

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kerangka Teoritis

1. *Selling skill* (Keterampilan Menjual)

a. Pengertian Menjual

Menjual merupakan suatu disiplin ilmu dan sekaligus seni (*art*) untuk mempengaruhi orang lain. Menjual dilakukan oleh petugas penjualan, agar yang bersangkutan bersedia membeli produk yang ditawarkan. Dalam melakukan penjualan ini, sipenjual dituntut untuk memiliki bakat seni serta keahlian mempengaruhi orang lain.¹¹ Ilmu menjual adalah suatu ilmu yang digunakan dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, yaitu suatu seni untuk mempengaruhi orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Kho Hwat Yoe, ilmu menjual adalah suatu seni dalam dagang dan hidup untuk dapat mempengaruhi orang-orang supaya berfikir, merasakan, dan melakukan kehendak kita, sehingga mereka merasa mendapat keuntungan bila memiliki atau membeli barang yang kita tawarkan.¹²

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa menjual merupakan suatu seni untuk mempengaruhi orang lain supaya berfikir dan merasakan keuntungan yang didapat apabila membeli produk yang ditawarkan oleh penjual.

¹¹ Gouzali Sayoam, *Panduan Lengkap Pengantar Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2006). hlm.

¹² Mardiyatmo, *Kewirausahaan Untuk SMK Kelas XI*, (Jakarta: Yudhistira, 2012). hlm.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Charles Atkinson Kirkpattick, seorang penjual disebut profesional bila:

- a. Memuaskan dalam menjual.
- b. Bangga dengan pekerjaan menjual.
- c. Memiliki etika dalam menjual.
- d. Terampil dalam menjual.
- e. Senang belajar sehingga tidak tertinggal dalam pengetahuan.
- f. Sangat paham bila pekerjaan menjual itu adalah melayani.¹³

Ada beberapa sifat yang harus dimiliki oleh penjual yang baik, antara lain:

- a. Mampu berkomunikasi.
- b. Penuh inisiatif.
- c. Berfikir kreatif.
- d. Penuh perhatian
- e. Tidak mudah putus asa.
- f. Menarik, mudah bergaul, dan selalu gembira.
- g. Sopan santun, lurus hati, dan disiplin.
- h. Ketajaman daya ingat.
- i. Bijaksana.¹⁴

Seorang penjual harus memperhatikan dan memelihara keadaan dirinya (jasmani) agar selalu terlihat segar, menarik, dan simpatik.

¹³ Hendra Riofita, *Komunikasi Bisnis*, (Pekanbaru: CV. Mutiara Pesisir Sumatera, 2016). hlm.90

¹⁴ Mardiyatmo, *Kewirausahaan Untuk SMK Kelas XI*, (Jakarta: Yudhistira, 2012). hlm.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Oleh karena itu seorang penjual hendaknya memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Kesehatan.
- b. Berbadan tegap.
- c. Mudah tersenyum.
- d. Lancar berbicara.
- e. Muka riang dan peramah.
- f. Mata berbinar.
- g. Napas segar.
- h. Pakaian bersih, rapi, dan pantas.¹⁵

b. Keterampilan Menjual

Menjual memerlukan keterampilan agar orang yang tidak berminat menjadi berminat untuk membeli. Keterampilan menjual bisa saja berasal dari bakat yang sudah dibawa sejak lahir yang kemudian diasah melalui intuisi, pengetahuan, dan pengalaman.

Bila berbicara tentang pengetahuan, seorang penjual hendaknya memiliki:

1. Pengetahuan akan diri sendiri untuk menemukan cara mengenal para pelanggan atau calon pembeli.
2. Pengetahuan tentang barang yang akan di jual.
3. Pengetahuan tentang para pelanggan dan atau calon pembeli

Keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang penjual:

1. Keterampilan menemui dan mempengaruhi calon pembeli. Beberapa cara untuk mendekati calon pembeli adalah:
 - a. Datang sendiri dengan memperkenalkan diri.
 - b. Dengan perantara orang lain.
 - c. Dengan perantara surat.

¹⁵ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013). Hlm. 130

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Dengan perantara telepon.
 - e. Melalui organisasi atau perkumpulan.
2. Keterampilan untuk memperoleh perhatian pembeli dan memahami tipe pembeli
Untuk memperoleh perhatian calon pembeli, hal-hal yang harus diperhatikan adalah penampilan, sikap dan tingkah laku, bahasa dan cara berbicara serta penguasaan akan produk yang dijual.
 3. Keterampilan memahami tipe pembeli
Tipe pembeli dapat dibedakan sebagai berikut:
 - a. *The decided costomer*, mereka ini telah mengetahui dan memutuskan apa yang akan dibeli dan penjual harus cepat melayani dan mengambilkan barangnya.
 - b. *The know it all customers*, merupakan tipe pembeli yang mengetahui segalanya, dialah yang bercerita kepada penjual.
 - c. *The deliberate costumers*, langganan ini menghendaki fakta-fakta yang kadang-kadang advis tentang konstruksi dan cara-cara penggunaan barang yang akan dibelinya.
 - d. *The undecided customers*, customers ini tidak dapat memutuskan ukuran, warna dari barang yang akan dibelinya.
 - e. *The talkative customers*, langganan ini senang mengobrol, tetapi tidak mengarah kepada pembelian.
 - f. *The I get discount customers*, ini adalah *customers* yang selalu menghendaki *discount* atau potongan harga dari barang yang dibelinya.
 4. Teknik Menjual
Salah satu teknik menjual yang sering digunakan adalah AIDAS atau *Attention, Interest, Desire, Action, Satisfaction*, yang diuraikan sebagai berikut:
 - a. *Attention* (Perhatian), penjual membuat calon pembeli memerhatikan produk atau jasa yang ditawarkan.
 - b. *Interest* (Minat), penjual mengubah perhatian calon pembeli menjadi minat yang semakin kuat.
 - c. *Desire* (Keinginan), penjual meyakinkan calon pembeli dengan menjelaskan keuntungan yang didapat calon pembeli dengan membeli produk yang ditawarkan.
 - d. *Action* (Tindakan), penjual meyakinkan calon pembeli bahwa dengan membeli produk atau jasa yang ditawarkan merupakan keputusan yang tepat.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e. *Satisfaction* (Kepuasan), penjual mengarahkan membimbing, dan memberi petunjuk tentang kegunaan maupun efek samping dari produksi ditawarkan.¹⁶

c. *Selling Skill*

Kemauan belajar merupakan cikal bakal seorang wirausahawan jika ingin sukses dan mempunyai kemampuan menjual produk yang handal. Seorang wirausahawan juga seorang salesmen, karena banyak wirausahawan yang sukses memulai usahanya dari skala kecil dan diawali dari menjadi seorang penjual yang terus berkembang dengan mendirikan usaha. Walaupun banyak wirausahawan yang memulai usaha dengan modal dana yang cukup besar tetapi dalam organisasinya tetap dibutuhkan tenaga penjual yang handal. Untuk itu, seni menjual (*Selling Skill*) layak dikatakan sebagai dasar dari kemampuan dan keterampilan kewirausahaan. Kegiatan menjual (*Selling*) adalah salah satu misi dan tujuan dan aktivitas jangka pendek dari strategi pemasaran.¹⁷

2. *Business Center*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang diterbitkan Departemen Pendidikan dan Kebudayaan (Depdikbud) dijelaskan bahwa pemanfaatan terambil dari kata dasar manfaat yang artinya guna, faedah. Kemudian mendapatkan imbalan pe-an yang berarti proses, cara, dan perbuatan memanfaatkan sesuatu untuk kepentingan sendiri.¹⁸ Dengan

¹⁶ Hendra Riofita, *Komunikasi Bisnis*, (Pekanbaru: CV. Mutiara Pesisir Sumatera, 2016). hlm. 95

¹⁷ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga, 2011). hlm 404-407

¹⁸ Depdikbud. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka. 1996. hlm. 335

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

demikian pemanfaatan dapat diartikan sebagai suatu cara atau proses dalam memanfaatkan suatu benda atau objek. Jadi yang dimaksud pemanfaatan dalam penelitian ini adalah menggunakan atau memakai suatu hal yang berguna yang dalam hal ini adalah menggunakan *Business Center* sebagai tempat untuk mengasah keterampilan menjual siswa dalam melayani pembeli.

Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis adalah “suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat”.¹⁹

Yang dimaksud dengan *Business Center* sebagaimana yang dituangkan oleh Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan bahwa *Business Center* di sekolah adalah suatu proses kegiatan usaha yang dilakukan disekolah, bersifat bisnis (*Profit Oriented*) dengan para pelaku warga sekolah, mengoptimalkan sumber daya sekolah dan lingkungan, dalam berbagai bentuk unit usaha sesuai dengan kemampuan yang dikelola secara professional.²⁰ jadi yang dimaksud *Business Center* dalam penelitian ini adalah suatu tempat yang dijadikan pusat bisnis atau usaha suatu organisasi di lingkungan sekolah terutama di tingkat Sekolah Menengah Kejuruan yang berfungsi sebagai pusat kegiatan yang berkaitan dengan menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya memanfaatkan semua sumber yang ada disekolah yang dalam hal ini menggunakan *Business Center* yang berupa mini market ritel dan bekerja

¹⁹ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2009). hlm. 21

²⁰ Program Kerja *Business Center SMK PGRI Pekanbaru*

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sama dengan Alfamart untuk mengasah keterampilan menjual siswa dan mendapatkan laba.

Tujuan *Business Center* Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru dalam Program Kerja *Business Center* Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru

1. Meningkatkan pelaksanaan kegiatan praktek intra dan ekstra kurikuler.
2. Meningkatkan kualitas pendidikan agar tamatan Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru benar-benar merupakan tenaga kerja terampil dan layak kerja di dunia usaha, sesuai bidang atau Program Keahlian masing-masing.
3. Meningkatkan kesejahteraan seluruh warga sekolah.
4. Meningkatkan pelayanan terhadap siswa-siswi Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.
5. Membantu meringankan pelayanan dan operasional di sekolah.
6. Membentuk keterampilan siswa dalam berbagai bidang seperti keterampilan melayani pembeli, keterampilan menjual produk, keterampilan membuat laporan keuangan, dan lain-lain.
7. Membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas dan biaya-biaya pendidikan.
8. Menambah semangat kebersamaan.
9. Untuk mengembangkan sikap mandiri dan percaya diri dalam pelaksanaan kegiatan praktik.
10. Mendukung pelaksanaan dan pencapaian pendidikan sekolah seutuhnya.
11. Memberikan kesempatan kepada siswa dan guru untuk mengerjakan pekerjaan praktik yang berorientasi pasar.
12. Sebagai wadah prakerin bagi siswa yang tidak mendapatkan tempat pelatihan atau yang bermasalah di tempat prakerin.
13. Menjalin hubungan yang lebih baik dengan dunia usaha/industri atau masyarakat lain atas terbukanya fasilitas untuk umum.
14. Meningkatkan kreativitas guru dan siswa.
15. Menumbuhkan sikap profesional produktif siswa dan guru.
16. Melatih supaya tidak tergantung dengan orang lain.
17. Mengadakan kegiatan intra, dan ekstra kurikuler siswa.
18. Meningkatkan kualitas tamatan dalam berbagai segi terutama dalam hal pengetahuan dan keterampilan.

Manfaat *Business Center* Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru

a. Manfaat Ekonomis

1. Meningkatkan pendapatan sekolah menuju kearah lebih mandiri.
2. Menambah sumber biaya operasional pendidikan praktik sekolah.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Dapat menambah jumlah fasilitas belajar mengajar di sekolah.
4. Meningkatkan penghasilan bagi guru dan karyawan
5. Menciptakan lapangan kerja bagi para sekolah.

b. Manfaat Edukatif

1. Dapat meningkatkan pengetahuan siswa guru dan karyawan.
2. Dapat meningkatkan berbagai keterampilan siswa, guru, dan karyawan.
3. Dapat meningkatkan kemampuan bernegosiasi warga sekolah dalam bidang usaha.
4. Malatih disiplin dan inisiatif.
5. Dapat mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.²¹

Berdasarkan jenis-jenis manfaat dari *Business Center* Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru, maka penelitian ini hanya mengukur *Business Center* dari segi manfaat edukatif karena terkait dengan *Selling Skill* (keterampilan menjual).

Praktik yang dilakukan di *Business Center* berkaitan dengan ranah Psikomotor. Ranah psikomotor berkenaan dengan hasil belajar yang diekspresikan dalam bentuk keterampilan menyelesaikan tugas-tugas manual dan gerakan fisik atau kemampuan bertindak. Hasil belajar dalam ranah ini juga mencakup aspek sosial seperti keterampilan berkomunikasi dan kemampuan mengoperasikan alat-alat tertentu.

Klasifikasi aspek-aspek domain psikomotorik adalah sebagai berikut:

a. Gerakan (*groos coordination*)

Kata kerja operasional yang relevan untuk merumuskan tujuan pembelajaran pada aspek ini adalah: menyesuaikan (*adjust*), melakukan (*carry*), membersihkan (*clean*), melokalisir (*locate*), mendapatkan (*obtain*).

²¹ Program Kerja *Business Center* SMK PGRI Pekanbaru

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Manipulasi (*finer coordination*)

Kata kerja operasional yang relevan untuk merumuskan tujuan pembelajaran pada aspek ini adalah: merakit (*assembly*), membuat (*built*), mengkalibrasi (*calibrate*), menghubungkan (*connect*).

c. Komunikasi (*communication of ideas*)

Kata kerja operasional yang relevan untuk merumuskan tujuan pembelajaran pada aspek ini adalah: menganalisis (*analyze*), menanyakan (*ask*), mendeskripsikan (*describe*), mengambarkan (*draw*), menulis (*write*), menjelaskan (*explaint*).

d. Mengkreasi (*coordination of all skills all three domains*)

Kata kerja operasional yang relevan untuk merumuskan tujuan pembelajaran pada aspek ini adalah: mengkreasi (*create*), merancang atau mendesain (*design*), menemukan (*invent*).²²

Selain itu, praktik siswa di *Business Center* juga berhubungan dengan aktivitas-aktivitas siswa dalam proses pembelajaran. Menurut Paul D. Dierich, aktivitas siswa terbagi atas 8 kelompok belajar sebagai berikut:

1. Kegiatan-kegiatan visual

Kegiatan-kegiatan visual berkaitan dengan membaca, melihat gambar-gambar, mengamati eksperimen, demonstrasi, pameran, dan mengamati orang lain, bekerja atau bermain.

²² Jufri Wahab, *Belajar dan Pembelajaran SAINS*, (Bandung: Pustaka Reka Cipta, 2013).
hlm. 68-70

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Kegiatan-kegiatan lisan (*oral*)

Kegiatan-kegiatan lisan berkaitan dengan mengemukakan suatu fakta atau prinsip, menghubungkan suatu tujuan, mengajukan pertanyaan, memberi saran, mengemukakan pendapat, wawancara, diskusi, dan intruksi.

3. Kegiatan-kegiatan mendengarkan

Kegiatan-kegiatan mendengarkan berkaitan dengan mendengarkan penyajian bahan, mendengarkan percakapan atau diskusi kelompok, mendengarkan suatu permainan, mendengarkan radio.

4. Kegiatan-kegiatan menulis

Kegiatan-kegiatan menulis berkaitan dengan menulis cerita, menulis laporan, memeriksa karangan, bahan-bahan kopi, membuat rangkuman, mengerjakan tes, dan mengisi angket.

5. Kegiatan-kegiatan mengambar

Kegiatan-kegiatan mengambar berkaitan dengan mengambar, membuat grafik, chart, diagram, peta, dan pola.

6. Kegiatan metrik

Kegiatan metrik berkaitan dengan melakukan percobaan, memilih alat-alat, melaksanakan pameran, menari dan berkebun.

7. Kegiatan-kegiatan mental

Kegiatan-kegiatan mental berkaitan dengan merenungkan, mengingat, memecahkan masalah, menganalisis faktor-faktor, melihat hubungan-hubungan, dan membuat keputusan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Kegiatan-kegiatan emosional

Kegiatan-kegiatan emosional berkaitan dengan minat, membedakan, berani, tenang, dan lain-lain.²³

3. Praktik Mata Pelajaran Kewirausahaan

Pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu. Untuk melaksanakan pola dasar pembelajaran kewirausahaan berarti pihak sekolah harus menyiapkan konsepsi pembelajaran teori, praktek, dan implementasi yang akan dilaksanakan melalui pendidikan, pelatihan, bimbingan, pembinaan, dan konsultasi tentang kewirausahaan.

Tujuan pembelajaran kewirausahaan adalah tertanamnya atau terbentuknya jiwa, semangat dan nilai-nilai kewirausahaan, sehingga peserta didik menjadi individu yang mandiri, kreatif, inovatif, serta mampu melaksanakan paradigma wirausaha dalam kehidupannya ketika sedang belajar maupun untuk masa depannya.²⁴

4. Pengaruh Pemanfaatan *Business Center* terhadap *Selling Skill* (Keterampilan Menjual) Siswa

Business Center di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru merupakan laboratorium kewirausahaan dan merupakan salah satu bentuk dari implementasi pembelajaran pada mata pelajaran Kewirausahaan dalam bentuk praktik kewirausahaan.

²³ Yamin Martinis, *Kiat Membelajarkan Siswa*, (Jakarta: Gaung Persada Pres, 2010). hlm. 84-86

²⁴ Suherman Eman, *Desain Pembelajaran Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2010). hlm. 107-108

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Prof. Dr. Benny Suprpto dalam buku “Pedoman Pengembangan Sekolah Seutuhnya” disebutkan : “*Business Center* pada Sekolah Kejuruan adalah suatu kegiatan yang berfungsi untuk memproduksi barang dan jasa dengan memanfaatkan semua sumber daya yang ada di sekolah dan lingkungannya”. Sesuai dengan pengertian di atas, maka *Business Center* Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru merupakan kegiatan bisnis dan wirausaha yang berorientasi pada penghasilan yang dilaksanakan di sekolah, yang berfungsi memproduksi jasa dengan memanfaatkan sumber daya manusia maupun sarana yang ada disekolah.²⁵

Dalam Seminar Nasional & Call For Paper, Dies Natalis Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa ke-60 th: “Peluang, Tantangan, dan Strategi Perguruan Tinggi Menghadapi MEA 2015” Yogyakarta, 20 Agustus 2015 disebutkan bahwa kegiatan yang dilaksanakan di *Business Center* mempengaruhi jiwa kewirausahaan siswa. Faktor kesesuaian antara kompetensi yang ditekuni dengan kegiatan yang diikuti juga memberikan pengaruh terhadap motivasi siswa dan keterampilan dalam melakukan penjualan.²⁶

Teori menjual dapat dipelajari di bangku sekolah atau Perguruan Tinggi. Kemudian teori menjual tersebut dipraktikkan melalui latihan kerja

²⁵Program Kerja *Business Center* SMK PGRI Pekanbaru

²⁶ Ibnu Siswanto. “*Business Center* SMK Program Keahlian Bisnis dan Manajemen” Seminar Nasional & Call For Paper, Dies Natalis Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa ke-60 th. Yogyakarta. Diakses pada 02 Februari 2017

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dalam dunia usaha, sehingga ia akan memperoleh pengalaman yang mendekatkan teorinya dengan praktik.²⁷

Untuk melaksanakan kegiatan konsultasi dengan baik dan efektif dalam pelaksanaan pembelajaran kewirausahaan maka sebaiknya sekolah yang bersangkutan mulai menyediakan ruang konsultasi yang sekaligus dijadikan UUM (Unit Usaha Mandiri) yang dikelola oleh siswa yang sedang mengikuti pembelajaran kewirausahaan.²⁸

Dalam Program Kerja *Business Center* disebutkan bahwa salah satu tujuan pendirian *Business Center* adalah membentuk keterampilan siswa dalam berbagai bidang seperti keterampilan melayani pembeli, keterampilan menjual produk, keterampilan membuat laporan keuangan, dan lain-lain serta meningkatkan kualitas tamatan dalam berbagai segi terutama dalam hal pengetahuan dan keterampilan. Selain itu dalam Program Kerja *Business Center* juga disebutkan bahwa manfaat edukatif *Business Center* adalah dapat meningkatkan berbagai keterampilan siswa, guru, dan karyawan.²⁹

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa *Business Center* sebagai tempat praktik siswa dapat mempengaruhi *Selling Skill* (keterampilan menjual) siswa.

²⁷ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013). Hlm. 115

²⁸ Suherman Eman, *Desain Pembelajaran Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2010) .

hlm. 113

²⁹ Program Kerja *Business Center* SMK PGRI Pekanbaru

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Penelitian yang Relevan

1. Penelitian tentang *Selling Skill* ini juga pernah dilakukan oleh Darmiyanti binti Zulkifli dengan judul penelitiannya adalah: “*Pengaruh Personal Selling Skill Terhadap Penjualan Pada PT. Suka Fajar LTD Cabang Pekanbaru*” pada tahun 2011. Teknik pengumpulan datanya melalui kuesioner dan wawancara. Sedangkan analisis datanya berbentuk regresi linear berganda (*Multiply Linear Regression*). Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *Accidental Random Sampling* dimana penulis melakukan pengumpulan data melalui para konsumen yang membeli produk mobil pada PT. Suka Fajar LTD Cabang Pekanbaru. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial variabel *Selling Skill* dan negosiasi mempengaruhi penjualan pada PT. Suka Fajar Ltd Cabang Pekanbaru, ini dibuktikan dengan t hitung sebesar 3,581 dengan nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,05$ untuk variabel *Selling Skill* dan t hitung sebesar 10,035 dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ untuk variabel negosiasi.³⁰
2. Penelitian tentang *Business Center* ini juga pernah dilakukan oleh Juwinda Berlin dengan judul penelitiannya adalah “*Pengaruh Pemanfaatan Business Center Sebagai Laboratorium Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru*” pada tahun 2016. Teknik pengumpulan datanya melalui angket, dan dokumentasi. Sedangkan analisis datanya berbentuk uji validitas dan

³⁰ Darmiyanti Binti Zulkifli. 2011. “*Pengaruh Personal Selling Skill Terhadap Penjualan Pada PT. Suka Fajar LTD Cabang Pekanbaru.*” (UIN, Fakultas Ekonomi, 2011)

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

realibilitas, perubahan data ordinal ke interval, uji normalitas, uji linieritas, hubungan variabel X terhadap variabel Y dan uji hipotesis. Metode pengambilan sampelnya adalah sehubungan dengan jumlah subjeknya hanya 96 siswa dan kurang dari 100, maka penulis tidak mengambil sampel. Sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pemanfaatan *Business Center* sebagai laboratorium kewirausahaan terhadap minat berwirausaha siswa di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru, hal ini dikarenakan $r_{xy} = 0,599$ lebih besar dari r_t pada taraf signifikan 5% maupun 1%. Dengan demikian maka H_a diterima dan H_o ditolak, yang berarti pemanfaatan *Business Center* sebagai laboratorium kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap minat berwirausaha siswa di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.³¹

Penelitian yang dilakukan oleh Darmiyanti binti Zulkifli dan Juwinda Berlin relevan dengan penelitian yang penulis lakukan namun mempunyai perbedaan pada variabel Y nya dan juga pada lokasi penelitian. Adapun variabel X penelitian ini adalah *Business Center*, sedangkan variabel Y *Selling Skill* (Keterampilan Menjual) siswa dengan lokasi penelitian di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.

³¹ Juwinda Berlin. 2016. "Pengaruh Pemanfaatan *Business Center* Sebagai Laboratorium Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru." (UIN, Tarbiyah, 2016)

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

C. Konsep Operasional

Konsep operasional ini merupakan suatu konsep yang digunakan untuk memberi batasan terhadap konsep teoritis agar mudah dipahami dan dapat diterapkan dilapangan sebagai acuan dalam penelitian, bagaimana seharusnya terjadi dan tidak boleh menyimpang dari konsep teoritis.

Indikator variabel X (pemanfaatan *Business Center*) dalam penelitian ini berhubungan dengan ranah psikomotor siswa karena ranah psikomotor berkenaan dengan hasil belajar yang diekspresikan dalam bentuk keterampilan menyelesaikan tugas-tugas manual dan gerakan fisik atau kemampuan bertindak.

Kategori ranah psikomotorik adalah sebagai berikut:

- a. Gerakan (*gross coordination*)
 1. Siswa selalu datang tepat waktu dan mengerjakan tugas yang menjadi tanggung jawabnya serta menaati tata tertib yang ada di *Business Center*.
 2. Siswa selalu menawarkan diri untuk membantu menyelesaikan pekerjaan di *Business Center*.
- b. Manipulasi (*finer coordination*)
 1. Siswa mendapatkan pengalaman nyata dunia kerja sewaktu melakukan praktik di *Business Center* dan dapat melatih kemampuan dan keterampilannya dalam bidang usaha atau berwirausaha.
 2. Siswa ikut terlibat dalam kegiatan praktik di *Business Center* serta memanfaatkan fasilitas dan sarana prasarana yang ada di *Business Center* dengan sebaik mungkin.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Komunikasi (*communication of ideas*)

1. Siswa mampu untuk bernegosiasi sehingga dapat melatih kemampuannya untuk berhubungan langsung dengan masyarakat luas.
2. Siswa mudah bergaul dengan siapa saja baik dilingkungan sekolah maupun dilingkungan masyarakat dan dengan adanya hubungan siswa dengan masyarakat luas maka siswa akan mudah mendapatkan banyak relasi bisnis.

d. Mengkreasi (*coordination of all skills all three domains*)

1. Keberadaan *Business Center* mendorong siswa untuk berusaha memperkenalkan produk yang dihasilkannya serta dapat memanfaatkan *Business Center* sebagai tempat untuk menjual produknya kepada masyarakat.
2. Dengan melakukan praktik di *Business Center* siswa dapat mengetahui selera pasar dan mendapatkan ide untuk menciptakan suatu produk baru.

Indikator variabel Y (*Selling Skill*/keterampilan menjual siswa) adalah

sebagai berikut:

Seorang penjual disebut profesional bila:

a. Memuaskan dalam menjual

1. Siswa melayani pembeli dengan baik dan bersungguh-sungguh.
2. Siswa dengan senang hati menyambut pembeli dengan ramah dan menanyakan apa yang dibutuhkan oleh pembeli.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Bangga dengan pekerjaan menjual
 1. Siswa dengan senang hati menjawab pertanyaan yang diajukan oleh pembeli.
 2. Siswa dengan senang hati mengambilkan barang yang dibutuhkan oleh pembeli.
- c. Memiliki etika dalam menjual.
 1. Siswa melayani pembeli dengan sopan.
 2. Siswa menghormati pembeli yang lebih tua dan menggunakan kata-kata yang tidak menyinggung pembeli.
- d. Terampil dalam menjual
 1. Siswa cekatan dalam melayani pembeli.
 2. Siswa dalam melayani pembeli penuh perhatian, mempunyai daya ingat yang baik, dan juga bijaksana.
- e. Senang belajar sehingga tidak tertinggal dalam pengetahuan
 1. Siswa selalu ingin menambah pengetahuannya dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan *Selling Skill* atau keterampilan menjual.
 2. Siswa antara sesama praktikan dapat saling berbagi informasi dan saling bertukar pendapat mengenai keterampilan menjual yang baik.
- f. Sangat paham bila pekerjaan menjual itu adalah melayani
 1. Siswa melayani pembeli dengan baik sehingga pembeli merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.
 2. Siswa melayani pembeli dengan penuh perhatian dan selalu gembira.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

D. Asumsi dan Hipotesis

1. Asumsi Dasar

- a. Pemanfaatan *Business Center* mempengaruhi *Selling Skill* (keterampilan menjual) siswa di Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.
- b. Tidak semua siswa mempunyai *Selling Skill* (keterampilan menjual).

2. Hipotesis

Ha : Ada pengaruh yang signifikan antara pemanfaatan *Business Center* terhadap *Selling Skill* (keterampilan menjual) siswa Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.

Ho : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara pemanfaatan *Business Center* terhadap *Selling Skill* (keterampilan menjual) siswa Sekolah Menengah Kejuruan PGRI Pekanbaru.