Bagaimana Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Berorientasi Pada Masa Depan** siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian yang digunakan adalah desain penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif menggambarkan dan mendeskripsikan peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat belajar siswa kelas XI Program Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di *Business Center* SMK Negeri 1 Depok Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran Kelas XI. Penelitian ini dilaksanakan pada Mei 2015.

C. Desain Operasional Variabel Penelitian

Menganalisis secara jelas dan komprehensif tentang kajian dalam penelitian ini maka ditetapkan unsur penelitian yang memberitahukan bagaimana cara mengukur variabel. Cara untuk menghindari adanya kesalahan dalam penafsiran tentang variabel yang digunakan dalam penelitian ini, maka perlu dibatasi pengertian dari variabel-variabel dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. *Business Center* adalah tempat usaha dengan berbagai perlengkapan rumah tangga, alat-alat sekolah dan lain-lain yang digunakan sebagai fasilitas pelatihan praktik siswa untuk berwirausaha.

2. Minat Berwirausaha adalah suatu ketertarikan pada diri seseorang pada kegiatan wirausaha, kemauan untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha, pemusatan perhatian dan kecenderungan menjadikan wirausaha sebagai pilihan pekerjaan dengan menggunakan pengetahuan, kreatifitas, keterampilan, dan pengalaman yang dimiliki karena ada persepsi dan perasaan yang baik pada kegiatan berwirausaha. Minat berwirausaha terdapat beberapa indikator yaitu:

- a. Percaya diri adalah keyakinan dalam diri seseorang.
- b. Berorientasi pada hasil adalah sikap yang mengutamakan prestasi terlebih dahulu daripada prestise.
- c. Pengambilan resiko adalah berani terhadap tantangan dan resiko yang muncul.
- d. Kepemimpinan adalah sifat yang mampu memotivasi sekelompok orang untuk melakukan sesuatu.
- e. Keorisinilan adalah sikap yang mampu melakukan sesuatu dengan ide yang inovatif dan kreatif.
- f. Berorientasi pada masa depan adalah mempunyai sikap dan pandangan untuk ke depan.

D. Subyek Penelitian

Penentuan subyek penelitian ditetapkan berdasarkan kesesuaian dengan tujuan penelitian. Berdasarkan tujuan penelitian yaitu mengetahui peranan business center dalam menumbuhkan minat berwirausaha. Subyek dalam penelitian ini adalah peserta didik kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran yang berjumlah 93 siswa (seluruh populasi) untuk memperoleh data melalui angket. Kemudian Ketua *Business Center*, Guru Kewirausahaan, Wakil Kepala Sekolah bidang sarana dan prasarana, serta 3 Siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok yang ditentukan secara *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel dengan pertimbangan tertentu untuk memperoleh data melalui wawancara. Selain itu, digunakan dokumentasi untuk melengkapi data angket dan wawancara.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara merupakan teknik pengumpulan informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula. Teknik wawancara menghendaki komunikasi langsung antara penulis dengan subyek penelitian (responden). Teknik ini digunakan untuk memperoleh

data yang berkaitan dengan keadaan umum SMK N 1 Depok termasuk gambaran mengenai *Business Center*. Penggunaan teknik ini diharapkan juga dapat memperoleh tanggapan berkaitan tentang perkembangan *Business Center* serta perannya dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa. Wawancara dilakukan kepada Ketua Prani *Business Center*, Guru Kewirausahaan, Wakil Kepala Sekolah SMK N 1 Depok dan Salah satu siswa Kelas XI Administrasi Perkantoran

2. Angket

Angket diberikan kepada siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran dikarekan siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran ikut serta dalam kegiatan yang ada di *Business Center* dan merasakan manfaat secara langsung ketika mengikuti kegiatan di *Business Center*. Bentuk angket bersifat tertutup dengan 4 (empat) alternatif pilihan jawaban, yaitu: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju(TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS).

3. Dokumentasi

Teknik Dokumentasi pada penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang tersedia dalam bentuk arsip atau buku yang menunjang penelitian. Dokumen yang digunakan untuk

menunjang penelitian ini adalah presensi siswa kelas XI, dan presensi piket di Prani *Business Center*

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data agar penelitian lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih cermat, lengkap dan sistematis sehingga lebih mudah diolah.

a. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara dibuat sebelum melakukan penelitian agar mempermudah wawancara selama penelitian berlangsung. Pedoman wawancara berisi butir-butir pertanyaan yang akan diajukan saat wawancara. Instrumen ini digunakan agar wawancara yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan penelitian. Pedoman wawancara ditujukan untuk ketua *Business Center*, guru kewirausahaan, wakil kepala sekolah bagian sarana dan prasana serta salah satu siswa kelas XI Kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran. Pedoman diadopsi dari Direktorat Pembinaan SMK dalam Pedoman Prani *Business Center* (2010) dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Pedoman Wawancara

No	Komponen	Indikator	Sub Indikator
1	<i>Business Center</i>	<i>Business Center</i> sebagai tempat praktik dan latihan wirausaha	1. Tujuan <i>Business Center</i>
			2. Manfaat <i>Business Center</i>
			3. Pengelolaan <i>Business Center</i>
			4. Kegiatan Siswa di <i>Business Center</i>

b. Kisi-kisi angket

Setelah penulis melakukan wawancara mengenai gambaran umum *Business Center*, penulis menyebarkan angket kepada siswa kelas XI kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran. Angket dibuat dengan skala bertingkat dengan 4 (empat) alternatif pilihan jawaban, sehingga responden tinggal memberi tanda (✓) pada jawaban yang tersedia pada tabel 2. Skor Jawaban Angket.

Tabel 2. Skor Jawaban Angket

Jawaban	Skor
Sangat Setuju	4
Setuju	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Angket diberikan kepada siswa ketika jam istirahat sehingga tidak mengganggu pelaksanaan pembelajaran. Siswa memberi tanda check (✓) pada salah satu pilihan jawaban yang dianggap benar dari pernyataan yang telah tersedia pada lampiran.

Tabel 3. Kisi-kisi Angket Tertutup

No.	Komponen	Indikator	Jumlah
1	Minat Berwirausaha	Percaya diri	1,2,3
		Berorientasi Pada hasil	4,5,6,7,8
		Pengambilan Resiko	9,10,11
		Kepemimpinan	12,13,14
		Keorisinilan	15,16,17
		Berorientasi pada masa depan	18,19,20

Diadopsi dari Buchari Alma (2013) yang dikombinasi.

c. Pedoman Dokumentasi

1. Presensi Praktik Siswa Administrasi Perkantoran di *Business Center*
2. Presensi Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran

G. Uji Coba Instrumen Penelitian

Uji coba instrumen penelitian untuk mendapatkan instrumen yang memiliki kesahihan (validitas) dan keandalan (reliabilitas) sesuai dengan ketentuan, sehingga dapat digunakan untuk memperoleh data yang akurat.

1. Uji Validitas data

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan tingkatan-tingkatan kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Rumus yang digunakan untuk menguji validitas instrumen adalah korelasi *Product Moment* dari Pearson, yaitu:

$$r_{xy} = \frac{N (\sum XY) - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

keterangan

r_{xy} = Koefisien korelasi *product moment*

$\sum X$ = Jumlah harga dari skor butir

$\sum Y$ = Jumlah harga dari skor total

$\sum XY$ = Jumlah perkalian antara skor butir

$\sum X^2$ = Jumlah kuadrat dari skor butir

$\sum Y^2$ = Jumlah kuadrat dari skor total

N = Jumlah kasus

(Suharsimi Arikunto, 2010: 213)

Perhitungan akan dilakukan dengan bantuan program *SPSS Versi 18*. Cara menentukan nomor atau item yang valid dan yang gugur, perlu dikonsultasikan dengan tabel *r product moment* dengan kriteria apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5% maka item kuesioner dikatakan valid. Sebaliknya apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5%, maka instrumen dikatakan tidak valid dan tidak digunakan sebagai instrumen. Uji Instrumen dilakukan di SMK N 1 Tempel dengan pertimbangan SMK N 1 Tempel akreditasi sekolah setara dengan SMK N 1 Depok dan memiliki *Business Center*.

Hasil perhitungan statistik menunjukkan bahwa semua butir soal mempunyai nilai validitas di atas r_{tabel} 0,349 kecuali butir soal nomor 10 diperoleh nilai perhitungan di bawah r_{tabel} 0,349 yaitu 0,70. Hal tersebut menunjukkan bahwa butir soal nomor 10 dinyatakan tidak valid atau gugur dan selanjutnya butir soal tersebut tidak dicantumkan dalam instrumen penelitian lebih lengkap dapat dilihat dilampiran.

2. Uji Reliabilitas Instrumen

Reliabilitas adalah suatu instrument cukup baik sehingga mampu mengungkap data yang bisa dipercaya. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Menguji reliabilitas instrumen, digunakan rumus koefisien *alpha Cronbach* :

$$r_{11} = \left(\frac{K}{(K-1)} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right)$$

Keterangan:

r_{11} : Reliabilitas instrumen

k : Banyaknya pertanyaan

σb^2 : Jumlah varian butir

σt^2 : Varian total

(Suharsimi Arikunto, 2010: 213)

Tabel 4. Nilai Realibilitas Instrumen

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,800-1,000	Sangat Tinggi
0,600-0,7999	Tinggi
0,400-0,59999	Agak Rendah
0,200-0,3999	Rendah
0,000-0,1999	Sangat rendah

Hasil perhitungan reliabilitas dikonsultasikan dengan r tabel rata-rata signifikansi 5% atau internal kepercayaan 95%. Bila harga perhitungan lebih besar dari r tabel, maka instrument dikatakan reliabel. Nilai *Cronbach's Alpha* pada penelitian ini akan digunakan nilai 0,6 dengan asumsi bahwa daftar pertanyaan yang diuji akan dikatakan reliabel bila nilai *Cronbach's Alpha* $\geq 0,6$.

Hasil perhitungan statistik memperoleh nilai akhir *Cronbach's Alpha* sebesar 0,937. Reliabilitas instrumen menunjukan hasil yang sangat tinggi. Hasil perhitungan selengkapnya dapat dilihat pada lampiran.

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis ini berarti bahwa data yang diperoleh dari penelitian disajikan apa adanya kemudian dianalisis secara deskriptif untuk mendapatkan gambaran terhadap fakta yang terjadi. Analisis yang dilakukan yaitu: *Pertama*, reduksi data yaitu menggolongkan, mengarahkan, dan membuang yang tidak perlu serta mengorganisir sehingga dapat diambil kesimpulan terakhir. *Kedua*, penyajian data berupa teks naratif atau tabel. *Ketiga* penarikan kesimpulan yang merupakan hasil analisis yang dapat digunakan dalam mengambil tindakan. Setelah itu melakukan analisis data sebagai berikut:

- a. Mengelompokkan jawaban-jawaban yang relevan dengan masalah penelitian, yang di dapatkan dari hasil wawancara kepada narasumber yang telah di tetapkan sebelumnya.
- b. Kemudian menghitung angket yang diberikan kepada 93 orang siswa kelas XI kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran mengenai minat berwirausaha yang meraka dapatkan setelah melakukan kegiatan di *Business Center* yaitu disajikan dengan persentase. Penghitungan angket dilakukan dengan rumus yaitu :
 - 1) Identifikasi kecenderungan ubahan setiap sub variabel digunakan digunakan patokan nilai Mean (M) dan Standar Deviasi (SD).

2) Kemudian setiap sub variabel dikategorikan menjadi empat kategori dengan menggunakan skala dari Saifudin Azwar (2009 : 149). Pedoman dalam menentukan kriteria atau klasifikasi yaitu:

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

- d. Setelah melakukan intreprastasi data dengan langkah di atas, membuat kesimpulan dari hasil analisis wawancara dan angket sehingga di dapatkan deskripsi hasil penelitian yang dilakukan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi SMK N 1 Depok

a. Gambaran Umum SMK N 1 Depok

Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMK N) 1 Depok Sleman didirikan pada tahun 1952 dengan SK Bupati Sleman No. 319982/Kab/52 tanggal 10 September 1952. Awal didirikan SMK ini bernama SMEA Negeri 1 Yogyakarta yang berlokasi di Gunung Kidul, Yogyakarta. Pada tahun 1982 SMEA Negeri 1 Yogyakarta tersebut pindah ke Maguwoharjo, Depok, Sleman sampai sekarang.

Berdasarkan SK Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 031/O/1997 Tanggal 7 Maret 1997 Sekolah Menengah Ekonomi Tingkat Atas (SMEA) Negeri 1 Yogyakarta berganti nama menjadi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 1 Depok yang terletak di Jalan Ringroad Utara Maguwoharjo, Depok, Sleman Yogyakarta.

b. Visi dan Misi SMK Negeri 1 Depok

Berikut ini merupakan visi dan misi SMK Negeri 1 Depok:

1) Visi SMK Negeri 1 Depok

Terselenggaranya layanan prima pendidikan untuk menghasilkan tamatan yang berbudi pekerti luhur, cerdas, berprestasi, kompetitif dan mampu mengembangkan diri.

2) Misi SMK Negeri 1 Depok :

- a) Mengembangkan budaya sekolah yang berakhlak mulia
- b) Mengembangkan suasana belajar aktif, inovatif, kreatif, efektif dan menyenangkan
- c) Melaksanakan PBM dengan pendekatan *Competence Based Training* (CBT) yang berorientasi pada peningkatan mutu dan keunggulan sesuai dengan tuntutan dunia kerja
- d) Mengimplementasikan sistem manajemen mutu ISO 9001:2008

3) Tujuan SMK Negeri 1 Depok

- a) Mewujudkan tamatan yang mampu mandiri, produktif, Kreatif, dan Profesional dalam mengembangkan kariernya masing-masing;
- b) Berupaya meningkatkan keimanan dan ketaqwaan Peserta Didik melalui pembinaan Agama dan Kepercayaan masing-masing;
- c) Mengupayakan adanya keunggulan komparatif dan kompetitif dengan memberikan layanan pendidikan baik bidang akademis maupun non akademis yang mampu

mengangkat nama sekolah untuk dikenal secara nasional maupun internasional.

c. Visi Misi dan Tujuan Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMKN 1 Depok

Berikut ini merupakan visi misi dan tujuan Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Negeri 1 Depok:

1) Visi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran:

Menghasilkan tamatan yang profesional dibidang Administrasi Perkantoran dengan level setingkat Sekretaris Yuniior yang santun, unggul dalam prestasi dan berwawasan global.

2) Misi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran

- a) Melaksanakan proses KBM (Kegiatan Belajar Mengajar) dengan pendekatan CBT (*Competency Based Training*), ICT (*Information Communication Technology*) yang berorientasi pada peningkatan mutu dan keunggulan sesuai dengan tuntutan dunia kerja.
- b) Membentuk tamatan yang berkarakter/berkepribadian kuat, memiliki jiwa ekonomi kreatif, dewasa, dan berjiwa mandiri.
- c) Meningkatkan kemampuan siswa dalam bidang Administrasi Perkantoran

- d) Membentuk tamatan menjadi seorang sekretaris yunior yang menguasai Administrasi Perkantoran secara profesional.

3) Tujuan Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran

Membekali peserta didik dengan keterampilan, pengetahuan dan sikap agar kompeten dalam:

- a) Memahami Prinsip-prinsip penyelenggaraan Administrasi Perkantoran
- b) Mengaplikasikan keterampilan dasar komunikasi
- c) Menerakan prinsip-prinsip kerjasama dengan kolega dan pelanggan
- d) Menerapkan Keselamatan Kesehatan Kerja dan Lingkungan Hidup (K3LH)
- e) Mengoperasikan Aplikasi Perangkat lunak
- f) Mengoperasikan aplikasi presentasi
- g) Mengelola peralatan kantor
- h) Melakukan prosedur administrasi
- i) Menangani Penggadaan dokumen
- j) Menangani Surat/dokumen
- k) Mengelola Sistem Kearsipan
- l) Membuat dokumen
- m) Memproses perjalanan Bisnis
- n) Mengelola Pertemuan Rapat

- o) Mengelola dana kas kecil
- p) Memberikan pelayanan kepada pelanggan
- q) Mengelola data Informasi ditempat kerja
- r) Mengaplikasikan Administrasi Perkantoran di tempat kerja
- s) Melaksanakan Kegiatan Ekonomi
- t) Menerapkan dan mengembangkan kemampuan berkomunikasi baik lisan maupun tertulis dengan relasi dengan memperhatikan norma dan lingkungan masyarakat
- u) Menerapkan dan mengembangkan kemampuan teknologi informasi untuk melaksanakan tugas secara efektif dan efisien;
- v) Menerapkan dan mengembangkan kemampuan untuk merencanakan, melaksanakan, mengorganisasi, dan mengevaluasi tugas yang menjadi tanggungjawabnya
- w) Menerapkan dan mengembangkan kemampuan dalam mengelola surat/dokumen sesuai standar operasi dan prosedur untuk mendukung tugas pokok lembaga
- x) Menerapkan dan mengembangkan pelayanan terhadap relasi sehingga diperoleh manfaat masing-masing pihak;
- y) Menerapkan dan mengembangkan kemampuan mengelola administrasi keuangan sehingga segala aspek keuangan dapat dilaporkan dan dipertanggungjawabkan.

d. Deskripsi Tempat Penelitian

SMK Negeri 1 Depok mempunyai empat Kompetensi Keahlian yaitu Administrasi Perkantoran, Akuntansi, Pemasaran, dan Busana Butik. SMK Negeri 1 Depok memiliki sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar mengajar yang cukup lengkap. Adapun secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Fasilitas fisik yang tersedia

Fasilitas fisik yang tersedia di SMK Negeri 1 Depok dapat dilihat pada tabel 5 di bawah ini:

Tabel 5. Fasilitas Fisik SMK Negeri 1 Depok

No.	Nama Prasarana	Jumlah	No.	Nama Prasarana	Jumlah
1.	Ruang Administrator	1	15.	Ruang Kegiatan Ekstrakurikuler	2
2.	Ruang Bimbingan Konseling	1	16.	Ruang Data	1
3.	Lab. Komputer	2	17.	Ruang UKS	1
4.	Ruang Kelas Teori	24	18.	Ruang Kantor Koperasi Megar	1
5.	<i>Business Center</i>	1	19.	Perpustakaan	1
6.	Lab. Akuntansi	1	20.	Mushola	1
7.	Lab. Perkantoran	1	21.	Aula	1
8.	Lab. Bahasa	1	22.	Toko	1
9.	Ruang Kepala Sekolah	1	23.	Loby	1
10.	Ruang Wakil Kepala Sekolah	1	24.	Lapangan Tenis dan lapangan olah raga	1
11.	Ruang Guru	1	25.	Ruang OSIS	1
12.	Ruang Perlengkapan	1	26.	Kantin	2
13.	Ruang Tata Usaha	1	27.	Tempat Parkir	1
14.	Ruang Seminar	1	28.	Sepeda Motor dan Parkir Sepeda	1

2) Guru dan Karyawan

Tenaga pendidik di SMK Negeri 1 Depok merupakan tenaga pendidik yang kompeten di bidangnya masing-masing. Jumlah guru dan karyawan juga cukup memadai dengan jumlah guru sebanyak 63 orang, sedangkan karyawan berjumlah 27 orang. Data guru di SMKN 1 Depok dapat dilihat pada tabel 6 di bawah ini:

Tabel 6. Data Guru di SMK Negeri 1 Depok

No.	MATA PELAJARAN	Jumlah Guru			
		D3	S1	S2	S3
1.	Bimbingan Konseling (BK)	1	6		
2.	Pendidikan Bahasa Indonesia		3		
3.	Pendidikan Bahasa Inggris		9	2	
4.	Pendidikan Bahasa Daerah		1		
5.	Pendidikan Seni Budaya		1		
6.	Pendidikan Matematika		6		
7.	Pendidikan IPA		1		
8.	PKn		2		
9.	Pendidikan Akuntansi		9	1	
10.	Pendidikan Ekonomi/IPS		2		
11.	Pendidikan Administrasi Perkantoran		13		
12.	Pemasaran		7		
13.	Pend. Jasmani Kesehatan dan Rekreasi		3		
	Jumlah	1	63	3	

3) Keadaan Siswa

Siswa SMK Negeri 1 Depok berjumlah 822 siswa dengan 4 Kompetensi Keahlian yaitu Administrasi Perkantoran,

Akuntansi, Pemasaran, dan Busana Butik. Kegiatan belajar mengajar yang diselenggarakan di SMK Negeri 1 Depok dimulai pukul 07.00 sampai pukul 13.55. Rincian jumlah siswa di SMKN 1 Depok dapat dilihat pada tabel 7 di bawah ini:

Tabel 7. Jumlah Siswa di SMK Negeri 1 Depok

Kelas	Jurusan / Program Studi	Siswa		Jumlah
		L	P	
I	Administrasi Perkantoran	5	91	96
	Akuntansi	5	91	96
	Pemasaran	2	60	62
	Busana Butik	-	32	32
II	Administrasi Perkantoran	2	91	93
	Akuntansi	-	96	96
	Pemasaran	-	64	64
	Busana Butik	-	32	32
III	Administrasi Perkantoran	-	92	92
	Akuntansi	2	93	95
	Pemasaran	-	62	62
Jumlah		16	716	822

4) Ekstrakurikuler

Kegiatan ekstrakurikuler di SMKN 1 Depok diantaranya yaitu: OSIS, kegiatan kerohanian, pramuka, PMR, bola basket, taekwondo, voli, pasukan baris-berbaris, tari, teater, *modelling*, dan debat bahasa Inggris.

2. Deskripsi Data Penelitian

Pada Penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, angket, dan dokumentasi yang telah dijelaskan sebelumnya. Wawancara disusun berdasarkan pada pokok materi variabel

satu penelitian yaitu Peranan *Business Center*. Wawancara dilakukan kepada Ketua *Business Center*, guru kewirausahaan, Wakil Kepala Sekolah Bidang Sarana dan Prasarana, serta 3 orang siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran.

Sedangkan angket disusun berdasarkan pokok materi penelitian yaitu “Peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran” yang terdiri dari 19 item pernyataan tentang indikator minat berwirausaha, yaitu 3 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap “percaya diri, 5 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap “Berorientasi pada Hasil”, 2 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap berani siswa dalam hal “Pengambilan Resiko”, 3 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap “Kepemimpinan”, 3 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap “Keorisinilan”, dan 3 item mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap “Berorientasi Pada Masa Depan”. Setelah didapat data hasil wawancara dan hasil angket maka hasil penelitian yang diperoleh adalah sebagai berikut :

a. Tujuan didirikan *Business Center* SMK N 1 Depok

Business Center SMK N 1 Depok yang bernama Prani Business Center merupakan realisasi dari kebijakan Direktur Pembinaan SMK yang memberikan kepercayaan untuk perkembangan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi melalui usaha dengan mendirikan *Business Center*. Berdasarkan Wawancara dengan Ibu DI tentang pendirian *Business Center* terwujud berkat bantuan dana dari Direktorat Pembinaan SMK sebesar Rp. 250.000,00 (Dua ratus lima puluh juta rupiah) dan dana sharing dari komite sekolah sebesar Rp.60.000,00 (Enam puluh juta rupiah). Pemanfaatan dana sharing dari komite sekolah dipergunakan untuk merehap gedung dan bantuan dana dari Direktorat Pembinaan SMK dipergunakan untuk pengadaan peralatan dan perabot sebesar 25% serta untuk modal usaha sebesar 75%.

Business Center merupakan sarana pendidikan sekolah sebagai tempat pembelajaran praktik siswa (*Learning by doing*) sehingga dapat menumbuhkan rasa percaya diri, berorientasi pada masa hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada masa depan para siswa yang merupakan komponen dari minat berwirausaha siswa. Apabila minat berwirausaha siswa tumbuh diharapkan setelah lulus siswa dapat menjadi wirausaha yang sukses dan mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

Terdapat tiga tujuan utama dalam pendirian *Business Center* di SMK N 1 Depok, yaitu : *Pertama*, berdasarkan wawancara dengan Ibu

WS bahwa pendirian *Business Center* bertujuan untuk menumbuhkan keterampilan praktik siswa. Kepala Sekolah mengetahui betul seberapa pentingnya ketrampilan siswa. Jadi, Kepala sekolah menyetujui dengan kebijakan Direktorat Pembinaan SMK untuk membangun *Business Center* agar para siswa memiliki keterampilan berupa ketrampilan dalam pembukuan, pelayanan kepada pelanggan, dan teknik-teknik penjualan. Hal tersebut dapat ditumbuhkan melalui *Business Center*.

Kedua, tujuan pendirian *Business Center* menurut Ibu SH bahwa *Business Center* sebagai badan usaha sekolah dengan tujuan untuk kesejahteraan sekolah dan seluruh warga sekolah dalam hal ini adalah kesejahteraan guru dan siswa. Karena keuntungan yang diperoleh untuk sebagian untuk dana pengembangan SMK N 1 Depok. Selain itu bagi siswa, guru dan karyawan bisa mengambil untung di luar keuntungan dari *Business Center* jika hendak menjualkan ke luar sekolah.

Tujuan ketiga diungkapkan oleh FR bahwa *Business Center* digunakan sebagai sarana praktik kewirausahaan siswa. Maksud dari *Business Center* dijadikan lahan dalam menunjang praktik siswa adalah jika di kelas siswa sudah banyak menerima banyak teori sedangkan dalam pengaplikasiannya terkadang siswa masih banyak yang belum mengerti, oleh karena itu koordinator *Business Center* berinisiatif untuk membantu siswa dalam mengaplikasikan teori yang telah mereka dapatkan di dalam kelas, yaitu dengan ikut terlibat dalam pengelolaan koperasi. Misalnya, ketika siswa belajar pembukuan, mereka masih

bingung dalam memahami penjelasan guru. Kemudian dengan praktik langsung pembukuan di *Business Center* mereka jadi lebih mudah memahami pelajaran tersebut.

b. Manfaat *Business Center* SMK N 1 Depok

Manfaat dengan adanya *Business Center* sangat bermacam-macam, tergantung dari sisi mana *Business Center* itu dilihat. Pada Penelitian ini manfaat *Business Center* dibagi menjadi 3 perspektif, yaitu perspekti pengelola *Business Center*, guru dan siswa.

1) Perspektif pengelola *Business Center*

Jika dilihat dari pengelola *Business Center*, manfaat yang dirasakan yaitu: pertama, Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu DI bahwa siswa mudah mendapatkan kebutuhan mereka seperti peralatan belajar, minuman, makanan, dll. Siswa tidak perlu keluar dari sekolah jika sewaktu-waktu membutuhkan barang-barang tersebut. Menurut Ibu SH Kedua, dengan adanya *Business Center* para guru yang jadi pengelola *Business Center* mendapatkan keuntungan seperti keuntungan. Ketiga, fasilitas siswa untuk belajar. Biasanya belajar pembukuan untuk anak Administrasi Perkantoran. Menurut Ibu WS Keempat, menumbuhkan minat berwirausaha kepada siswa, seperti menanamkan rasa percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko,

kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi sebagai pada masa depan.

2) Perspektif Guru

Manfaat yang dirasakan menurut Ibu WS dilihat dari perspektif guru selain mendapatkan kemudahan lainnya, yaitu dengan adanya *Business Center* sangat membantu guru dalam mengajarkan praktik belajar siswa sebagai laboratorium kewirausahaan. Selain itu, guru juga lebih mudah untuk membeli barang-barang mulai dari alat tulis, sembako, baju dan lain-lain.

3) Siswa

Manfaat bagi siswa menurut FR yaitu siswa dapat belajar dari *Business Center* yang tidak didapatkan di dalam kelas. *Business Center* bermanfaat bagi mereka untuk dapat mengaplikasikan pelajaran yang tidak mereka mengerti, seperti pembukuan, pemasaran, pelayanan dan lain-lain. Selain itu juga *Business Center* memotivasi mereka untuk berlatih berwirausaha secara langsung untuk bekal mereka setelah lulus. Sedangkan menurut IP manfaat adanya *Business Center* adalah Keberadaan *Business Center* bermanfaat bagi para siswa untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa setelah lulus.

c. Pengelolaan Business Center SMK N 1 Depok

Business Center dibawah pengawasan Kepala Sekolah yaitu Bapak Drs.Eka Setiadi,M.Pd dan diketuai oleh Ibu Dwi Indaryanti,S.Pd. Berdasarkan wawancara dengan Ibu DI manajemen *Business Center* yang dijalankan selama ini sudah mengalami perkembangan yang baik dari pada tahun-tahun sebelumnya. Namun masih terdapat kekurangan diantaranya. *Pertama*, rapat pengurus *Business Center* belum ada jadwal khusus yang diberlakukan, ketika ada masalah yang harus diselesaikan maka rapat pengurus baru dilaksanakan.

Kedua, pemberlakuan *job description* bagi pengurus belum jelas, karena masih ada yang merangkap tanggung jawab. *Ketiga*, koordinasi dengan pengawas yang dalam hal ini dipegang oleh Kepala Sekolah masih sangat minim, pengawasan yang dilakukan kepala sekolah masih bersifat insidental, dimana tidak ada jadwal rutin dalam melakukan pengawasan terhadap kegiatan di *Business Center*.

Keempat, menurut Ibu SH bahwa pembimbing siswa dalam kegiatan praktik di *Business Center* tidak semua guru kewirausahaan sehingga kurang efisien dalam hal pengawasan dan penilaian

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh penulis dari segi pengelolaan *Business Center* belum optimal, dilihat dari segi bimbingan siswa dalam praktik di *Business Center* belum optimal mengingat guru yang membimbing tidak semua guru kewirausahaan

atau paling tidak yang mempunyai pengalaman berwirausaha sehingga dalam berkegiatan di *Business Center* dalam pemasaran, pelayanan kepada pelanggan dan pembukuan siswa sangat kesulitan. Selain itu kurang perhatian dari Kepala Sekolah dalam mengawasi, memberi masukan, serta memberikan pelatihan yang sangat dibutuhkan baik untuk pengurus *Business Center*, untuk guru, dan untuk siswa.

d. Kegiatan Siswa di *Business Center* SMK N 1 Depok

Kegiatan siswa di *Business Center* SMK N 1 Depok memang masih terbilang sangat minim sekali siswa hanya diberikan kepercayaan menjaga *Business Center*, menjualkan barang miliknya, serta melakukan mencatat buku pembukuan miliknya sendiri namun untuk pembukuan besarnya siswa kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran tidak diberitahu bagaimana cara dari perencanaan, pengimplementasian barang dan pengawasannya.

Bentuk kegiatan keseharian siswa menurut Ibu WS di *Business Center* siswa yang mendapat jadwal piket menjaga *Business Center* kemudian melayani penjualan, kemudian untuk yang dijual di luar siswa diberikan barang modal seharga Rp.275.000,00 dengan target waktu 2 minggu, kemudian melakukan laporan pembukuan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu DI, *Business Center* masih sebatas menjual barang-barang diperjualkan secara umum mulai dari sembako, alat tulis dan pakaian, namun yang menjualkan barang hasil

keaktivitas siswa SMK N 1 Depok masih kurang dilihat dari satu dua yang menitipkan barang atau makanan hasil kreativitas siswa. Siswa tidak diperbolehkan menjual barang-barang diluar ketentuan yang telah ditetapkan oleh *Business Center*, kecuali ada tugas dari guru kewirausahaan yang memang mengharuskan mereka menjual barang-barang tersebut di *Business Center*. Kegiatan siswa di *Business Center* masih sebagian kecil saja yang berkaitan langsung dengan pembelajaran kewirausahaan, karena belum adanya koordinasi yang baik antara kepala sekolah, guru kewirausahaan, dan pengurus *Business Center* sehingga anak-anak akan menjual barang-barang di luar ketentuan *Business Center* hanya ketika ada tugas dari guru kewirausahaan saja.

Berdasarkan wawancara dengan FR, setiap siswa mendapatkan jadwal satu kali menjaga *Business Center*. Hari pertama di mulai dari absen1 begitu kemudian hari seterusnya dengan pengawasan dari pengurus *Business Center*. Sedangkan menurut wawancara dengan SN Setiap siswa praktik berjualan seharga Rp 275.000,00 dengan waktu 2 minggu.

Demikian kegiatan siswa di SMK N 1 Depok adalah melakukan penjualan yang ditetapkan sebelumnya oleh pengurus *Business Center* dan pembimbing, membuat laporannya, dan menjaga toko. Kegiatan siswa di SMK N 1 Depok masih dalam tahap praktis belum dipercaya untuk tahap pengelolaan hal ini dilihat dari minimnya

keterlibatkan siswa Kompetensi Keahlian Perkantoran misalnya mulai dari perencanaan barang, pengimplemntasian dan pembuatan pembukuan keseluruhan serta keterbatasan waktu yang diberikan untuk menjaga *Business Center* hanya satu kali putaran.

e. Peranan *Business Center* Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa

Business Center sebagai tempat praktik kewirausahaan siswa. Oleh karena itu, *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa harus dilaksanakan dengan maksimal. Pada Penelitian ini Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa diukur dari sikap percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada masa depan. Berikut ini penjelasan secara lengkap mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok.

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa ditandai dengan sikap siswa setelah berkegiatan di *Business Center* yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada masa depan. Data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha diperoleh melalui angket dengan 19 butir pernyataan dan

jumlah responden 93 siswa. Data peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For Windows*, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 55.00 dan skor terendah sebesar 47.00. Hasil analisis mean (M) sebesar 47.28, median sebesar 40.00, modus sebesar 41.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 3.807. Penentuan kecenderungan peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat dibuat distribusi frekuensi dan kecenderungan data peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa yang dapat dilihat pada tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan *Business Center* Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 50,37$	9	9,70 %	Tinggi
2	$44,19 \leq X < 50,37$	79	84,90%	Sedang
3	$X < 44,19$	5	5,40 %	Rendah
Total		93	100	

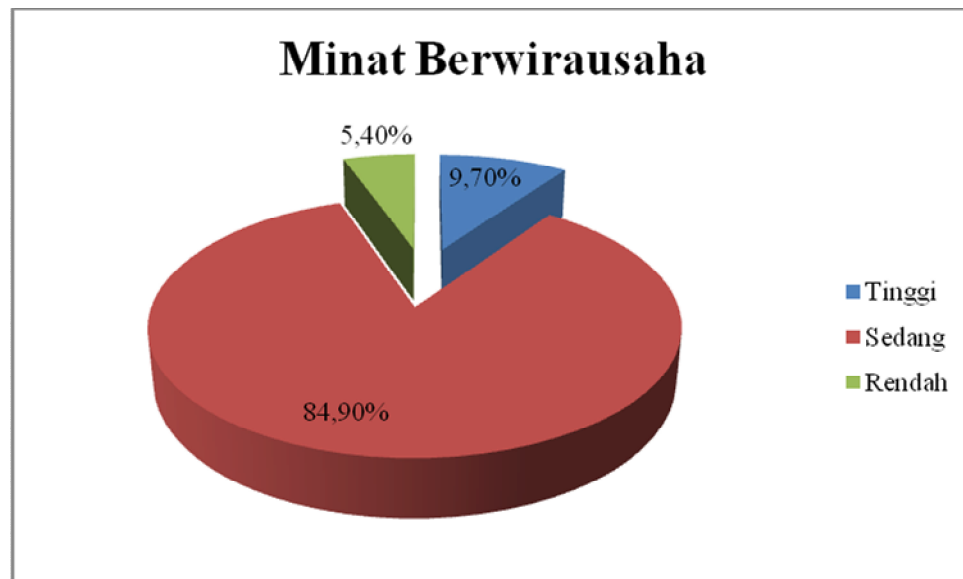
(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel tersebut menunjukan Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha di SMK N 1 Depok pada kategori tinggi dengan skor 9,70% (9 siswa), pada kategori sedang dengan skor 84,90% (79

siswa) dan pada kategori rendah skor 5,4% (5 siswa). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dalam kategori sedang.

Hal ini sejalan dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan guru kewirausahaan Ibu WS bahwa minat berwirausaha siswa sebatas tugas sekolah untuk mendapatkan nilai saja sehingga ketika tugas selesai minatnya juga hilang. Sedangkan menurut siswa IP minat berwirausaha siswa dengan adanya *Business Center* dilihat dari sebagian besar bisa target dalam praktik penjualan namun untuk berwirausaha setelah lulus sebagian masih kurang tertarik karena masih belum berani untuk berwirausaha yang sarat dengan resiko daripada bekerja di perusahaan yang langsung menerima gaji tanpa resiko.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha siswa masih sedang. Siswa kebanyakan termotivasi untuk berwirausaha menjualkan dagangan *Business Center* hanya sebatas karena tugas dan hasil nilainya bagus. Padahal peranan *Business Center* diharapkan para siswa setelah lulus dapat berwirausaha, menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dan mengurangi angka pengangguran. Selebihnya hasil katagorisasi data peranan *Business Center* dapat dijelaskan dengan gambar 2 sebagai berikut :



Gambar 2. Diagram Pie Kategorisasi Minat Berwirausaha Siswa

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok terdapat enam indikator yaitu : 1) percaya diri, 2) berorientasi pada hasil, 3) pengambilan resiko, 4) kepemimpinan, 5) keorisinilan, dan 6) berorientasi pada masa depan. Berikut ini penjelasan masing-masing indikator tersebut :

1) Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Percaya Diri

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha dilihat dari sikap percaya diri merupakan sikap keberanian dan keyakinan siswa untuk mampu berwirausaha dengan kegiatan yang dilakukan di *Business Center*. Data Indikator Percaya Diri diperoleh melalui angket dengan 3 butir pernyataan dan jumlah responden 93. Data Indikator Percaya diri diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For Windows*, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 9.00 dan skor terendah sebesar 5.00.

Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 6.89, median sebesar 7.00, modus sebesar 6.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 1.193. Penentuan Kecenderungan data indikator percaya diri dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator percaya diri pada tabel 9 sebagai berikut:

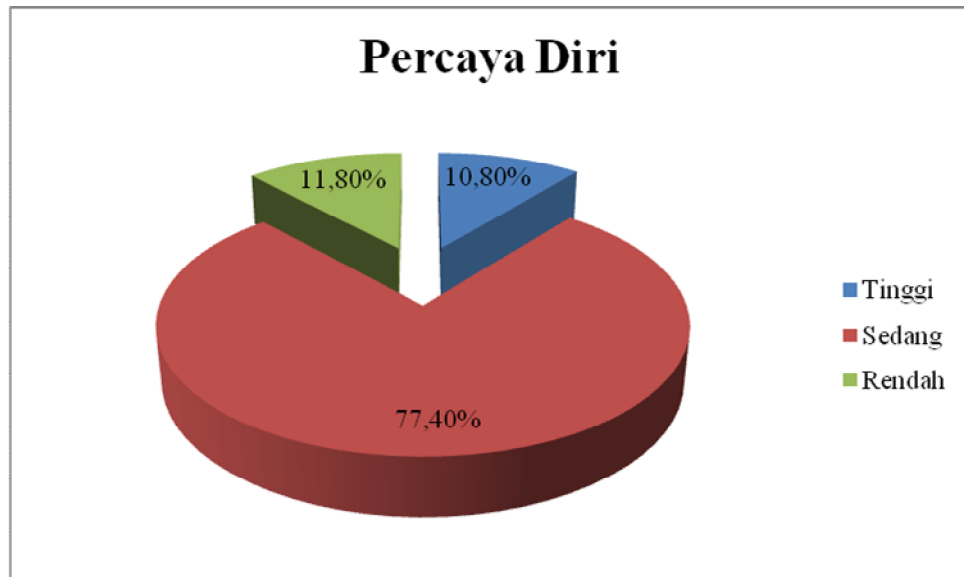
Tabel 9. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Percaya Diri

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 8,08$	10	10,80 %	Tinggi
2	$5,60 \leq X < 8,08$	72	77,40 %	Sedang
3	$X < 5,60$	11	11,80%	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap percaya diri pada kategori tinggi dengan skor 10,80% (10 siswa), kategori sedang dengan skor 77,40% (72 responden), dan kategori rendah dengan skor 11,80% (11 responden). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap percaya

diri dalam kategori sedang. Selebihnya hasil kategori data percaya diri dapat dijelaskan dengan gambar 3 sebagai berikut:



Gambar 3. Diagram Pie Kategorisasi Percaya Diri

2) Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Hasil

Siswa diharapkan setelah berkegiatan di *Business Center* dapat berwirausaha dengan tekun, mempunyai target dan yang paling penting bekerja keras. Hal tersebut dikarenakan sikap yang penting dimiliki siswa untuk bekal memiliki usaha setelah lulus agar berusaha mendapatkan hasil yang maksimal sehingga usahanya sukses.

Data indikator berorientasi pada hasil diperoleh melalui angket dengan 5 butir pernyataan dan jumlah responden 93. Data Indikator Berorientasi Pada Hasil diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For*

Windows, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 17.00 dan skor terendah sebesar 10.00. Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 12.58, median sebesar 12.00, modus sebesar 12.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 1.513. Penentuan Kecenderungan data indikator berorientasi pada hasil dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator berorientasi pada hasil pada tabel 10 sebagai berikut:

Tabel 10. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Hasil

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 14,09$	35	37,60%	Tinggi
2	$11,06 \leq X < 14,09$	58	62,40 %	Sedang
3	$X < 11,06$	0	0 %	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari berorientasi pada hasil pada kategori tinggi dengan skor 37,60% (35 siswa), pada kategori sedang dengan skor 62,4% (58 siswa), kategori rendah dengan skor 54,8% (51 siswa), sementara untuk kategori rendah tidak ada. Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar

kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap berorientasi pada hasil dalam kategori sedang. Selebihnya hasil kategori data berorientasi pada hasil dapat dijelaskan dengan gambar 4 sebagai berikut:



Gambar 4. Diagram Pie Kategorisasi Berorientasi Pada Hasil

3) Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Pengambilan Resiko

Siswa diharapkan setelah berkegiatan di *Business Center* akan suka dengan tantangan, kemampuan mengamnil resiko untuk bekal berwirausaha setelah lulus sekolah sehingga bisa memiliki usaha yang sukses. Data Indikator Pengambilan Resiko diperoleh melalui angket dengan 2 butir pernyataan dengan responden 93. Data indikator pengambilan resiko diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For*

Windows, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 7.00 dan skor terendah sebesar 3.00. Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 4.59, median sebesar 5.00, modus sebesar 4.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 0.947. Penentuan Kecenderungan data indikator pengambilan resiko dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator pengambilan resiko pada tabel 11 sebagai berikut:

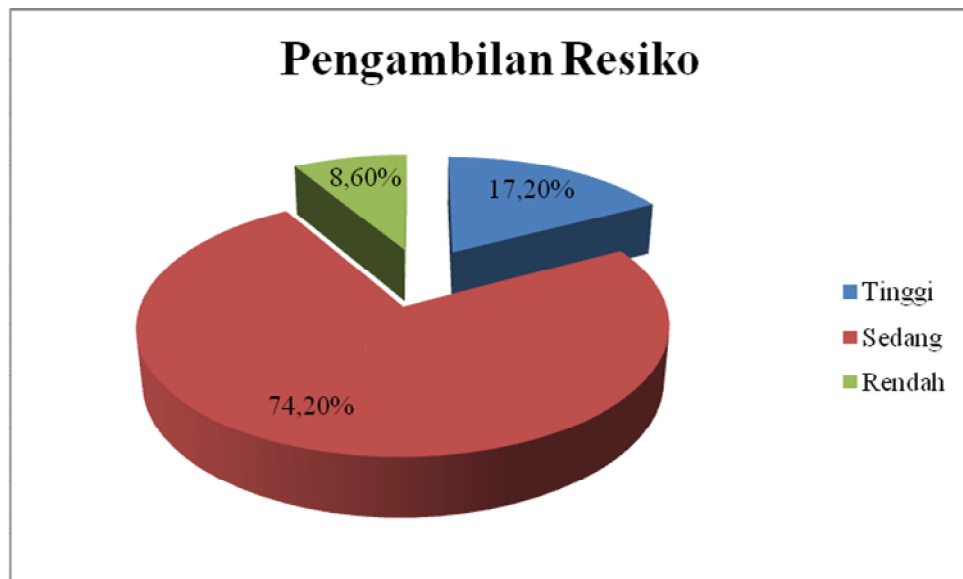
Tabel 11. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Pengambilan Resiko

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 5,54$	16	17,20 %	Tinggi
2	$3,64 \leq X < 5,54$	69	74,20%	Sedang
3	$X < 3,64$	8	8,60%	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap pengambilan resiko pada kategori tinggi 17,20%(16 siswa), pada kategori sedang dengan skor 74,20% (69 siswa), sementara kategori rendah dengan skor 8,6% (8 siswa). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam

menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap pengambilan resiko dalam kategori sedang. Selebihnya hasil kategori data pengambilan resiko dapat dijelaskan dengan gambar 5 sebagai berikut:



Gambar 5. Diagram Pie Kategorisasi Pengambilan Resiko

4) Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan

Siswa diharapkan mempunyai jiwa kepemimpinan, bertanggungjawab, mau menerima kritik dan saran serta tanggap pada permasalahan yang ada sebagai bekal dalam berwirausaha. Hal tersebut dikarenakan jika lulus siswa bisa menciptakan lapangan kerja untuk orang lain dengan berwirausaha. Siswa mampu menjadi pemimpin usahanya kelak dengan jiwa kepemimpinan setelah berkegiatan di *Business Center*.

Data indikator kepemimpinan diperoleh melalui angket dengan 3 butir pernyataan dan jumlah responden 93. Data Indikator Percaya diri diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For Windows*, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 12.00 dan skor terendah sebesar 3.00. Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 7.54, median sebesar 7.00, modus sebesar 6.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 1.522. Penentuan Kecenderungan data indikator percaya diri dapat dikategorikan dalam lima kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah.}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator kepemimpinan pada tabel 12. sebagai berikut:

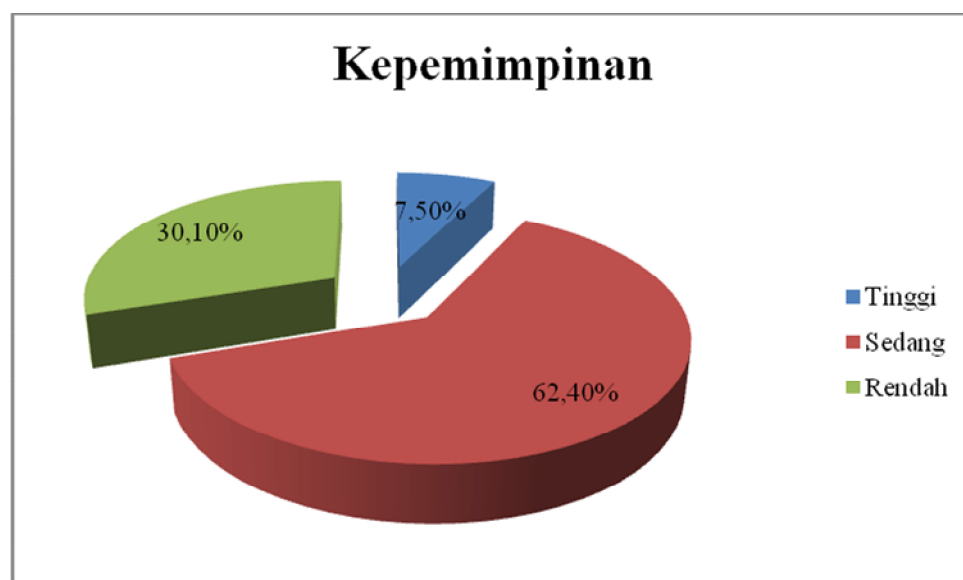
Tabel 12. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 9,06$	7	7,50 %	Tinggi
2	$6,02 \leq X < 9,06$	58	62,40%	Sedang
3	$X < 6,02$	28	30,10%	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari kepemimpinan pada kategori tinggi dengan skor 7,5% (7 siswa), pada

kategori sedang dengan skor 62,40% (58 siswa), sementara kategori rendah dengan skor 30,10% (28 siswa). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap kepemimpinan dalam kategori sedang. Selebihnya hasil kategori data kepemimpinan dapat dijelaskan dengan gambar 6 sebagai berikut:



Gambar 6. Diagram Pie Kategorisasi Kepemimpinan

5) Peranan *Business Center* Dalam Menumbuhkan sikap Keorisinalan

Siswa diharapkan kreatif dan inovatif, sebagai bekal dalam berwirausaha. Hal tersebut dikarenakan jika lulus siswa bisa menciptakan lapangan kerja untuk orang lain dengan berwirausaha. Siswa mampu membuat produk yang orisinil untuk usahanya kelak dengan kreatif dan

inovatif setelah berkegiatan di *Business Center*. Data indikator keorisinilan diperoleh melalui angket dengan 3 butir pernyataan dan jumlah responden 93. Data Keorisinilan diolah menggunakan *program SPSS 18.00 For Windows*, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 9.00 dan skor terendah sebesar 5.00. Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 7.35, median sebesar 7.00, modus sebesar 6.00 dan standar deviasi (SD) sebesar 1.176. Penentuan Kecenderungan data indikator keorisinilan dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator keorisinilan pada tabel 13 sebagai berikut:

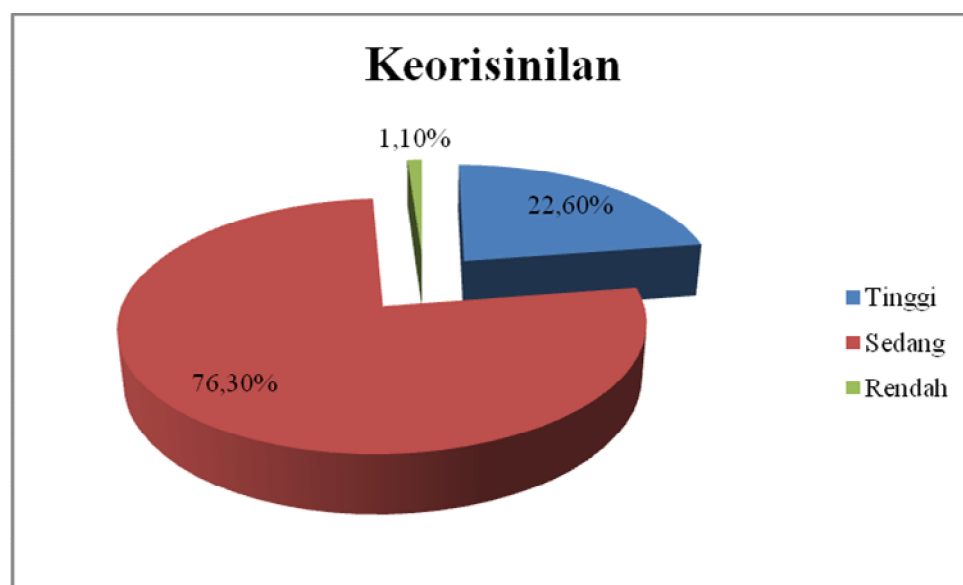
Tabel 13. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan data Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Keorisinilan

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 8,52$	21	22,60 %	Tinggi
2	$6,18 \leq X < 8,52$	71	76,30%	Sedang
3	$X < 6,18$	1	1,10 %	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan peranan business center dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap keorisinilan pada kategori tinggi dengan skor 22,60% (21 siswa), kategori

sedang dengan skor 76,30% (71 siswa), sementara untuk kategori rendah dengan skor 1,10% (1 siswa). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap keorisinilan dalam kategori sedang. Selebihnya hasil kategori data kepemimpinan dapat dijelaskan dengan gambar 7 sebagai berikut:



Gambar 7. Diagram Pie Kategorisasi Keorisinilan

6) Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Berorientasi Pada Masa Depan

Siswa diharapkan mempunyai pandangan ke depan dan berprespektif, sebagai bekal dalam berwirausaha. Hal tersebut dikarenakan jika lulus siswa bisa menciptakan lapangan kerja untuk orang lain dengan berwirausaha. Data indikator berorientasi pada masa depan diperoleh

melalui angket dengan 3 butir pernyataan dan jumlah responden 93. Data Indikator Berorientasi pada masa depan diolah menggunakan program *SPSS 18.00 For Windows*, maka diperoleh skor tertinggi sebesar 12.00 dan skor terendah sebesar 6.00. Hasil analisis menunjukkan Mean (M) sebesar 8,26, median sebesar 9.00, modus sebesar 9.00 dan standar deviasai (SD) sebesar 1.635. Penentuan Kecenderungan data indikator berorientasi masa depan dapat dikategorikan dalam tiga kategori sebagai berikut :

$$X \geq M + SD \quad = \text{Tinggi}$$

$$M - SD \leq X < M + SD \quad = \text{Sedang}$$

$$X < M - SD \quad = \text{Rendah}$$

Berdasarkan Perhitungan tersebut, maka dapat dibuat tabel distribusi frekuensi dan kecenderungan data indikator berorientasi pada masa depan pada tabel 14 sebagai berikut:

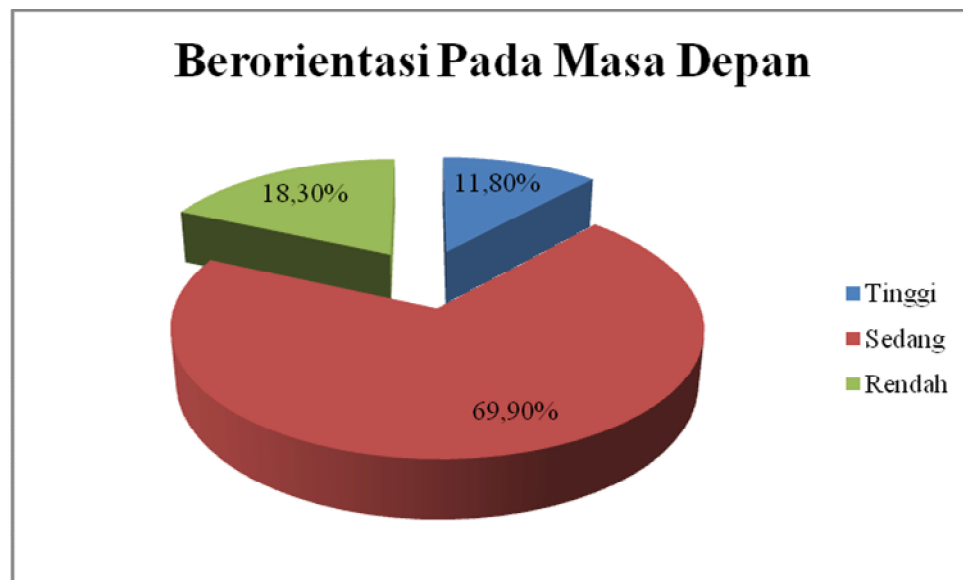
Tabel 14. Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan Data Berorientasi Pada Masa Depan

No	Skor	Frekuensi		Kategori
		Frekuensi	Persentase	
1	$X \geq 9,63$	11	11,80 %	Tinggi
2	$6,63 \leq X < 9,63$	65	69,90%	Sedang
3	$X < 6,63$	17	18,3%	Rendah
Total		93	100	

(Sumber: Hasil Olah Data, 2015)

Berdasarkan tabel di atas menunjukan peranan business center dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari berorientasi pada masa depan pada kategori tinggi dengan skor 11,80% (11 siswa), pada kategori sedang dengan skor 69,90% (65 siswa),

sementara untuk kategori rendah dengan skor 18,30% (17 siswa). Kesimpulan dari data di atas menunjukkan bahwa sebagian besar kecenderungan peranan *business center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 Depok dilihat dari sikap berorientasi pada masa depan dalam kategori sedang. Namun masih ada di kategori sangat rendah sehingga perlu diperbaiki lagi praktik kewirausahaan di *Business Center*. Selebihnya hasil kategori data kepemimpinan dapat dijelaskan dengan gambar 8 sebagai berikut:



Gambar 8. Digram Pie Kategorisasi Berorientasi Pada Masa Depan

B. Pembahasan

Sekolah merupakan pendidikan formal yang digunakan untuk belajar, dimana menunjukkan adanya perubahan yang sifatnya positif sehingga akan didapat keterampilan, kecakapan dan pengetahuan baru. Apalagi di Sekolah Menengah Kejuruan yang diharapkan untuk bisa berwirausaha setelah

lulus. Oleh karena itu ada Laboratorium Kewirausahaan dalam hal ini *Business Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan secara langsung untuk menumbuhkan minat berwirausaha. Selain bermanfaat untuk praktik dan latihan berwirausaha juga bermanfaat untuk menambah penghasilan bagi pengelola *Business Center*, dan memudahkan guru kewirausahaan dalam pembelajaran..

Pengelolaan *Business Center* di SMK Negeri 1 Depok belum optimal dilihat dari komunikasi pengelola *Business Center* yang kurang ditandai dengan tidak adanya jadwal rutin selain itu kegiatan siswa di *Business Center* masih kurang. Siswa hanya boleh membawa barang di *Business Center* itu sekali ketika tugas penjualan selain itu tidak diperbolehkan. Padahal barang di *Business Center* bisa menjadi modal siswa dalam berwirausaha karena jika hanya praktik 1 kali saja ketertarik dan pemahaman siswa juga kurang . Hal tersebut diperkuat dengan hasil penelitian peranan *Business Center* menunjukkan siswa masuk dalam kategori sedang dengan skor 84,90% (79 siswa). Selebihnya kategori tinggi dengan skor 9,70% (9 siswa) dan kategori rendah dengan skor 5,40% (5 siswa). Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa berada pada kategori sedang. Hal ini kurang sejalan dengan penelitian tujuan dalam Pedoman Prani *Business Center* (2012 :3) bahwa ”dengan adanya Bussines sebagai wahana menumbuhkan jiwa wirausaha SMK”.

Business Center merupakan upaya yang dilakukan untuk mengembangkan wawasan dan keterampilan siswa. Akan tetapi, *Business*

Center yang ada belum mampu memberikan wawasan dan keterampilan sesuai kompetensinya ditunjukkan masih ada 5 siswa (5,40%) dalam kategori rendah. Sehingga diperlukan praktik penjualan tambahan di *Business Center*. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha dengan indikator percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada masa depan.

1. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **percaya diri**

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan percaya diri ditandai dengan percaya, yakin, optimis setelah lulus akan memiliki usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan *Business Center* rendah menumbuhkan sikap percaya diri siswa masuk dalam kategori rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden yang menjawab paling banyak yaitu sebanyak 72 siswa (77,40%) berada dalam kategori sedang. Kemudian jumlah siswa yang menjawab dalam kategori tinggi sebanyak 10 siswa (10,80%), sementara untuk kategori rendah sebanyak 11 siswa (11,80%).

Berdasarkan persentase jawaban tersebut dapat dianalisis bahwa sebagian besar siswa kepercayaan diri untuk praktik berdagang masih rendah. Menurut Soesarsono Wijandi dalam Suryana (2013: 39) kepercayaan diri merupakan “suatu panduan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan”. Sehingga sikap percaya diri siswa untuk berwirausaha perlu ditumbuhkan

lagi melihat hasil penelitian masih ada yang rendah dengan mengundang narasumber untuk memotivasi siswa menjadi percaya diri melakukan usaha.

2. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Berorientasi Pada Hasil**

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap berorientasi pada hasil ditandai dengan sikap mampu membuka jaringan, kerja keras, memiliki target, dan tekun.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa *Business Center* cukup menumbuhkan sikap berorientasi pada hasil. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden yang paling banyak menjawab berada dalam kategori sedang sebanyak 58 siswa (62,40%). Kemudian jumlah siswa yang menjawab dalam kategori sangat tinggi sebanyak 35 siswa (37,60%).

Berdasarkan persentase jawaban tersebut dapat dianalisis bahwa sebagian siswa yang tumbuh sikap berorientasi pada hasil setelah praktik di *Business Center* dalam kategori sedang. Namun,Sebagian siswa juga mempunyai keinginan untuk berprestasi tinggi. Menurut George, G. Meredith (2002: 5) “berorientasi pada hasil merupakan kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, mempunyai dorongan yang kuat, energik, tekun dan tabah, tekad dan kerja keras serta inisiatif”. Sehingga perlu ditumbuhkan lagi sikap berorientasi pada hasil untuk bekal setelah lulus.

3. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Pengambilan Resiko**

Peranan *Business Center* menumbuhkan sikap pengambilan resiko ditandai dengan berani mengambil resiko dan suka tantangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap pengambilan resiko siswa dengan keberadaan *Business Center* dalam kategori sedang. Hal itu ditunjukkan jumlah responden yang paling banyak yaitu 69 siswa (74,2%) berada pada kategori sedang. Kemudian jumlah siswa yang menjawab dalam kategori sangat tinggi sebanyak 16 siswa (17,2%) dan kategori rendah sebanyak 8 siswa (8,6%).

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu DI jika para siswa percaya diri untuk berpraktik berdagang dari barang *Business Center* tetapi masih takut menanggung resiko berdagang sendiri padahal sebagian guru di SMK N 1 Depok dan orang tua mereka yang berwirausaha namun mereka lebih memilih untuk bekerja di tempat orang lain. Menurut Angelita S. Bajaro dalam Suryana (2013: 40) “seorang wirausaha yang menanggung resiko adalah orang yang selalu ingin menjadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik”.

Sehingga aspek sikap pengambilan resiko harus ditumbuhkan lagi kepada para siswa misalnya dengan memberikan *reward* kepada siswa yang bisa menjualkan barang di *business center* dengan tepat waktu dan mengundang narasumber yang berkompeten di bidang usaha untuk

mwmotivasi siswa dengan memberikan pengetahuan dan kiat-kiat sukses berwirausaha.

4. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Kepemimpinan**

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap Kepemimpinan ditandai dengan sikap mampu memimpin mudah bergaul dan menerima kritik dan saran. Berdasarkan data penelitian Sikap kepemimpinan dengan keberadaan *Business Center* berada dalam kategori rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden yang menjawab paling banyak dalam kategori sedang yaitu 58 siswa (62,40%). Kemudian yang berada dalam kategori tinggi 7 siswa (7,50%) dan kategori rendah sebanyak 28 siswa (30,10%).

Berdasarkan persentase tersebut sebagian banyak siswa sikap kepemimpinannya sedang dengan keberadaan *Business Center*. Menurut George, G. Meredith (2002: 5) “berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran dan kritik”. Oleh karena itu, sikap kepemimpinan siswa perlu ditumbuhkan lagi melihat masih ada yang masuk dalam kategori rendah 30,10% (28 siswa.) Sehingga untuk menumbuhkannya dengan dibentuk organisasi atau ekstrakurikuler wirausaha untuk bisa bertukar-pikiran, berlatih negosiasi, mudah bergaul, mencari peluang dan terbuka terhadap kritik dan saran.

5. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Keorisinilan**

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap keorisinilan ditandai dengan inovatif dan kreatif. Berdasarkan data penelitian sikap keorisinilan siswa dengan keberadaan *Business Center* berada dalam kategori cukup. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden yang menjawab paling banyak dalam kategori sedang yaitu sebanyak 71 siswa (76,30%). Kemudian kategori tinggi sebanyak 21 siswa (22,60%) dan kategori rendah sebanyak 1 siswa (1,1%).

Berdasarkan persentase tersebut sebagian besar siswa sikap keorisinilan dalam kategori sedang dengan keberadaan *Business Center*. Menurut Harvard's Theodore Levit dalam Suryana (2013: 42) mengemukakan definisi “inovasi dan kreativitas lebih mengarah pada konsep berpikir dan bertindak yang baru”.

6. Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap **Berorientasi pada Masa Depan**

Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan sikap berorientasi pada masa depan ditandai dengan mempunyai prespektif ke depan barang yang diminati pelanggan, mempunyai perencanaan dalam melakukan usaha dari awal. Berdasarkan penelitian data penelitian sikap berorientasi pada masa depan dengan keberadaan *Business Center* berada dalam kategori tinggi. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden yang

paling banyak dalam kategori sedang yaitu 65 siswa (69,90%). Kemudian kategori tinggi sebanyak 11 siswa (11,8%) dan kategori rendah 17 siswa (18,30%).

Berdasarkan persentase tersebut sebagian banyak sikap siswa dalam berorientasi pada masa depan sedang. Orang yang berorientasi pada masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha dan berkarya. Menurut Menurut George, G. Meredith (2002: 6) “memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan merupakan watak dari wirausahawan”. Namun, masih ada yang dalam kategori rendah 18,30% (17 siswa). Padahal untuk mempunyai usaha harus mempunyai prespektif ke depan tujuan usaha, pencapaian usaha dan strategi untuk memuaskan pelanggan. Sehingga sekolah bisa lebih berperan aktif dalam memberikan motivasi siswa dengan memberikan *reward* dan *punishment* dalam kegiatan praktik penjualan siswa di Business Center. Hal tersebut dilakukan agar siswa bisa mencari peluang strategi agar praktik penjualannya bisa sukses.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian tentang peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK N 1 diukur dengan 6 aspek yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi pada masa depan masuk dalam kategori sedang. Hal itu ditunjukkan dengan jawaban responden pada aspek percaya diri dengan kecenderungan 72 siswa (77,40%) masuk dalam kategori, pada aspek berorientasi pada hasil kecenderungan jawaban 58 siswa (62,40%) masuk dalam kategori sedang, pada aspek pengambilan resiko kecenderungan jawaban 69 siswa (74,20%) masuk dalam kategori sedang, pada aspek kepemimpinan kecenderungan jawaban 58 siswa (62,40%) masuk dalam kategori sedang, pada aspek keorisinilan kecenderungan jawaban 71 siswa (76,30%) masuk dalam kategori sedang, dan pada aspek berorientasi pada masa depan kecenderungan jawaban 65 siswa (69,90%) masuk dalam kategori sedang. Secara keseluruhan kecenderungan jawaban 79 siswa (84,90%) mengenai peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa masuk dalam kategori sedang. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok masih sedang perlu ditumbuhkan lagi terutama pada aspek sikap percaya diri, pengambilan resiko, kepemimpinan dan berorientasi pada hasil yang masuk pada kategori rendah.

B. Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang telah dilaksanakan ini dirasa masih terdapat keterbatasan yaitu penelitian ini hanya menggunakan wawancara dengan ketua *Business Center*, guru kewirausahaan, wakil kepala sekolah sarana prasarana dan salah satu siswa kelas XI kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran, serta hanya menggunakan angket yang dibagikan pada peserta didik. Kesimpulan yang dapat diambil hanya berdasarkan pada data yang dikumpulkan melalui wawancara dan angket sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasikan.

Penelitian ini hanya dilakukan di SMK Negeri 1 Depok. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki keterpakaian yang terbatas kegunaanya. Studi serupa perlu dilakukan di sekolah lain agar hasil penelitian ini memiliki keterpakain lebih luas.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Guru

Pihak Guru kewirausahaan khususnya diharapkan lebih berperan aktif dalam membimbing dan memfasilitasi siswa dalam praktik kewirausahaan di *Business Center* lebih sesuai dengan tujuan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa. Sehingga tidak hanya praktik satu kali saja tetapi ada praktik lanjutan untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa. Sedangkan untuk guru lainnya diharapkan dapat melatih siswa berwirausaha agar setelah menyelesaikan sekolah tidak tergantung pada penyaluran kerja yang ada di sekolah.

2. Bagi Kepala Sekolah

Pihak Kepala Sekolah diharapkan tidak hanya membuat program pendidikan dan pelatihan *Business Center* bagi pengurus *Business Center* saja tetapi bagi siswa. Agar dapat bermanfaat bagi kehidupan mereka, praktik kewirausahaan melalui *Business Center* harus direncanakan secara matang dan terencana agar memiliki manfaat yang positif. Tingkatkan motivasi dalam memberikan teladan berwirausaha bagi pengurus *Business Center*, guru dan siswa. Selain itu dilakukan cara lain untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa melalui penyuluhan kewirausahaan dengan mengundang narasumber untuk berbagi kiat-kiat sukses berwirausaha, mengadakan ekstrakurikuler wirausaha, dan lain-lain.

3. Bagi Pengurus *Business Center*

Pihak pengurus *Business Center* diharapkan mengevaluasi *Business Center* dengan cara membuat program-program kreatif agar siswa memiliki pengalaman di *Business Center* sebagai motivasi untuk menjadi manusia yang memiliki keahlian dan dapat berguna bagi bangsa dan negara, menanamkan jiwa kewirausahaan siswa dengan meningkatkan kegiatan di *Business Center* agar minat berwirausaha siswa tumbuh. Mengingat Tujuan *Business Center* untuk menumbuhkan minat berwirausaha belum tercapai karena masih ada siswa yang masuk kategori rendah seperti aspek sikap percaya diri, pengambilan resiko, kepemimpinan dan berorientasi pada masa depan. Oleh karena itu perlu adanya system *reward* dan *punishment* pada praktik penjualan untuk motivasi siswa, mengadakan organisasi di *business center* dengan melibatkan siswa dan lain-lain.

4. Bagi siswa

Para siswa diharapkan berpartisipasi aktif dalam kegiatan praktik berwirausaha di *Business Center* agar memperoleh manfaat berupa pemahaman, pengetahuan,

keterampilan dan kompetensi wirausaha yang baik. Selain itu diharapkan siswa SMK mempunyai pemikiran dan pandangan untuk melanjutkan usaha agar mampu membuka lapangan usaha secara mandiri.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat menjadi gambaran Peranan *Business Center* dalam menumbuhkan minat berwirausaha siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari Alma. (2013). *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum dilengkapi lampiran kegiatan Praktikum membentuk mental dan keterampilan*. Bandung: Alfabeta.
- Direktorat Pembinaan SMK. (2010)
- Data Tamatan Lulusan SMK N 1 Depok. (2014). BKK SMK N 1 Depok
- Djaali. (2007). *Psikologi Pendidikan*, Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Echols, John M. (2000). *Kamus Inggris-Indonesia*. Gramedia Pustaka Utama
- Ertyn Tyas Prahadari. (2014). Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan melalui *Business Center*, Pengalaman Prakerin, dan Latar Belakang Keluarga terhadap Kompetensi Berwirausaha Siswa SMK Negeri Kelompok Bisnis dan Manajemen di Kota Yogyakarta. *Tesis*. Pasca Sarjana Universitas Negeri Yogyakarta.
- Geoffrey, G. Meredith. (2002). *Kewirausahaan : Teori dan Praktek*. Jakarta : PPM
- Griffin, Ricky W. & Ebert, Ronald. (2006). *Bisnis*. Jakarta: Erlangga
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. (2007). Jakarta: Balai Pustaka
- Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*. (edisi revisi). Jakarta. Rajagrafindo Persada.
- Pandji Anoraga. (2007). *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis dalam era Globalisasi*. Jakarta. Rineka cipta.
- Pedoman Prani *Business Center*. (2012). SMK Negeri 1 Depok
- Purnomo, (2005). *Membangun Semangat Kewirausahaan*. Yogyakarta: Laksbang Pressindo.
- Rachman Abror. (1993). *Psikologi Pendidikan*. Yogyakarta : Tiara Wacana.
- Rambat Lupioadi. (2007). *Entrepreneurship: From Mindset to Strategy*, Edisi Ketiga. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Saifudin Azwar. (2009). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Silvia Khairunnisa. (2014). Peran Koperasi Sekolah Dalam Menumbuhkan Karakter Wirausahawan Pada Siswa di SMK N 1 Kota Tangerang. *Skripsi*. Program Studi Manajemen Pendidikan.Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Pendidikan.Universitas Islam Syarief Hidayatullah Jakarta.
- Slameto. (2013). *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Suharsimi Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Syaiful Bahri Djamarah. (2008). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta : Rineka Cipta
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
- Yani Christina Ndjurumay. (2011). Efektivitas Pengelolaan Bisnis Center di SMK N 1 Pengasih Tahun Ajaran 2009/2010. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- <http://www.bps.go.id>. Laporan Bulanan *.Data Sosial dan Ekonomi*.Bulan Mei 2014 Diakses 12 Desember 2014.

L A M P I R A N

LAMPIRAN 1:

Ujicoba Instrumen Penelitian

Yogyakarta, Mei 2015

SURAT PENGANTAR

Lampiran : Lembar

Hal : Permohonan Pengisian Angket

Kepada

Siswa-siswi Kelas XI Administrasi Perkantoran

SMK Negeri 1 Tempel Yogyakarta

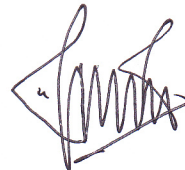
Dengan hormat,

Bersama surat ini, perkenalkanlah saya memohon kepada Saudara untuk mengisi angket penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi saya yang berjudul ***“Peranan Business Center dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 1 Depok”***.

Angket ini dimaksudkan hanya untuk mengumpulkan data, oleh karena itu saya sangat mengharapkan jawaban saudara sejujur-jujurnya sesuai dengan kondisi adik-adik yang sebenarnya. Jawaban yang saudara berikan tidak akan dinilai benar atau salah dan tidak akan berpengaruh terhadap nilai rapot. Setiap jawaban yang diberikan merupakan bantuan yang tidak ternilai harganya bagi penelitian ini. Atas bantuan dan perhatian saudara, saya ucapkan terima kasih.

Atas bantuan dan partisipasi Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,



Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM. 12402247003

**ANGKET PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN
MINAT BERWIRAUSAHA SIAWA KELAS XI KOMPETENSI
KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN SMK N 1 DEPOK**

A. Identitas

Nama :

Kelas/No. Absen :

B. Pengantar:

1. Angket ini diedarkan kepada anda dengan maksud untuk mendapatkan informasi sehubungan dengan penelitian tentang peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok
2. Informasi yang diperoleh dari anda sangat berguna bagi penulis untuk menganalisis tentang peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 1 Depok
3. Data yang kami dapatkan semata-mata hanya untuk kepentingan penelitian. Untuk itu, anda tidak perlu ragu untuk mengisi angket ini
4. Partisipasi anda memberikan informasi sangat penulis harapkan
5. Atas bantuan dan partisipasi anda dalam pengisian angket ini penulis ucapkan terima kasih

C. Petunjuk:

1. Tulis nama, kelas dan nomor absen
2. Pertimbangkan setiap pernyataan dan tentukan jawaban sesuai keadaan anda

3. Berilah tanda (√) pada salah satu pilihan jawaban sesuai dengan jawaban yang anda berikan pada setiap pernyataan

Keterangan pilihan jawaban:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

D. Daftar Pertanyaan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
Percaya Diri					
1.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya percaya diri untuk praktik usaha				
2.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya memiliki usaha sendiri setelah lulus				
3.	Saya yakin dapat mengembangkan usaha dengan bekal pengetahuan berwirausaha di <i>Business Center</i>				
Berorientasi Pada Hasil					
4.	Saya mampu membuka jaringan usaha setelah praktik di <i>Business Center</i>				
5.	Saya berusaha mendapatkan hasil yang maksimal setelah kegiatan <i>Business Center</i>				
6.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya memiliki target usaha				

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
7.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya menghasilkan produk sesuai dengan keinginan pelanggan				
8.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berusaha sampai usaha yang ditekuni akan terwujud dan dikenal masyarakat luas				
Pengambilan Resiko					
9	Kegiatan <i>Business Center</i> membuat saya kuat menanggung resiko dalam melakukan usaha saya				
10	Setelah kegiatan <i>Business Center</i> saya akan menghadapi persaingan di dunia wirausaha				
11.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berani mengambil untung demi berkembangnya usaha saya				
Kepemimpinan					
12.	Kegiatan <i>Business Center</i> mengajarkan saya bertanggungjawab dengan usaha saya				
13.	Saya terbuka dalam menerima kritik dan saran dari orang lain/bawahan setelah kegiatan <i>Business Center</i>				
14.	Keberadaan <i>Business Center</i> membuat Saya cepat menanggapi permasalahan yang ada				
Keorisinilan					
15.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya				

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
	menggali Ide-ide baru yang dibutuhkan konsumen				
16.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berusaha menginovasi produk-produk baru dengan mengkombinasikan produk lama				
17	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berusaha berusaha membuat produk yang belum ada				
Berorientasi Pada Masa Depan					
18	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong untuk berusaha memperkenalkan usaha saya kepada masyarakat luas				
19.	Keberadaan <i>Business Center</i> membuat saya yakin usaha saya akan memuaskan pelanggan				
20.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya membuat perencanaan dari awal agar langkah-langkah usaha ke depannya jelas				

LAMPIRAN 2:
Data uji Instrumen

DATA UJI COBA INSTRUMEN

Res	Data Uji Coba Variabel Minat Berwirausaha																				JML
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	61
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
5	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	72
6	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	72
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	78
10	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	70
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	57
12	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	58
13	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	65
14	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	65
15	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	77
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
17	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	63
18	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	67
19	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	63
20	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	64
21	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	65
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
23	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	69
24	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	75
25	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	70
26	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
27	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	74
28	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	62
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	60
30	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	61
31	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	74
32	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	73

LAMPIRAN 3:

Hasil Uji Coba Instrumen

1. Uji Validitas
2. Uji Realibilitas

Uji validitas

Correlations

		item 1	item 2	item 3	item 4	item 5	item 6	item 7	item 8	item 9	item 10	item 11	item 12	item 13	item 14	item 15	item 16	item 17	item 18	item 19	item 20	total
item_1	Pearson Correlation	1	,674**	,741**	,152	,429*	,257	,257	,129	,024	,049	,486**	,148	,077	-,149	,339	,425*	,290	,223	,205	,205	,469**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,405	,014	,155	,155	,483	,896	,789	,005	,419	,674	,417	,058	,015	,108	,221	,260	,260	,007
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_2	Pearson Correlation	,674**	1	,934**	,451**	,483**	,596**	,447*	,313	,215	,067	,683**	,333	,244	,232	,527**	,618**	,455**	,542**	,527**	,391*	,748**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,010	,005	,000	,010	,081	,238	,717	,000	,062	,179	,202	,002	,000	,009	,001	,002	,027	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_3	Pearson Correlation	,741**	,934**	1	,353*	,541**	,494**	,342	,222	,094	,085	,731**	,255	,133	,059	,446*	,555**	,372*	,473**	,446*	,307	,664**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,047	,001	,004	,055	,222	,607	,644	,000	,159	,468	,748	,011	,001	,036	,006	,011	,087	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_4	Pearson Correlation	,152	,451**	,353*	1	,605**	,784**	,336	,392*	,543**	-,117	,386*	,451**	,515**	,290	,626**	,644**	,633**	,547**	,489**	,626**	,752**
	Sig. (2-tailed)	,405	,010	,047		,000	,000	,060	,026	,001	,524	,029	,010	,003	,107	,000	,000	,000	,001	,004	,000	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_5	Pearson Correlation	,429*	,483**	,541**	,605**	1	,491**	,360*	,359*	,296	,278	,570**	,600**	,313	,194	,660**	,607**	,589**	,660**	,422*	,422*	,761**
	Sig. (2-tailed)	,014	,005	,001	,000		,004	,043	,043	,100	,123	,001	,000	,081	,289	,000	,000	,000	,000	,016	,016	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_6	Pearson Correlation	,257	,596**	,494**	,784**	,491**	1	,333	,545**	,393*	,149	,567**	,298	,389*	,311	,494**	,655**	,526**	,551**	,494**	,494**	,747**
	Sig. (2-tailed)	,155	,000	,004	,000	,004		,062	,001	,026	,415	,001	,097	,028	,083	,004	,000	,002	,001	,004	,004	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_7	Pearson Correlation	,257	,447*	,342	,336	,360*	,333	1	,545**	,044	-,149	,393*	,596**	,545**	,311	,646**	,509**	,666**	,257	,494**	,342	,640**
	Sig. (2-tailed)	,155	,010	,055	,060	,043	,062		,001	,813	,415	,026	,000	,001	,083	,000	,003	,000	,155	,004	,055	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_8	Pearson Correlation	,129	,313	,222	,392*	,359*	,545**	,545**	1	-,031	,383*	,133	,313	,455**	,266	,222	,493**	,418*	,403*	,364*	,364*	,547**
	Sig. (2-tailed)	,483	,081	,222	,026	,043	,001	,001		,868	,031	,470	,081	,009	,141	,222	,004	,017	,022	,041	,041	,001
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_9	Pearson Correlation	,024	,215	,094	,543**	,296	,393*	,044	-,031	1	-,137	,269	,371*	,438*	,339	,572**	,295	,298	,332	,413*	,413*	,471**
	Sig. (2-tailed)	,896	,238	,607	,001	,100	,026	,813	,868		,456	,137	,037	,012	,057	,001	,101	,097	,063	,019	,019	,007
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_10	Pearson Correlation	,049	,067	,085	-,117	,278	,149	-,149	,383*	-,137	1	,176	,067	-,104	-,046	-,187	,033	-,141	,312	-,187	-,187	,070
	Sig. (2-tailed)	,789	,717	,644	,524	,123	,415	,415	,031	,456		,336	,717	,569	,801	,306	,860	,441	,082	,306	,306	,704
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_11	Pearson Correlation	,486**	,683**	,731**	,386*	,570**	,567**	,393*	,133	,269	,176	1	,371*	,112	,122	,572**	,600**	,445*	,486**	,572**	,413*	,694**
	Sig. (2-tailed)	,005	,000	,000	,029	,001	,001	,026	,470	,137	,336		,037	,541	,505	,001	,000	,011	,005	,001	,019	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_12	Pearson Correlation	,148	,333	,255	,451**	,600**	,298	,596**	,313	,371*	,067	,371*	1	,522**	,417*	,798**	,488**	,580**	,411*	,391*	,391*	,674**
	Sig. (2-tailed)	,419	,062	,159	,010	,000	,097	,000	,081	,037	,717	,037		,002	,017	,000	,005	,000	,020	,027	,027	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32

item_13	Pearson Correlation	,077	,244	,133	,515**	,313	,389*	,545**	,455**	,438*	-,104	,112	,522**	1	,509**	,559**	,459**	,696**	,352*	,417*	,417*	,617**
	Sig. (2-tailed)	,674	,179	,468	,003	,081	,028	,001	,009	,012	,569	,541	,002		,003	,001	,008	,000	,048	,018	,018	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_14	Pearson Correlation	-,149	,232	,059	,290	,194	,311	,311	,266	,339	-,046	,122	,417*	,509**	1	,437*	,385*	,425*	,400*	,437*	,437*	,475**
	Sig. (2-tailed)	,417	,202	,748	,107	,289	,083	,083	,141	,057	,801	,505	,017	,003		,012	,030	,015	,023	,012	,012	,006
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_15	Pearson Correlation	,339	,527**	,446*	,626**	,660**	,494**	,646**	,222	,572**	-,187	,572**	,798**	,559**	,437*	1	,688**	,755**	,473**	,584**	,584**	,836**
	Sig. (2-tailed)	,058	,002	,011	,000	,000	,004	,000	,222	,001	,306	,001	,000	,001	,012		,000	,000	,006	,000	,000	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_16	Pearson Correlation	,425*	,618**	,555**	,644**	,607**	,655**	,509**	,493**	,295	,033	,600**	,488**	,459**	,385*	,688**	1	,742**	,553**	,688**	,821**	,867**
	Sig. (2-tailed)	,015	,000	,001	,000	,000	,000	,003	,004	,101	,860	,000	,005	,008	,030	,000		,000	,001	,000	,000	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_17	Pearson Correlation	,290	,455**	,372*	,633**	,589**	,526**	,666**	,418*	,298	-,141	,445*	,580**	,696**	,425*	,755**	,742**	1	,537**	,627**	,627**	,819**
	Sig. (2-tailed)	,108	,009	,036	,000	,000	,002	,000	,017	,097	,441	,011	,000	,000	,015	,000	,000		,002	,000	,000	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_18	Pearson Correlation	,223	,542**	,473**	,547**	,660**	,551**	,257	,403*	,332	,312	,486**	,411*	,352*	,400*	,473**	,553**	,537**	1	,473**	,473**	,718**
	Sig. (2-tailed)	,221	,001	,006	,001	,000	,001	,155	,022	,063	,082	,005	,020	,048	,023	,006	,001	,002		,006	,006	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_19	Pearson Correlation	,205	,527**	,446*	,489**	,422*	,494**	,494**	,364*	,413*	-,187	,572**	,391*	,417*	,437*	,584**	,688**	,627**	,473**	1	,723**	,740**
	Sig. (2-tailed)	,260	,002	,011	,004	,016	,004	,004	,041	,019	,306	,001	,027	,018	,012	,000	,000	,000	,006		,000	,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
item_20	Pearson Correlation	,205	,391*	,307	,626**	,422*	,494**	,342	,364*	,413*	-,187	,413*	,391*	,417*	,437*	,584**	,821**	,627**	,473**	,723**	1	,718**
	Sig. (2-tailed)	,260	,027	,087	,000	,016	,004	,055	,041	,019	,306	,019	,027	,018	,012	,000	,000	,000	,006	,000		,000
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
total	Pearson Correlation	,469**	,748**	,664**	,752**	,761**	,747**	,640**	,547**	,471**	,070	,694**	,674**	,617**	,475**	,836**	,867**	,819**	,718**	,740**	,718**	1
	Sig. (2-tailed)	,007	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,001	,007	,704	,000	,000	,000	,006	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32

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

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

Hasil Uji Validitas Instrumen			
Butir Pernyataan	r _{tabel}	r _{hitung}	Keterangan
Butir soal 1	0,349	0,469	Valid
Butir soal 2	0,349	0,748	Valid
Butir soal 3	0,349	0,664	Valid
Butir soal 4	0,349	0,752	Valid
Butir soal 5	0,349	0,761	Valid
Butir soal 6	0,349	0,747	Valid
Butir soal 7	0,349	0,640	Valid
Butir soal 8	0,349	0,547	Valid
Butir soal 9	0,349	0,471	Valid
Butir soal 10	0,349	0,070	Tidak Valid
Butir soal 11	0,349	0,694	Valid
Butir soal 12	0,349	0,674	Valid
Butir soal 13	0,349	0,617	Valid
Butir soal 14	0,349	0,475	Valid
Butir soal 15	0,349	0,836	Valid
Butir soal 16	0,349	0,867	Valid
Butir soal 17	0,349	0,819	Valid
Butir soal 18	0,349	0,718	Valid
Butir soal 19	0,349	0,740	Valid
Butir soal 20	0,349	0,718	Valid

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	32	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Ites
.937	19

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir_1	62.4375	35.931	.402	.935
Butir_2	62.4688	34.257	.710	.929
Butir_3	62.5000	34.839	.617	.930
Butir_4	62.6250	34.242	.715	.928
Butir_5	62.4375	33.609	.719	.928
Butir_6	62.5938	34.701	.713	.929
Butir_7	62.5938	35.281	.596	.931
Butir_8	62.5313	35.612	.490	.933
Butir_9	62.6250	36.306	.416	.934
Butir_10	62.7813	38.434	.030	.937
Butir_11	62.6250	35.145	.656	.930
Butir_12	62.4688	34.709	.628	.930
Butir_13	62.6563	35.201	.566	.931
Butir_14	62.7813	36.628	.429	.933
Butir_15	62.5000	33.806	.811	.927
Butir_16	62.4063	33.410	.845	.926
Butir_17	62.5625	33.544	.788	.927
Butir_18	62.4375	34.383	.676	.929
Butir_19	62.5000	34.387	.701	.929
Butir_20	62.5000	34.516	.677	.929

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir_1	62.4375	35.931	.402	.935
Butir_2	62.4688	34.257	.710	.929
Butir_3	62.5000	34.839	.617	.930
Butir_4	62.6250	34.242	.715	.928
Butir_5	62.4375	33.609	.719	.928
Butir_6	62.5938	34.701	.713	.929
Butir_7	62.5938	35.281	.596	.931
Butir_8	62.5313	35.612	.490	.933
Butir_9	62.6250	36.306	.416	.934
Butir_10	62.7813	38.434	.030	.937
Butir_11	62.6250	35.145	.656	.930
Butir_12	62.4688	34.709	.628	.930
Butir_13	62.6563	35.201	.566	.931
Butir_14	62.7813	36.628	.429	.933
Butir_15	62.5000	33.806	.811	.927
Butir_16	62.4063	33.410	.845	.926
Butir_17	62.5625	33.544	.788	.927
Butir_18	62.4375	34.383	.676	.929
Butir_19	62.5000	34.387	.701	.929
Butir_20	62.5000	34.516	.677	.929

LAMPIRAN 4:

Instrumen Penelitian :

1. Pedoman Wawancara
2. Angket

Pedoman Wawancara

Ketua *Business Center*

1. Apa tujuan didirikan *Business Center*?
2. Apa manfaat *Business Center* ?
3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?
4. Bagaimana prosedur Pengadaan barang yang ada di *Business Center*?
5. Bagaimana cara memonitor omzet penjualan?
6. Bagaimana cara membuat laporan keuangan *Business Center*?
7. Bagaimana kelengkapan sarana dan prasana dalam *Business Center*?
8. Apakah sarana dan prasana yang ada dalam *Business Center*?
9. Bagaimana antusias siswa dengan pembelian langsung di *Business Center*?
10. Apakah dengan adanya *Business Center* membantu dalam proses belajar mengajar?
11. Bagaimana cara memotivasi siswa dengan keberadaan *Business Center*?
12. Apa saja kegiatan siswa di *Business Center*?
13. Bagaimana cara membimbing siswa dalam praktik berdagang?
14. Bagaimana minat berwirausaha siswa dengan keberadaan *Business Center*

Pedoman Wawancara

Guru Kewirausahaan

1. Apa tujuan didirikan *Business Center* di SMK N 1 Depok?
2. Apa manfaat *Business Center* di SMK N 1 Depok?
3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?
4. Menurut Ibu apakah *Business Center* dapat menjadi wadah atau tempat praktik pembelajaran kewirausahaan bagi siswa?

5. Apa manfaat yang bisa didapat dengan melibatkan langsung siswa praktik di *Business Center*?
6. Apa saja kegiatan yang dilakukan siswa di *Business Center*?
7. Apakah Pembelajaran kewirausahaan bisa efektif dengan keberadaan *Business Center*?
8. Apakah saja hambatan dalam penggunaan *Business Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?
9. Bagaimana solusi untuk mengatasi hambatan yang ada?

Pedoman Wawancara

Wakil Kepala Sekolah bagian Sarana dan Prasarana

1. Apa tujuan didirikan *Business Center* di SMK N 1 Depok?
2. Apakah Pentingnya keberadaan *Business Center* dalam kegiatan pembelajaran?
3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?
4. Apa saja sarana dan prasarana yang dibutuhkan *Business Center*?
5. Apakah hambatan dalam pengadaan sarana dan prasarana *Business Center* ?
6. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?
7. Apakah sejauh ini SMK N 1 Depok dapat mengatasi hambatan yang ada?

Pedoman Wawancara

Salah 3 Siswa Kelas XI Kompetensi Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok

1. Apa tujuan pendirian *Business Center* di SMK N 1 Depok?
2. Menurut anda apa manfaat keberadaan *Business Center* untuk siswa?
3. Bagaimana kegiatan siswa di *Business Center*?
4. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

5. Apa hambatan dalam anda berkegiatan di *Business Center*?
6. Bagaimana minat berwirausaha siswa?

**ANGKET PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN MINAT
BERWIRAUSAHA SIAWA KELAS XI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI
PERKANTORAN SMK N 1 DEPOK**

A. Identitas

Nama :

Kelas/No. Absen :

B. Pengantar:

1. Angket ini diedarkan kepada anda dengan maksud untuk mendapatkan informasi sehubungan dengan penelitian tentang peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok
2. Informasi yang diperoleh dari anda sangat berguna bagi penulis untuk menganalisis tentang peranan *Business Center* dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 1 Depok
3. Data yang kami dapatkan semata-mata hanya untuk kepentingan penelitian. Untuk itu, anda tidak perlu ragu untuk mengisi angket ini
4. Partisipasi anda memberikan informasi sangat penulis harapkan
5. Atas bantuan dan partisipasi anda dalam pengisian angket ini penulis ucapkan terima kasih

C. Petunjuk:

1. Tulis nama, kelas dan nomor absen
2. Pertimbangkan setiap pernyataan dan tentukan jawaban sesuai keadaan anda
3. Berilah tanda (✓) pada salah satu pilihan jawaban sesuai dengan jawaban yang anda berikan pada setiap pernyataan

Keterangan pilihan jawaban:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

D. Daftar Pertanyaan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
Percaya Diri					
1.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya percaya diri untuk praktik usaha				
2.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya memiliki usaha sendiri setelah lulus				
3.	Saya yakin dapat mengembangkan usaha dengan bekal pengetahuan berwirausaha di <i>Business Center</i>				
Berorientasi Pada Hasil					
4.	Saya mampu membuka jaringan usaha setelah praktik di <i>Business Center</i>				
5.	Saya berusaha mendapatkan hasil yang maksimal setelah kegiatan <i>Business Center</i>				
6.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya memiliki target usaha				
7.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya menghasilkan produk sesuai dengan keinginan pelanggan				
8.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berusaha sampai usaha yang ditekuni akan terwujud dan dikenal masyarakat luas				
Pengambilan Resiko					
9	Kegiatan <i>Business Center</i> membuat saya berani menanggung resiko dalam melakukan usaha saya				

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
10.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berani mengambil untung demi berkembangnya usaha saya				
Kepemimpinan					
11.	Kegiatan <i>Business Center</i> mengajarkan saya bertanggungjawab dengan usaha saya				
12.	Saya terbuka dalam menerima kritik dan saran dari orang lain/bawahan setelah kegiatan <i>Business Center</i>				
13.	Keberadaan <i>Business Center</i> membuat Saya cepat menganggapi permasalahan yang ada				
Keorisinilan					
14.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya menggali Ide-ide baru yang dibutuhkan konsumen				
15.	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya berusaha menginovasi produk-produk baru dengan mengkombinasikan produk lama				
16	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya membuat produk yang belum ada				
Berorientasi Pada Masa Depan					
17	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong untuk berusaha memperkenalkan usaha saya kepada masyarakat luas				
18.	Keberadaan <i>Business Center</i> membuat saya yakin usaha saya akan memuaskan pelanggan				
19	Keberadaan <i>Business Center</i> mendorong saya membuat perencanaan dari awal agar langkah-langkah usaha ke depannya jelas				

LAMPIRAN 5:

Hasil Wawancara

HASIL WAWANCARA PENELITIAN TENTANG PERANAN *BUSINESS CENTER* DALAM MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA SISWA KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN DI SMK N 1 DEPOK

A. Ketua *Business Center*

Nama : Dwi Indaryanti

NIP : 131671712

1. Apa tujuan didirikan *Business Center* SMK N 1 Depok?

Business Center terwujud berkat bantuan dana dari Direktorat Pembinaan SMK sebesar Rp. 250.000,00 (Dua ratus lima puluh juta rupiah) dan dana sharing dari komite sekolah sebesar Rp.60.000,00 (Enam puluh juta rupiah). Pemanfaatan dana sharing dari komite sekolah dipergunakan untuk merehap gedung dan bantuan dana dari Direktorat Pembinaan SMK dipergunakan untuk pengadaan peralatan dan perabot sebesar 25% serta untuk modal usaha sebesar 75%..

2. Apa manfaat *Business Center*?

Business Center siswa mudah mendapatkan kebutuhan mereka seperti peralatan belajar,minuman,makanan,dll. Siswa tidak perlu keluar dari sekolah jika sewaktu-waktu membutuhkan barang-barang tersebut.

3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

managemen *Business Center* yang dijalankan selama ini sudah mengalami perkembangan yang baik dari pada tahun-tahun

sebelumnya. Namun masih terdapat kekurangan diantaranya. *Pertama*, rapat pengurus *Business Center* belum ada jadwal khusus yang diberlakukan, ketika ada masalah yang harus diselesaikan maka rapat pengurus baru dilaksanakan. *Kedua*, pemberlakuan job description bagi pengurus belum jelas, karena masih ada yang merangkap tanggungjawab. *Ketiga*, koordinasi dengan pengawas yang dalam hal ini dipegang oleh Kepala Sekolah masih sangat minim, pengawasan yang dilakukan kepala sekolah masih bersifat insidental, dimana tidak ada jadwal rutin dalam melakukan pengawasan terhadap kegiatan di *Business Center*.

4. Apa kegiatan siswa di *Business Center*?

Business Center masih sebatas menjual barang-barang diperjualkan secara umum mulai dari sembako, alat tulis dan pakaian, namun yang menjualkan barang hasil kreativitas siswa SMK N 1 Depok masih kurang dilihat dari satu dua yang menitipkan barang atau makanan hasil kreativitas siswa. Siswa tidak diperbolehkan menjual barang-barang diluar ketentuan yang telah ditetapkan oleh *Business Center*, kecuali ada tugas dari guru kewirausahaan yang memang mengharuskan mereka menjual barang-barang tersebut di *Business Center*. Kegiatan siswa di *Business Center* masih sebagian kecil saja yang berkaitan langsung dengan pembelajaran kewirausahaan, karena belum adanya koordinasi yang baik antara kepala sekolah, guru kewirausahaan, dan pengurus atau pengelola *Business Center* sehingga

anak-anak akan menjual barang-barang di luar ketentuan *Business Center* hanya ketika ada tugas dari guru kewirausahaan saja.

5. Bagaimana prosedur Pengadaan barang yang ada di *Business Center*?

Pengadaan barang dimulai dari melihat stok, memesan supplier, mencatat dibuku, meletakkan digudang kemudian disuplai

6. Bagaimana cara memonitor omzet penjualan?

Omzet penjualan dilakukan oleh pembimbing masing-masing yang jelas mereka mendapatkan barang seharga Rp 275.000,00 setiap siswa dengan jangka waktu 2 minggu. Namun sekarang ada pembaharuan ketika siswa mendapatkan barang tersebut memberikan uang muka terlebih dahulu sebesar Rp 50.000,00.

7. Bagaimana cara membuat laporan keuangan *Business Center*?

Laporan keuangan ada harian,perbulan dilakukan oleh bendahara dengan pedoman pembuatan dari dinas.

8. Bagaimana kelengkapan sarana dan prasana dalam *Business Center*?

Sejauh ini sudah cukup dengan baru saja kasir baru dan etalase

9. Apakah sarana dan prasana yang ada dalam *Business Center*?

Etalase,rak,mesin timbangan,mesin kasir dll

10. Bagaimana antusias siswa dengan pembelajaran langsung di *Business Center*?

Amtuisme ada yang senang ada yang tidak namun anak-anak masih malu dan takut resiko gagal padahal sebagian guru disini banyak yang

berwirausaha. Sehingga minat berwirausaha juga kebanyakan bekerja di perusahaan orang ataupun melanjutkan kuliah.

11. Apakah dengan adanya *Business Center* membantu dalam proses belajar mengajar?

Lumayan membantu walaupun hasilnya untuk siswa nantinya berwirausaha itu masih kurang antusias.

12. Bagaimana cara memotivasi siswa dengan keberadaan *Business Center*?

Dimotivasi dengan nilai, dinasihati

13. Apa saja kegiatan siswa selain berlatih jualan di *Business Center*?

Setiap siswa seluruh jurusan satu-persatu mendapat jadwal jaga toko.

Jurusan Administrasi membantu pembukuan. Tetapi kalau untuk meitipkan barang dagangan ke *Business Center* baru satu dua saja

14. Bagaimana cara membimbing siswa dalam praktik berdagang?

Sebelum praktik penyuluhan dari pembimbing

15. Bagaimana minat berwirausaha siswa dengan keberadaan *Business Center*?

Kebanyakan kuliah dan bekerja yang berwirausaha sangat sedikit khususnya anak Administrasi Perkantoran kalau yang jurusan Akuntansi ada yang sekolah sambil jual donat, make up, tupperware dll.

B. Guru Kewirausahaan

Nama : Wiwiek Sriyani

NIP : 19660520 200701 2 009

1. Apa tujuan didirikan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

pendirian *Business Center* bertujuan untuk menumbuhkan ketrampilan praktik siswa. Kepala Sekolah mengetahui betul seberapa pentingnya ketrampilan siswa. Jadi, Kepala sekolah menyetujui dengan kebijakan Direktorat Pembinaan SMK untuk membangun *Business Center* agar para siswa memiliki ketrampilan berupa ketrampilan dalam pembukuan, pelayanan kepada pelanggan, dan teknik-teknik penjualan. Hal tersebut dapat ditumbuhkan melalui *Business Center*.

2. Apa manfaat *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Untuk pengelola *Business Center* adanya *Business Center* para guru yang jadi pengelola *Business Center* mendapatkan keuntungan seperti keuntungan. Ketiga, fasilitas siswa untuk belajar. Biasanya belajar pembukuan untuk anak Administrasi Perkantoran. dengan adanya *Business Center* sangat membantu guru dalam mengajarkan pratik belajar siswa sebagai laboratorium kewirausahaan. Selain itu, guru juga lebih mudah untuk membeli barang-barang mulai dari alat tulis, sembako, baju dan lain-lain.

3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Untuk pengelolaan *Business Center* lebih baik ditanyakan ibu Dwi saya hanya mengurus pembimbingan anak-anak dalam menjualkan dagangannya membimbing mereka dan membuat laporan.

4. Apa kegiatan siswa di *Business Center*?

di *Business Center* siswa yang mendapat jadwal piket menjaga *Business Center* kemudian melayani penjualan, kemudian untuk yang dijual di luar siswa diberikan barang modal seharga Rp.275.000,00 dengan target waktu 2 minggu, kemudian melakukan laporan pembukuan.

5. Menurut Ibu apakah *Business Center* dapat menjadi wadah atau tempat praktik pembelajaran kewirausahaan bagi siswa?

Iya karena siswa langsung praktik berwirausaha mulai dari menjaga toko, menjualkan barang dagangan, melayani pelanggan, melaporkan pembukuan walaupun belum maksimal.

6. Apa manfaat yang bisa didapat dengan melibatkan langsung siswa praktik di *Business Center*?

Siswa menjadi lebih paham dan tahu hambatan dengan begitu tahu bagaimana caranya untuk mengatasi.

7. Apa saja kegiatan yang dilakukan siswa selain melakukan penjualan di *Business Center*?

Mulai dari menjaga toko, melayani pelanggan, dan menjual dagangan

8. Bagaimana minat berwirausaha siswa dengan keberadaan *Business Center*?

minat berwirausaha siswa sebatas tugas sekolah untuk mendapatkan nilai saja sehingga ketika tugas selesai minatnya juga hilang

9. Apakah Pembelajaran kewirausahaan bisa efektif dengan keberadaan *Business Center*?

Bisa tentunya namun harus tetap dimonitor dengan baik oleh pembimbing dan didukung dengan minat siswa.

10. Apakah saja hambatan dalam penggunaan *Business Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?

Hambatannya untuk membangun semangat siswa yang ada bersemangat dan tidak

11. Bagaimana solusi untuk mengatasi hambatan yang ada?

Caranya hasilnya mempengaruhi nilai dan kegiatan ini untuk bekal lulus kelak.

C. Waka Bidang Sarana dan Prasarana

Nama : Dra. Sri Hestia Purwanti

NIP : 19590202 198403 2 007

1. Apa tujuan didirikan Business Center di SMK N 1 Depok?

Business Center sebagai badan usaha sekolah dengan tujuan untuk kesejahteraan sekolah dan seluruh warga sekolah dalam hal ini adalah kesejahteraan guru dan siswa. Karena keuntungan yang diperoleh untuk sebagian untuk dana pengembangan SMK N 1 Depok. Selain itu bagi siswa, guru dan karyawan bisa mengambil untung di luar keuntungan dari *Business Center* jika hendak menjualkan ke luar sekolah.

2. Apa manfaat Business Center di SMK N 1 Depok?

dengan adanya *Business Center* para guru yang jadi pengelola *Business Center* mendapatkan keuntungan seperti keuntungan dan juga sebagai fasilitas siswa untuk belajar. Biasanya belajar pembukuan untuk anak Administrasi Perkantoran.

3. Apakah Pentingnya keberadaan *Business Center* dalam kegiatan pembelajaran?

Sangat penting karena yang pertama itu merupakan kebijakan dari Direktorat Pembinaan SMK, yang kedua memang masalah penganguran sekarang meningkat dan SMK itu kan diharapkan untuk bisa berwirausaha sehingga dibutuhkan tempat praktik langsung.

4. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Pengelolaan *Business Center* masih kurang karena pembimbing siswa dalam kegiatan praktik di *Business Center* tidak semua guru kewirausahaan sehingga kurang efisien dalam hal pengawasan dan penilaian.

5. Apa saja sarana dan prasarana yang dibutuhkan *Business Center*?

Untuk sarana di SMK N Depok sekarang sudah cukup baik. Karena baru saja ada pengadaan mesin kasir, etalase dan rak.

6. Apakah hambatan dalam pengadaan sarana dan prasarana *Business Center* ?

Hambatannya barang yang diperlukan membutuhkan waktu yang lama karena tetap harus prosedural sehingga dalam waktu tunggu tersebut kadang kuwalahan.

7. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?

Upaya yang dilakukan sejauh ini kalau peralatan ya diatasi dengan pengganti misal kemarin waktu belum ada mesin kasir memakai mesin kalkulator. Kalau sales barang-barang belum biasanya dihubungi terus.

8. Apakah sejauh ini SMK N 1 Depok dapat mengatasi hambatan yang ada?

Selama ini masih bisa di atasi kalau dari segi sarana prasara

D. Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran
(koordinator siswa)

Nama : Fransiska Rohista Ayushandra

NIS : 138429

1. Apa tujuan didirikan *Business Center*?

belajar pembukuan, mereka masih bingung dalam memahami penjelasan guru. Kemudian dengan praktik langsung pembukuan di *Business* bahwa *Business Center* digunakan sebagai sarana praktik kewirausahaan siswa. Maksud dari *Business Center* dijadikan lahan dalam menunjang praktik siswa adalah jika dikelas siswa sudah banyak menerima banyak teori sedangkan dalam pengaplikasiannya terkadang siswa masih banyak yang belum mengerti, oleh karena itu koordinator *Business Center* berinisiatif untuk membantu siswa dalam mengaplikasikan teori yang telah mereka dapatkan di dalam kelas, yaitu dengan ikut terlibat dalam pengelolaan *Business Center*. Misalnya, ketika siswa *Center* mereka jadi lebih mudah memahami pelajaran tersebut

2. Menurut anda apa manfaat keberadaan *Business Center* untuk siswa?

Siswa dapat belajar dari *Business Center* yang tidak didapatkan di dalam kelas. *Business Center* bermanfaat bagi mereka untuk dapat mengaplikasikan pelajaran yang tidak mereka mengerti, seperti

pembukuan, pemasaran, pelayanan dan lain-lain. Selain itu juga *Business Center* Memotivasi mereka untuk berlatih berwirausaha secara langsung untuk bekal mereka setelah lulus.

3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Untuk pengelolaan *Business Center* sendiri saya tidak tahu menahu karena walaupun saya koordinator siswa AP tetapi masalah pengelolaan saya tidak tahu. Setahu saya siswa AP diberi tugas menjualkan barang yang ada di Prani *Business Center*.

4. Bagaimana kegiatan siswa di *Business Center*?

Setiap siswa mendapatkan jadwal satu kali menjaga *Business Center*. Hari pertama di mulai dari absen1 begitu kemudian hari seterusnya dengan pengawasan dari pengurus *Business Center*.

5. Apa hambatan dalam anda berkegiatan di *Business Center*?

Hambatannya terkadang saya kurang paham dan kesulitan apalagi dalam menjualkan barang dengan target sehingga saya jual kepada keluarga saya saja.

6. Bagaimana minat berwirausaha siswa?

minat berwirausaha siswa sebagian masih belum berani misalnya membuat produk untuk dititipkan di *Business Center*

NAMA : IKA PUJI SURANTI

NIS : 138368

1. Apa tujuan didirikan *Business Center*?

Setahu saya Business Center dari bantuan Direktorat Pembinaan SMK Untuk menyiapkan siswa SMK setelah lulus agar bisa menciptakan lapangan kerja sendiri dengan berwirausaha.belajar pembukuan.

2. Menurut anda apa manfaat keberadaan *Business Center* untuk siswa?

Keberadaan Business Center bermanfaat bagi para siswa untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa setelah lulus.

3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Untuk pengelolaan *Business Center* sendiri saya tidak tahu.

4. Bagaimana kegiatan siswa di *Business Center*?

Setiap siswa mendapatkan jadwal satu kali menjaga *Business Center*. Hari pertama di mulai dari absen1 dari siswa AP,Pemasaran dan Akuntansi begitu kemudian hari seterusnya dengan pengawasan dari pengurus *Business Center*.Kemudian praktik berjualan seharga Rp 275.000,00 dengan waktu 2 minggu.

5. Apa hambatan dalam anda berkegiatan di *Business Center*?

Hambatannya terkadang saya berminat untuk berwirausaha namun kiat-kiat suksesnya belum saya kuasai karena di Business Center hanya memberikan sekali praktik penjualan saja.

6. Bagaimana minat berwirausaha siswa?

minat berwirausaha siswa sebagian besar bisa target namun untuk berwirausaha sebagian masih kurang tertarik karena masih belum berani untuk berwirausaha yang sarat dengan resiko mending bekerja di perusahaan yang langsung menerima gaji.

NAMA : SEPTIANA NUR HERAWATI

NIS : 138413

1. Apa tujuan didirikan *Business Center*?

Tujuan *Business Center* adalah sebagai Laboratorium SMK N 1 Depok sebagai tempat praktik berwirausaha siswa selain mendapatkan teori kewirausahaan di Kelas

2. Menurut anda apa manfaat keberadaan *Business Center* untuk siswa?

Business Center sebenarnya sangat bermanfaat apabila pengelolaannya optimal, kenapa begitu karena di *Business Center* terdapat fasilitas untuk belajar siswa berwirausaha. Tetapi dikatakan belum optimal karena siswa hanya sekali praktik saja sehingga belum merasakan manfaat praktinya.

3. Bagaimana Pengelolaan *Business Center* di SMK N 1 Depok?

Untuk pengelolaan *Business Center* sendiri saya tidak tahu. Untuk praktik penjualan siswa hanya sekali saja.

4. Bagaimana kegiatan siswa di *Business Center*?

Setiap siswa praktik berjualan seharga Rp 275.000,00 dengan waktu 2 minggu.

5. Apa hambatan dalam anda berkegiatan di *Business Center*?

Hambatannya siswa hanya sekali prakti saja

6. Bagaimana minat berwirausaha siswa?

minat berwirausaha siswa sebenarnya ada namun kurang disemangati saja.

LAMPIRAN 6:

Distribusi Jawaban masing-masing responden

Res	DATA PENELITIAN MINAT BERWIRUSAHA																								total	
	Percaya Diri				Berorientasi Pada Hasil						Pengambilan Resiko			Kepemimpinan				Keorisinan				Berorientasi Pd Masa Depan				
	1	2	3	Σ	4	5	6	7	8	Σ	9	10	Σ	11	12	13	Σ	14	15	16	Σ	17	18	19		Σ
1	2	2	3	7	2	2	3	3	3	13	2	3	5	2	3	3	8	2	2	2	6	2	2	2	6	45
2	2	2	3	7	3	1	3	2	2	11	2	2	4	2	1	3	6	2	2	2	6	3	3	3	9	43
3	2	3	2	7	3	2	3	1	2	11	2	2	4	2	2	2	6	2	2	2	6	3	3	3	9	43
4	2	1	2	5	3	2	2	3	3	13	2	3	5	4	2	3	9	2	2	2	6	3	3	3	9	47
5	3	2	3	8	3	2	3	2	1	11	2	2	4	4	2	2	8	2	2	2	6	2	2	2	6	43
6	2	2	3	7	3	1	3	4	1	12	2	2	4	2	2	2	6	2	2	3	7	3	3	3	9	45
7	2	2	4	8	3	2	3	4	2	14	2	2	4	2	3	2	7	3	2	2	7	3	3	3	9	49
8	3	2	3	8	3	1	2	2	3	11	2	2	4	3	3	3	9	2	2	2	6	3	3	3	9	47
9	2	2	2	6	3	2	2	2	3	12	3	2	5	2	2	3	7	2	2	3	7	3	3	3	9	46
10	2	2	2	6	3	2	2	2	2	11	2	2	4	2	2	3	7	3	3	3	9	2	2	3	7	44
11	2	2	2	6	3	2	2	2	3	12	2	2	4	2	2	3	7	2	2	2	6	2	2	3	7	42
12	2	2	2	6	3	2	1	3	3	12	2	3	5	2	2	3	7	2	2	2	6	2	2	2	6	42
13	2	2	2	6	3	3	2	2	3	13	2	3	5	2	2	3	7	2	2	3	7	4	2	2	8	46
14	2	2	2	6	2	3	2	3	2	12	1	2	3	2	2	2	6	3	3	3	9	2	2	2	6	42
15	1	2	2	5	3	2	2	2	2	11	2	2	4	3	3	2	8	3	2	3	8	2	2	3	7	43
16	3	3	2	8	3	2	3	2	2	12	1	3	4	2	4	3	9	3	2	3	8	2	2	2	6	47
17	2	2	2	6	3	3	2	2	2	12	3	2	5	2	3	2	7	3	3	3	9	2	2	2	6	45
18	2	2	2	6	3	3	2	2	3	13	3	2	5	4	2	2	8	3	3	3	9	2	3	2	7	48
19	2	2	3	7	3	2	2	2	2	11	3	3	6	3	2	2	7	3	3	3	9	2	3	3	8	48
20	2	2	2	6	2	2	2	2	2	10	2	2	4	2	2	3	7	3	3	3	9	2	2	2	6	42
21	2	2	1	5	4	3	3	3	3	16	3	3	6	4	1	3	8	3	3	3	9	2	2	2	6	50
22	2	2	2	6	3	2	2	3	2	12	3	3	6	3	2	3	8	2	2	2	6	3	3	2	8	46
23	2	2	3	7	3	2	2	3	2	12	2	3	5	3	2	2	7	2	3	3	8	3	3	3	9	48
24	2	2	2	6	3	2	2	2	3	12	3	3	6	2	2	2	6	3	3	3	9	2	2	2	6	45
25	2	2	2	6	3	2	2	3	2	12	2	2	4	2	2	3	7	3	2	2	7	3	2	2	7	43
26	2	2	3	7	3	2	3	2	3	13	2	2	4	3	2	3	8	3	2	3	8	2	3	3	8	48
27	3	3	3	9	3	2	2	3	1	11	3	3	6	3	3	3	9	2	2	3	7	2	3	3	8	50
28	2	3	2	7	3	3	2	2	2	12	3	2	5	2	2	3	7	2	2	3	7	2	3	3	8	46
29	2	2	2	6	3	2	3	2	2	12	3	2	5	2	2	1	5	2	2	4	8	3	3	3	9	45
30	2	2	2	6	3	2	2	2	2	11	3	2	5	3	3	3	9	3	3	2	8	2	3	3	8	47
31	2	2	3	7	3	1	3	2	3	12	1	2	3	3	3	3	9	2	3	3	8	3	2	3	8	47
32	2	2	2	6	3	2	2	3	2	12	2	2	4	3	3	3	9	2	3	2	7	3	3	3	9	47
33	2	2	3	7	3	2	3	2	2	12	3	3	6	4	3	3	10	2	3	3	8	3	3	3	9	52
34	2	2	2	6	3	2	2	2	2	11	2	3	5	4	4	3	11	2	3	2	7	2	2	3	7	47
35	2	2	2	6	4	2	2	2	3	13	2	2	4	3	3	3	9	3	3	2	8	2	2	2	6	46
36	2	2	4	8	2	2	3	2	2	11	3	3	6	3	3	3	9	3	3	2	8	3	3	3	9	51
37	3	3	3	9	3	2	2	2	3	12	1	2	3	3	3	3	9	2	2	2	6	3	3	3	9	48
38	3	2	3	8	3	2	2	3	3	13	2	3	5	3	3	3	9	3	2	3	8	3	3	3	9	52
39	3	2	2	7	2	3	2	2	1	10	1	4	5	4	3	3	10	2	2	2	6	3	3	3	9	47
40	3	3	2	8	3	2	2	2	2	11	1	3	4	3	3	3	9	3	3	2	8	3	3	3	9	49
41	3	3	2	8	2	4	3	3	2	14	2	2	4	4	4	4	12	2	3	2	7	3	4	3	10	55

42	2	3	3	8	2	2	2	2	2	10	2	2	4	4	3	3	10	2	4	2	8	3	2	2	7	47
43	3	3	3	9	2	2	2	2	2	10	2	2	4	3	3	3	9	3	3	3	9	3	2	2	7	48
44	3	3	3	9	3	3	2	1	2	11	4	3	7	4	4	3	11	2	2	1	5	4	2	2	8	51
45	3	3	2	8	3	1	3	2	2	11	3	3	6	3	3	3	9	3	3	2	8	3	3	3	9	51
46	3	2	3	8	3	2	2	2	2	11	2	2	4	3	3	3	9	3	3	3	9	2	2	2	6	47
47	2	3	2	7	3	2	2	2	2	11	2	2	4	2	2	2	6	2	2	2	6	3	3	3	9	43
48	3	2	3	8	3	2	2	2	3	12	1	1	2	2	2	3	7	2	2	2	6	3	3	3	9	44
49	3	3	2	8	3	2	3	2	2	12	1	2	3	2	3	2	7	3	3	3	9	2	2	3	7	46
50	3	3	3	9	3	3	2	2	2	12	1	1	2	2	3	2	7	3	3	3	9	2	2	2	6	45
51	3	3	2	8	3	3	2	2	2	12	2	2	4	3	3	2	8	3	3	3	9	3	3	3	9	50
52	3	3	3	9	3	3	3	2	2	13	3	2	5	3	3	3	9	3	3	3	9	3	2	2	7	52
53	2	2	3	7	4	3	2	2	2	13	2	1	3	2	2	2	6	3	3	3	9	2	2	2	6	44
54	2	2	2	6	3	3	2	2	2	12	2	2	4	2	2	2	6	3	3	3	9	3	3	3	9	46
55	3	3	3	9	3	3	3	3	3	15	2	3	5	3	3	3	9	3	3	2	8	3	3	3	9	55
56	2	2	1	5	4	2	2	2	3	13	2	2	4	2	2	2	6	2	2	2	6	3	2	3	8	42
57	2	2	2	6	3	2	2	3	3	13	2	3	5	2	2	2	6	2	2	2	6	3	3	3	9	45
58	2	2	2	6	3	2	2	3	3	13	2	2	4	2	2	2	6	2	2	3	7	3	2	3	8	44
59	3	3	3	9	3	2	2	2	3	12	2	3	5	2	2	2	6	2	2	4	8	4	3	2	9	49
60	3	3	3	9	3	2	2	3	2	12	2	2	4	2	2	2	6	2	2	2	6	3	2	3	8	45
61	3	2	2	7	3	2	3	3	3	14	2	3	5	3	3	3	9	2	2	2	6	3	2	3	8	49
62	2	3	3	8	3	2	2	2	2	11	3	2	5	3	3	3	9	2	2	2	6	3	3	3	9	48
63	2	3	3	8	3	3	3	3	3	15	2	2	4	3	2	3	8	3	2	2	7	3	3	2	8	50
64	3	3	3	9	3	4	3	4	3	17	2	2	4	3	3	2	8	2	2	3	7	3	3	3	9	54
65	2	3	2	7	4	2	2	2	2	13	2	2	4	2	2	2	6	2	2	3	7	4	3	3	10	47
66	2	2	3	7	3	2	2	1	3	11	3	3	6	2	3	3	8	2	2	3	7	3	3	3	9	48
67	2	2	3	7	3	3	2	2	3	13	2	2	4	2	3	3	8	2	2	2	6	4	3	3	10	48
68	3	2	3	8	3	2	3	2	4	14	3	2	5	2	2	2	6	3	3	3	9	3	3	3	9	51
69	2	2	3	7	3	3	2	3	3	14	2	2	4	2	3	2	7	3	2	3	8	3	3	3	9	49
70	2	2	1	5	3	3	2	2	3	13	2	2	4	2	4	2	8	3	2	3	8	3	3	2	8	46
71	1	2	2	5	4	3	3	3	2	15	2	2	4	4	3	3	10	2	2	3	7	3	3	3	9	50
72	2	3	1	6	3	3	3	3	3	15	3	3	6	3	3	2	8	3	3	3	9	3	3	3	9	53
73	2	2	4	8	3	2	2	2	3	12	3	3	6	2	2	2	6	2	3	2	7	2	2	2	6	45
74	2	3	1	6	3	2	2	1	2	10	2	4	6	2	2	3	7	2	3	2	7	3	3	3	9	45
75	3	2	2	7	4	2	2	2	2	12	2	3	5	2	2	4	8	2	2	2	6	3	3	3	9	47
76	2	1	3	6	3	3	2	3	3	14	3	2	5	2	2	4	8	2	3	2	7	2	2	2	6	46
77	1	2	3	6	3	3	2	3	2	13	3	3	6	3	2	2	7	2	2	2	6	3	3	3	9	47
78	3	2	3	8	3	3	3	3	3	14	2	2	4	2	2	2	6	3	3	3	9	3	3	3	9	50
79	2	1	2	5	3	4	3	3	2	15	3	2	5	3	2	3	8	3	3	2	8	2	2	2	6	47
80	3	2	3	8	3	2	3	3	3	14	2	3	5	3	3	3	9	3	3	2	8	3	3	3	9	53
81	4	2	1	7	4	3	3	3	3	16	3	2	5	2	2	2	6	2	2	2	6	3	3	2	8	48
82	2	3	2	7	3	3	3	3	3	15	3	3	6	3	2	2	7	2	2	3	7	3	3	3	9	51
83	3	2	2	7	3	3	3	3	3	15	3	3	6	3	2	2	7	2	2	2	6	3	3	3	9	50
84	2	2	2	6	3	4	2	2	3	14	3	2	5	2	2	2	6	2	2	2	6	4	4	4	12	49
85	2	1	2	5	2	4	2	2	2	12	2	2	4	2	2	2	6	3	3	3	9	3	3	4	10	46
86	3	2	2	7	3	4	3	2	2	14	3	2	5	2	2	2	6	3	3	3	9	4	4	4	12	53
87	2	2	2	6	3	3	3	3	3	15	2	3	5	3	3	2	8	2	2	2	6	3	3	3	9	49
88	2	2	2	6	3	3	3	3	3	15	3	2	5	2	2	2	6	2	2	2	6	3	3	3	9	47
89	2	1	2	5	4	2	2	2	2	12	3	2	5	1	1	1	3	3	3	2	8	3	4	4	11	44
90	2	2	1	5	3	2	2	3	3	13	2	2	4	1	2	2	5	2	2	2	6	4	3	3	10	43
91	1	2	2	5	4	2	2	2	4	14	3	2	5	2	2	2	6	3	3	2	8	4	4	4	12	50
92	3	1	3	7	3	3	2	2	3	13	2	2	4	2	2	2	6	2	2	2	6	4	4	4	12	48
93	1	3	2	6	3	2	3	3	3	14	1	2	3	2	2	2	6	2	2	2	6	4	3	4	11	46
Total	214	209	224	641	284	227	225	228	236	1170	218	228	427	249	240	248	701	240	243	246	684	280	271	277	774	4397
Skor Ideal				12						20			8				12				12				12	76

LAMPIRAN 7:

Rekapan Jumlah
Jawaban responden

Rekapan Jumlah Jawaban Responden

RES	Minat Berwirausaha		Ind.1 Percaya Diri		Ind.2 Berorientasi Pada Hasil		Ind.3 Pengambilan Resiko		Ind.4 Kepemimpinan		Ind.5 Keorisinilan		Ind.6 Berorientasi Pada Masa Depan	
	Skor	KTG	SKOR	KTG	SKOR	KTG	SKOR	KTG	SKOR	KTG	SKOR	KTG	SKOR	KTG
1	45	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	5	Sedang	8	Sedang	6	Sedang	6	Sedang
2	43	Sedang	7	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
3	43	Sedang	7	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
4	47	Sedang	5	Rendah	13	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi
5	43	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	6	Sedang	6	Sedang
6	45	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
7	49	Sedang	8	Sedang	14	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
8	47	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi
9	46	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
10	44	Sedang	6	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi	7	Sedang
11	42	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	6	Sedang	7	Sedang
12	42	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	6	Sedang	6	Sedang
13	46	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	7	Sedang	8	Sedang
14	42	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	3	Rendah	6	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
15	43	Sedang	5	Rendah	11	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	8	Sedang	7	Sedang
16	47	Sedang	8	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	6	Sedang
17	45	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
18	48	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	5	Sedang	8	Sedang	9	Tinggi	7	Sedang
19	48	Sedang	7	Sedang	11	Sedang	6	Tinggi	7	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang
20	42	Sedang	6	Sedang	10	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
21	50	Sedang	5	Rendah	16	Tinggi	6	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
22	46	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	6	Tinggi	8	Sedang	6	Sedang	8	Sedang
23	48	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	8	Sedang	9	Tinggi
24	45	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	6	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
25	43	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	7	Sedang	7	Sedang
26	48	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	8	Sedang	8	Sedang
27	50	Sedang	9	Tinggi	11	Sedang	6	Tinggi	9	Tinggi	7	Sedang	8	Sedang
28	46	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	7	Sedang	7	Sedang	8	Sedang
29	45	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	5	Rendah	8	Sedang	9	Tinggi
30	47	Sedang	6	Sedang	11	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	8	Sedang
31	47	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	3	Rendah	9	Tinggi	8	Sedang	8	Sedang
32	47	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	7	Sedang	9	Tinggi
33	52	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	6	Tinggi	10	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
34	47	Sedang	6	Sedang	11	Sedang	5	Sedang	11	Tinggi	7	Sedang	7	Sedang
35	46	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	6	Sedang
36	51	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	6	Tinggi	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
37	48	Sedang	9	Tinggi	12	Sedang	3	Rendah	9	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi
38	52	Sedang	8	Sedang	13	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
39	47	Sedang	7	Sedang	10	Sedang	5	Sedang	10	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi
40	49	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
41	55	Sedang	8	Sedang	14	Sedang	4	Sedang	12	Tinggi	7	Sedang	10	Tinggi

42	47	Sedang	8	Sedang	10	Sedang	4	Sedang	10	Tinggi	8	Sedang	7	Sedang
43	48	Sedang	9	Tinggi	10	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi	7	Sedang
44	51	Sedang	9	Tinggi	11	Sedang	7	Tinggi	11	Tinggi	5	Rendah	2	Rendah
45	51	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	6	Tinggi	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
46	47	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi	6	Sedang
47	43	Sedang	7	Sedang	11	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
48	44	Sedang	8	Sedang	12	Sedang	2	Rendah	7	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
49	46	Sedang	8	Sedang	12	Sedang	3	Rendah	7	Sedang	9	Tinggi	7	Sedang
50	45	Sedang	9	Tinggi	12	Sedang	2	Rendah	7	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
51	50	Sedang	8	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi
52	52	Sedang	9	Tinggi	13	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi	7	Sedang
53	44	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	3	Rendah	6	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang
54	46	Sedang	6	Sedang	12	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi
55	55	Sedang	9	Tinggi	15	Tinggi	5	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
56	42	Sedang	5	Rendah	13	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	8	Sedang
57	45	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
58	44	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	7	Sedang	8	Sedang
59	49	Sedang	9	Tinggi	12	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	8	Sedang	9	Tinggi
60	45	Sedang	9	Tinggi	12	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	8	Sedang
61	49	Sedang	7	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang	8	Sedang
62	48	Sedang	8	Sedang	11	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	6	Sedang	9	Tinggi
63	50	Sedang	8	Sedang	15	Tinggi	4	Sedang	8	Sedang	7	Sedang	8	Sedang
64	54	Sedang	9	Tinggi	17	Tinggi	4	Sedang	8	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
65	47	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	7	Sedang	10	Tinggi
66	48	Sedang	7	Sedang	11	Sedang	6	Tinggi	8	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
67	48	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	6	Sedang	10	Tinggi
68	51	Sedang	8	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi
69	49	Sedang	7	Sedang	14	Sedang	4	Sedang	7	Sedang	8	Sedang	9	Tinggi
70	46	Sedang	5	Rendah	13	Sedang	4	Sedang	8	Sedang	8	Sedang	8	Sedang
71	50	Sedang	5	Rendah	15	Tinggi	4	Sedang	10	Tinggi	7	Sedang	9	Tinggi
72	53	Sedang	6	Sedang	15	Tinggi	6	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi
73	45	Sedang	8	Sedang	12	Sedang	6	Tinggi	6	Sedang	7	Sedang	6	Sedang
74	45	Sedang	6	Sedang	10	Sedang	6	Tinggi	7	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
75	47	Sedang	7	Sedang	12	Sedang	5	Sedang	8	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
76	46	Sedang	6	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	8	Sedang	7	Sedang	6	Sedang
77	47	Sedang	6	Sedang	13	Sedang	6	Tinggi	7	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
78	50	Sedang	8	Sedang	14	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi	9	Tinggi
79	47	Sedang	5	Rendah	15	Tinggi	5	Sedang	8	Sedang	8	Sedang	6	Sedang
80	53	Sedang	8	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	9	Tinggi	8	Sedang	9	Tinggi
81	48	Sedang	7	Sedang	16	Tinggi	5	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	8	Sedang
82	51	Sedang	7	Sedang	15	Tinggi	6	Tinggi	7	Sedang	7	Sedang	9	Tinggi
83	50	Sedang	7	Sedang	15	Tinggi	6	Tinggi	7	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
84	49	Sedang	6	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	12	Tinggi
85	46	Sedang	5	Rendah	12	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi	10	Tinggi
86	53	Sedang	7	Sedang	14	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi	12	Tinggi
87	49	Sedang	6	Sedang	15	Tinggi	5	Sedang	8	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
88	47	Sedang	6	Sedang	15	Tinggi	5	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	9	Tinggi
89	44	Sedang	5	Rendah	12	Sedang	5	Sedang	3	Rendah	8	Sedang	11	Tinggi
90	43	Sedang	5	Rendah	13	Sedang	4	Sedang	5	Rendah	6	Sedang	10	Tinggi
91	50	Sedang	5	Rendah	14	Sedang	5	Sedang	6	Sedang	8	Sedang	12	Tinggi
92	48	Sedang	7	Sedang	13	Sedang	4	Sedang	6	Sedang	6	Sedang	12	Tinggi
93	46	Sedang	6	Sedang	14	Sedang	3	Rendah	6	Sedang	6	Sedang	11	Tinggi

LAMPIRAN 8:

Distribusi Frekuensi dan Kecenderungan
Variabel

Uji Deskriptif

Statistics

		minat_berwira usaha	Ind_percaya_di ri	Ind_berorientasi_p ada_hasil	Ind_pengambil an_resiko	Ind_kepem impinan	Ind_keorisi nilan	Ind_berorient asi_pada_ma sa_depan
N	Valid	93	93	93	93	93	93	93
	Missi ng	0	0	0	0	0	0	0
Mean		47,28	6,89	12,58	4,59	7,54	7,35	8,26
Median		47,00	7,00	12,00	5,00	7,00	7,00	9,00
Mode		47	6	12	4	6	6	9
Std. Deviation		3,087	1,193	1,513	,947	1,522	1,176	1,635
Minimum		42	6	10	3	3	6	6
Maximum		55	9	17	7	12	9	12
Sum		3750	641	1170	427	701	684	768

Distribusi Frekuensi

Frequency Table

minat_berwirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	9	9,7	9,7	9,7
	sedang	79	84,9	84,9	94,6
	rendah	5	5,4	5,4	100,0
	Total	93	100,0	100,0	

percaya_diri

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	10	10,8	10,8	10,8
	sedang	72	77,4	77,4	88,2
	rendah	11	11,8	11,8	100,0
	Total	93	100,0	100,0	

Berorientasi_pada hasil

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	35	37,6	37,6	37,6
	sedang	58	62,4	62,4	100,0
Total		93	100,0	100,0	

Pengambilan_resiko

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	16	17,2	17,2	17,2
	sedang	69	74,2	74,2	91,4
	rendah	8	8,6	8,6	100,0
Total		93	100,0	100,0	

kepemimpinan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	7	7,5	7,5	7,5
	sedang	58	62,4	62,4	69,9
	rendah	28	30,1	30,1	100,0
Total		93	100,0	100,0	

keorisinilan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	21	22,6	22,6	22,6
	sedang	71	76,3	76,3	98,9
	rendah	1	1,1	1,1	100,0
Total		93	100,0	100,0	

berorientasi_pada_masa_depan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tinggi	11	11,8	11,8	11,8
	sedang	65	69,9	69,9	81,7
	rendah	17	18,3	18,3	100,0
	Total	93	100,0	100,0	

RUMUS KATEGORISASI BERDASARKAN SKOR EMPIRIK

VARIABEL MINAT BERWIRAUSAHA					
M		=	47.28		
SD		=	3.807		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori	Skor				
Baik	:	X	\geq	50.37	
Cukup	:	44.19	\leq	X	< 50.37
Kurang	:	X	$<$	44.19	

Indikator Percaya Diri					
M		=	6.89		
SD		=	1.193		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori	Skor				
Baik	:	X	\geq	8.08	
Cukup	:	5.60	\leq	X	< 8.08
Kurang	:	X	$<$	5.60	

Indikator Berorientasi pada Hasil		
M	=	12.58
SD	=	1.513

Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori		Skor			
Baik	:	X	\geq	14.09	
Cukup	:	11.06	\leq	X	< 17.90
Kurang	:	X	<	11.06	

Indikator Pengambilan Resiko					
M		=	4.59		
SD		=	0.947		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori		Skor			
Baik	:	X	\geq	5.54	
Cukup	:	3.64	\leq	X	< 5.54
Kurang	:	X	<	3.64	

Indikator Kepemimpinan					
M		=	7.54		
SD		=	1.522		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori		Skor			
Baik	:	X	\geq	9.06	
Cukup	:	6,02	\leq	X	< 9.06
Kurang	:	X	<	6.02	

Indikator Keorisinalan					
M		=	7.35		
SD		=	1.176		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori	Skor				
Baik	:	X	\geq	8.52	
Cukup	:	6.18	\leq	X	< 8.52
Kurang	:	X	<	8.52	

Indikator Berorientasi Masa Depan					
M		=	8.26		
SD		=	1.635		
Baik	:	$X \geq M + SD$			
Cukup	:	$M - SD \leq X < M + SD$			
Kurang	:	$X < M - SD$			
Kategori	Skor				
Baik	:	X	\geq	9.89	
Cukup	:	6.63	\leq	X	< 9.89
Kurang	:	X	<	6.63	

LAMPIRAN 9:

Dokumentasi

TOKO PRANI
SMK NEGERI 1 DEPOK
PRESENSI PRAKTIK INDIVIDU
TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Kelas : X AP2

NO	NAMA	TANGGAL PRAKTIK	TANDA TANGAN
1.	DINDA AYU PERTIWI	24 Februari 2015	
2.	EKSANTI WAHYU SRI WIDAYATI	25 Februari 2015	
3.	ELLY SETO WANTI	26 Februari 2015	
4.	ALVI SEPTIANI PRONING REFORMASI	14 Februari 2015	
5.	ANGGAR ISWARI	16 Februari 2015	
6.	ANGGITA TIRTA SAPUTRI	17 Februari 2015	
7.	ANITA TRI HIDAYAH	18 Februari 2015	
8.	ANNA MARIA ALLUYA THERILLA	20 Februari 2015	
9.	ASTRIANI WILIS WATI	21 Februari 2015	
10.	DEBBY OLYVIA KUSWARA	23 Februari 2015	
11.	FITRIYANA	27 Februari 2015	
12.	IKA DIAH AGUSTINA	28 Februari 2015	
13.	IKA FEBIYANTI NUR UTAMI	03 Maret 2015	
14.	ISNAINI NUR HASANAH	05 Maret 2015	
15.	MAHENDRY FITA NURHASTI	06 Maret 2015	
16.	MEGA KHANSA SALSABILA	16 Maret 2015	
17.	MEISA PRASETYA ANUGRAH	17 Maret 2015	
18.	NADYA ESTER BL DE ROZARI	19 Maret 2015	
19.	PUJI LESTARI	18 Maret 2015	
20.	RADEN RORO ENDANG MELATI	24 Maret 2015	
21.	RIMMADHANI KUSUMANING TIYAS	25 Maret 2015	
22.	RISKI PUTRI PRATIWI	26 Maret 2015	
23.	ROHMAWATI PUSPANINGRUM	28 Maret 2015	
24.	SITI NUR LATIFAH	30 Maret 2015	
25.	SUCI NUR FATIMAH	01 April 2015	
26.	VATMA SARI	02 April 2015	
27.	VIA INDAH PRATIWI	04 April 2015	
28.	VINA ANGGITA SARI	08 April 2015	
29.	VITA OKTAVIARI	09 April 2015	
30.	WANDA GALUH PITALOKA	11 April 2015	
31.	WIDIA RAHMA WARNIKA	18 April 2015	
32.	WIDIA RESTU PERETIWI	20 April 2015	

Petugas,

Absensi praktik siswa AP kelas XI SMK N 1 Depok

DAFTAR NILAI
TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Kompetensi Keahlian : Adm. Perkantoran

Mata Pelajaran :

Kelas : XI AP3

Semester :

Wali Kelas :

NO	NIS	NAMA SISWA	L/P	Agama	Kode Komp. Keahlian/Komp. Dasar									Nilai
					Utama	Perbaikan 1	Perbaikan 2	Utama	Perbaikan 1	Perbaikan 2	Utama	Perbaikan 1	Perbaikan 2	
1	138418	Amitasari	P	Islam										
2	138419	Anggia Ismawati Setyaningsih	P	Islam										
3	138420	Anisa Nur Rohmantika	P	Islam										
4	138421	Anita Marela Puspita Sugiyanto	P	Islam										
5	138422	Ari Kurnia Ningrum	P	Islam										
6	138423	Devi Indriyani	P	Islam										
7	138424	Dewi Novita Sari	P	Islam										
8	138425	Dwi Ambarwati	P	Islam										
9	138426	Eggi Anindira	P	Islam										
10	138427	Eva Yuni Astuti	P	Islam										
11	138428	Firna Subekti	P	Islam										
12	138429	Fransiska Rohista Ayushandra	P	Islam										
13	138431	Isnaini Nur Fathonah	P	Islam										
14	138432	Iswatun Hasanah	P	Islam										
15	138433	Laras Ramadhani	P	Islam										
16	138434	Lourentina Yulita Sarisnawati	P	Katolik										
17	138435	Marfiana Sri Suryanti	P	Islam										
18	138437	Nadia Hastari Pangestika	P	Islam										
19	138438	Oktafia Syukurilla	P	Islam										
20	138439	Olivia Hani Farista	P	Islam										
21	138440	Rani Dayanti	P	Islam										
22	138441	Retno Sri Handayani	P	Kristen										
23	138442	Ria Puspitawati	P	Islam										
24	138443	Rosa Akrista	P	Katolik										
25	138444	Sandra Septiana Sulistyo Budi	P	Islam										
26	138445	Sekar Anisa	P	Islam										
27	138446	Selvi Anis Irwan Marcela	P	Islam										
28	138447	Winda Eka Saputri	P	Islam										
29	138448	Yola Fiotha Dewi	P	Islam										
30	138449	Yolanda Dwi Krisiyanti	P	Islam										
	0	0	0	0										
	0	0	0	0										

REKAP PENJUALAN

XI AP3

NO	NAMA															totalPENJUALAN
1	Aliza	122,100	66,950													189,050
2	Anggraeni	50,700	6,900	11,200	33,150	50,050	24,150	1,800	14,300	45,350	7,000	86,550				333,150
3	Atik s	7,800	78,750	104,350	59,400											250,300
4	Avry	45,600	5,400	18,100	39,900	33,550	45,000	23,150	25,650							236,350
5	Ayu	15,050	27,800	15,800	9,700	56,300	43,750	12,100	24,800	35,600	14,500	18,900				274,300
6	Denti p	12,400	8,700	32,650	37,450	37,500	7,150	63,650								199,500
7	Desi ayu	12,300	20,800	15,000	63,500	15,000	15,000	31,250	15,400	61,550						249,800
8	Desi yulianti	5,750	6,900	6,700	7,100	10,150	15,000	14,800	18,250	8,050	17,500					110,200
9	Dewi w	18,800	3,700	66,300	42,400	28,250	53,900	32,500	10,200							256,050
10	Dewi yuni	18,600	86,950	22,300	2,200	28,000	11,500	25,900	86,500							281,950
11	Dwi sulis	8,300	39,350	10,050	9,850	41,850	48,000	19,000	34,650	32,750	8,800					252,600
12	Eka dewi	18,500	32,300	21,650	4,700	30,000	12,500	37,500	9,400	12,300	23,700	4,000	27,200	43,750		277,500
13	Ely p	4,550	21,800	15,300	55,100	20,050										116,800
14	Eni S	10,950	34,900	9,400	42,500	15,700	20,700	35,800	44,100	44,700	26,500	11,100				296,350
15	Erwin jaya	12,500	154,000	21,500	20,850											208,850
16	Fera	49,950	45,550	32,650	12,400	46,550	15,800	83,500	7,350							293,750
17	Fitna	141,700	58,500	10,500	40,000	11,400										262,100
18	hanifah	9,000	22,650	18,600												50,250
19	Indri putri	2,400	34,100	48,650	12,850											98,000
20	Jihan	21,450	21,750	40,800	14,200	28,050	7,100	9,600	21,650	15,400	19,900	56,600				256,500
21	Lestari	20,200	69,850	14,750	2,300	60,450	34,150	21,700	33,700							257,100
22	Maisaroh	16,400	20,700	48,250	12,250	16,400	15,200	56,000	21,300	36,200	12,450					255,150
23	Nita	12,300	33,700	29,000	37,850	29,100	55,025	68,900								265,875
24	Noni	15,000	47,850	11,500	7,000	11,500	24,000	47,850	61,250	20,250						246,200
25	Nur atika	55,800	40,850	7,500	14,750	13,550	3,850	13,650	33,800	7,850	20,350	33,900	14,500			260,350
26	Nur ilahi	28,350	15,400	66,500	12,700	14,700	9,000	30,750	39,350	22,400	15,000					254,150
27	Peni p	14,950	28,600	37,100	57,150	20,650	112,400	51,400								322,250
28	Ratri damar	28,900	59,300	18,300	91,550	55,350	26,800	29,250								309,450
29	risnawati	6,300	62,100	14,100	9,300	9,100	18,600	9,300	13,950	15,500	69,900	17,700				245,850
30	Siti aminah	46,400	80,000	43,100	80,600											250,100
31	Tri sulastri	25,700	41,000	55,800												123,500
32	umi lestari	25,650	220,200	21,850	2,500	10,350										280,550
33	Uswatun	8,800	9,300	119,750	66,050	31,800	20,400									256,100
34	yopi hasmna	11,900	19,400	13,700	16,450	22,300										83,750
35	yuni	18,600	12,500	35,550	7,600	11,100	28,550	56,700								170,600

LAMPIRAN 10

Foto Penelitian

FOTO PENELITIAN DI SMK NEGERI 1 DEPOK



1. Foto wawancara dengan ketua *Business Center* 2. Foto wawancara dengan wakasek sapras



3. Foto wawancara dengan guru kewirausahaan 4. wawancara dengan salah satu siswa koordinator



5. foto Prani *Business Center* dari luar

6. Foto Prani *Business Center* di d



Foto-foto ketika peserta didik/ siswa mengisi angket

LAMPIRAN 11

surat Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp. (0274) 586168 Ext. 817 Fax. (0274) 554902
Website : <http://www.fe.uny.ac.id> e-mail : fe@uny.ac.id

Nomor : 2309/UN34.18/LT/2014
Hal : Permohonan Ijin Observasi

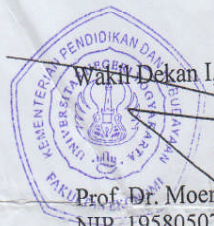
1 Desember 2014

Yth. Kepala Sekolah SMK Negeri 1 Depok
d/a Maguwoharjo, Depok, Sleman
D.I. YOGYAKARTA

Kami sampaikan dengan hormat permohonan Ijin Observasi dalam rangka penulisan Tugas Akhir Skripsi bagi mahasiswa :

Nama : Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM : 12402247003
Jurusan/Prodi : Pendidikan Administrasi Perkantoran
Maksud/Tujuan : Ijin Observasi Pra Penelitian
Judul : "Peranan *Bussines Center* dalam Meningkatkan Minat Belajar Siswa di SMK N 1 Depok "

Demikian atas kerjasama dan ijinnya diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan I,
Prof. Dr. Moerdianto, M.Pd., M.M.
NIP. 19580507 198303 1 001

Tembusan :
1. Mahasiswa yang bersangkutan;
2. Arsip Jurusan



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA DAN OLAHRAGA
SMK NEGERI 1 DEPOK

Ringroad Utara, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta 55282
Telp./Fax : 0274-885663 Email : smkdesta_yk@yahoo.com
Laman : smkn1depoksleman.sch.id



SURAT KETERANGAN

Nomor : 074 / 386

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala SMK N 1 Depok Sleman menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Fresty Nourmalinda Ferlanie
NIM : 12402247003
Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran
Perguruan Tinggi : UNY Fakultas Ekonomi
Alamat : Karangmalang, Yogyakarta

Telah melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi sebagai tugas akhir program studi Pendidikan Administrasi Perkantoran

Judul penelitian:

"Peranan Business Center dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 1 Depok"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 02 Juli 2015

Kepala



Drs. Eka Setiadi, M.Pd
Pembina, IV/a

NIP. 19591208 198403 1 008