

PENGARUH PRAKTIK *DIRECT SELLING* DAN PRAKTIK KOPERASI TERHADAP MINAT BERWIRUSAHA SISWA TN SMK N 1 AMBAL

Sulastri Tiara Pangestika

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FKIP

Universitas Muhammadiyah Purworejo

mimitastria@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang positif dan signifikan antara praktik *direct selling* dan praktik koperasi secara bersama-sama terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal. Populasi 108 siswa diambil sampel 84 siswa dengan taraf kesalahan 5%, menggunakan teknik random sampling. Pengumpulan data menggunakan angket. Analisis data menggunakan analisis deskriptif dan analisis kuantitatif. Berdasarkan analisis deskriptif menunjukkan bahwa praktik *direct selling* yaitu baik sebesar 61,90%, praktik koperasi yaitu cukup sebesar 51,19%, dan minat berwirausaha yaitu baik sebesar 53,30%. Berdasarkan analisis kuantitatif menunjukkan bahwa (1) Praktik *direct selling* memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal dengan $t_{hitung} = 2,812$; $r = 0,526$ sig. $\leq 0,05$. (2) Praktik koperasi memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal dengan $t_{hitung} = 2,017$; $r = 0,494$ sig. $\leq 0,005$. (3) Praktik *direct selling* dan praktik koperasi secara bersama-sama memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal sebesar 31,10% ($F_{hitung} = 18,303$; sig. $0,000 \leq 0,05$) dan sisanya 68,90% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Persamaan regresi $Y = 37,273 + 0,312 X_1 + 0,203 X_2$ dengan demikian hipotesis yang diajukan diterima.

Kata kunci : *Direct Selling*, Koperasi, dan Minat Berwirausaha

A. PENDAHULUAN

Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. "Penjualan (*selling*) adalah sasaran inti diantara kegiatan-kegiatan lainnya, sebab di sini dilakukan perundingan, persetujuan tentang harga, dan serah terima barang serta pembayarannya". (Soehardi Sigit, 1982: 55).

Penjualan di sini adalah penjualan langsung yaitu penjualan yang dilakukan secara langsung tanpa melalui perantara dengan cara tatap muka. "Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan

kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.” (Basu Swastha, 2001: 125).

Koperasi merupakan organisasi yang terdiri dari orang perorangan atau badan usaha dengan latar belakang ekonomi yang sama dengan tujuan untuk mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Koperasi di Indonesia, anggotanya sebgaiian besar masih terdiri dari masyarakat yang tingkat ekonomi dan pengetahuannya rendah. Kehadirannya sering dikaitkan dengan sebuah organisasi yang hanya memberi pinjaman pada anggota. Kalau keadaan ini tetap dibiarkan, maka selamanya koperasi akan sulit berkembang pesat. Koperasi justru bisa berkembang pesat di negara maju, sebab masyarakatnya sudah mempunyai anggapan bahwa sebenarnya koperasi merupakan sebuah organisasi modern.

Permasalahan dalam penelitian ini (1) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan praktik *direct selling* terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal. (2) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan praktik koperasi terhadap minat berwirausaha siswa SMK N 1 Ambal. (3) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama antara praktik *direct selling* dan praktik koperasi terhadap minat berwirausaha siswa SMK N 1 Ambal.

Berdasarkan penelitian yang telah dirumuskan, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang positif dan signifikan antara praktik *direct selling* dan praktik koperasi secara bersama-sama terhadap minat berwirausaha siswa TN SMK N 1 Ambal.

B. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, dilakukan di SMK N 1 Ambal Kabupaten Kebumen pada bulan April 2016. Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh siswa kelas X TN SMK N 1 Ambal yang berjumlah 108 siswa. Sampel penelitian berjumlah 84 dengan taraf kesalahan 5%. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kuesioner.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis deskriptif bahwa praktik *direct selling*, pada umumnya berada dikategori baik pada skor 76 – 97 dengan presentase 61,90%. Sedangkan variabel praktik koperasi cukup pada skor 53 – 75 dengan presentase 48,81% dan untuk minat berwirausaha berada pada kategori baik pada skor 76–97 dengan presentase 53,30%.

Berdasarkan analisis kuantitatif, terdapat pengaruh positif dan signifikan baik secara parsial maupun secara bersama-sama.

1. Pengaruh Praktik *Direct Selling* (X_1) Terhadap Minat Berwirausaha (Y)
Diperoleh koefisien korelasi parsial (r_{x_1y}) sebesar 0,526 dan harga $t = 2,812$ dengan signifikan 0,006 dan koefisien determinasi (r_{x_1y})² sebesar 0,2767 yang berarti praktik *direct selling* (X_1) memberi pengaruh positif terhadap minat berwirausaha (Y) sebesar 27,67%.
2. Pengaruh Praktik Koperasi (X_2) Terhadap Minat Berwirausaha (Y)
Diperoleh koefisien korelasi parsial (r_{x_2y}) sebesar 0,494 dan harga $t =$ dengan $\text{sig} = 0,047$ dan koefisien determinasi (r_{x_2y})² sebesar 0,2440 yang berarti praktik koperasi (X_2) memberi pengaruh positif terhadap minat berwirausaha (Y) sebesar 24,40%.
3. Pengaruh Praktik *Direct Selling* (X_1) Dan Praktik Koperasi (X_2) Secara Bersama-Sama Terhadap Minat Berwirausaha (Y) Diperoleh koefisien korelasi ganda (R) sebesar 0,558, F_{hitung} sebesar 18,303 dengan $\text{sig. } 0,000 < 0,05$, sehingga diperoleh koefisien determinasi (R^2) sebesar 31,10% sisanya 68,90% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	Partial	IF
(Constant)	37.273	6.552		5.689	.000			
X1	.312	.111	.354	2.812	.006	.538	.526	.859
X2	.203	.101	.254	2.017	.047	.538	.494	.859

a. Dependent

Variable: Y

Hasil Ringkasan Koefisien dan Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Mean Square	F	Sig.
1	.558 ^a	.311	.294	4.407	355.418	18.303	.000 ^b

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama antara praktik *direct selling* dan praktik koperasi terhadap minat berwirausaha siswa kelas X TN SMK N 1 Ambal.

Saran yang dapat diberikan bagi sekolah harus meningkatkan praktik kejuruan peserta didik dan selalu berusaha meningkatkan kualitas lulusan agar mampu bersaing dan mampu berwirausaha dan bagi Peneliti yang akan dapat meneliti faktor lain yang mempengaruhi minat berwirausaha selain praktik *direct selling* dan praktik koperasi.