

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teori

1. Pembelajaran Kewirausahaan

a. Pengertian Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Ahmad (2019, hlm 7) menyatakan bahwa pembelajaran kewirausahaan merupakan upaya yang sengaja dilakukan oleh pendidik untuk membelajarkan peserta didik tentang kewirausahaan sehingga dapat meningkatkan kemampuan kreatif dan inovatif untuk menciptakan suatu peluang usaha. Menurut Febriyanti (2020, hlm 12) menyatakan bahwa pembelajaran kewirausahaan adalah peran antara guru dengan peserta didik menuju pada sebuah proses perubahan dalam menentukan sebuah sikap, tidak hanya dari aspek pengetahuan saja, namun diimbangi dari segi mental. Pembelajaran kewirausahaan dalam ranah pendidikan, dikembangkan tidak hanya untuk mengembangkan manusia terampil intelektual, tetapi juga yang inspiratif-pragmatis, untuk pembelajaran kewirausahaan di SMK harus menjadi alternatif dalam mempersiapkan lulusan yang mampu menciptakan lapangan kerja sendiri.

Dari kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian pembelajaran kewirausahaan merupakan upaya yang dilakukan oleh pendidik untuk membelajarkan peserta didik tentang kewirausahaan agar meningkatkan kemampuan kreatif, inovatif, tidak hanya dari aspek pengetahuan tetapi digabungkan dari segi mental.

b. Entrepreneurship dalam Al-Qur'an

Menurut Wijayanti (2018, hlm. 43) menyatakan bahwa bekerja dan berwirausaha merupakan salah satu tugas manusia sebagai khalifah fil Ardh. Allah memberikan kepercayaan kepada manusia untuk menjadi khalifah di bumi ini bukan hanya semata-mata memikirkan perkara akhirat

saja, tetapi manusia diberi tanggung jawab oleh Allah SWT untuk menjaga dan mengelola apa yang telah Allah rizkikan kepada mereka untuk memenuhi kebutuhannya melalui beberapa usaha, salah satunya dengan entrepreneurship yakni berwirausaha. Dalam Al Quran Surat Al Qashash ayat 77, Allah berfirman:

وَأَتَّبِعْ فِيمَا ءَاتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ
كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.

c. Tujuan Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Hamdan dan Komara (2021, hlm 76) menyatakan bahwa tujuan pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi ini tidak hanya sebatas hasil (*output*), melainkan adanya tujuan akhir (*outcome*). Pengaruh (*outcome*) dari hasil pembelajaran kewirausahaan antara lain: mampu untuk membuka atau menciptakan lapangan usaha, berpikir kreatif dan inovatif serta adaptif terhadap perkembangan zaman.

Adapun menurut Trijata (2015, hlm 3) menyatakan bahwa tujuan dari pembelajaran kewirausahaan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Menumbuh kembangkan jiwa wirausaha melalui melatih dan mengelola menciptakan karya (produksi), mengemas, dan usaha dalam menjual produk berdasarkan prinsip ekonomis, ergonomis, dan berwawasan lingkungan.
2. Melatih kemampuan berpikir kritis (*critical thinking*) dalam memahami hubungan sebab akibat; menganalisis perbedaan dan persamaan, berpikir abstrak dan menyelesaikan masalah (*problem solving*).

Menurut Jamriati (2018, hlm 3) menyatakan bahwa tujuan

pembelajaran pembelajaran pada materi wirausaha produk kerajinan untuk pasar lokal kelas XII SMA YPK Purwakarta dilakukan dengan metode belajar demonstrasi dan eksperimen dengan tujuan pembelajaran siswa mampu:

1. Menghayati bahwa akal pikiran dan kemampuan manusia dalam berpikir kreatif untuk membuat produk kerajinan serta keberhasilan wirausaha adalah anugerah Tuhan.
2. Menghayati perilaku jujur, percaya diri, dan mandiri serta sikap bekerja sama, gotong royong, bertoleransi, disiplin, bertanggung jawab, kreatif, dan inovatif dalam membuat karya kerajinan untuk pasar lokal guna membangun semangat usaha.
3. Mendesain dan membuat produk serta pengemasan karya kerajinan untuk pasar lokal berdasarkan identifikasi kebutuhan sumber daya, teknologi, dan prosedur berkarya.
4. Mempresentasikan, mempromosikan dengan pemilihan media yang tepat, dan menjual karya produk kerajinan untuk pasar lokal dengan perilaku jujur dan percaya diri melalui penjualan konsinyasi.
5. Menyajikan wirausaha kerajinan untuk pasar lokal berdasarkan analisis pengelolaan sumber daya yang ada di lingkungan sekitar.

Menurut ketiga pendapat diatas tujuan dari pembelajaran kewirausahaan ialah dapat menciptakan lapangan usaha dengan pengetahuan kewirausahaan yang cukup.

d. Karakteristik Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Bygrave dalam Nofrisel (2023, hlm 12) menyatakan bahwa definisi karakteristik wirausaha adalah ciri-ciri khusus yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yang membedakan dengan yang lainnya.

Adapun menurut Muhammad dalam Nofrisel (2023, hlm 12-13) Mengemukakan pendapatnya bahwa kewirausahaan memiliki beberapa karakteristik, menurutnya karakteristik kewirausahaan ada 7 (tujuh), apa saja ketujuh karakteristik kewirausahaan yaitu:

1. Kepemimpinan

2. Inovasi
3. Cara pengambilan keputusan
4. Sikap tanggung jawab terhadap perubahan
5. Bekerja ekonomis dan efisien
6. Visi masa depan
7. Sikap terhadap risiko

Karakteristik pembelajaran kewirausahaan adalah perilaku, sikap, ciri khas seseorang dalam bertindak dan berani mengambil resiko atas semua keputusan serta mewujudkan sebuah unit usaha yang ingin dicapai.

e. Jenis Jenis Kewirausahaan

Menurut Askandar dan Susyanti dalam Sitanggang (2019, hlm 8) mendeskripsikan bahwa ada tiga jenis kewirausahaan, yaitu:

1. Wirausahawan Spekulan

Jenis wirausahawan seperti ini akan mencari peluang berdasarkan perubahan harga atau ketersediaan barang dan jasa dipasaran. Misalnya, seseorang wirausahawan akan mempersiapkan bisnisnya satu atau dua bulan sebelum musim liburan.

2. Wirausahawan Arbiter

Wirausahawan jenis ini hampir sama dengan wirausahawan spekulan, mencari peluang perubahan harga atau ketersediaan barang dan jasa di pasaran. Tetapi yang membedakannya adalah tidak menunggu waktu satuatau dua bulan mendatang, namun menjembatani antara dua pihak di tempat yang berbeda. Wirausahawan akan memperoleh keuntungan bisnisdari selisih harga antara pembelian dan penjualan.

3. Wirausahawan Inovator Wirausahawan

Wirausahawan inovator wirausahawan jenis wirausahawan ini sangat berbeda dengan kedua jenis wirausahawan di atas. Inovator berusaha mencari peluang pasar berdasarkan kebutuhan konsumen. Produk yang dipasarkan adalah produk yang mengandung kebaruan, seperti desain

baru atau fungsi suatu produk yang lebih multifungsi.

Menurut pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis dari kewirausahaan adalah wirausahawan mencari peluang berdasarkan perubahan harga, ada juga wirausahawan yang menjembatani dua pihak di tempat yang berbeda. Wirausahawan juga tentu berusaha mencari peluang pasar berdasarkan konsumen.

f. Sifat yang Harus Dimiliki Wirausaha

Menurut Sugiyanto dalam Wijaya (2022, hlm 3 - 6) menyatakan bahwa ada beberapa sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan diantaranya:

1. Memiliki rasa percaya diri

Seorang wirausahawan wajib memiliki rasa kepercayaan diri yang kuat dan tidak ketergantungan terhadap orang lain.

2. Berorientasi terhadap tugas dan hasil

Seorang wirausaha harus mempunyai sikap tanggung jawab pada tugas-tugas yang dibebankan kepadanya, serta bertanggung jawab pada hasil tugas yang dibebankannya.

3. Berani mengambil resiko

Para wirausahawan siap menanggung resiko atas segala tindakannya yang diambilnya.

4. Memiliki jiwa kepemimpinan

Kepemimpinan sangat dibutuhkan oleh seseorang wirausaha untuk memimpin anak-anak buahnya atau pegawainya.

5. Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha harus mempunyai visi ke depan apa yang akan dilakukan dan apa yang ingin dicapai.

6. Jujur dan tekun

Menjadi seorang wirausaha juga dibutuhkan sikap jujur dan tekun. Jujur terhadap diri sendiri, keluarga, masyarakat dan pegawai-pegawainya.

7. Memiliki kreativitas tinggi

Kreativitas adalah menciptakan sesuatu dari yang asalnya tidak ada. Rahasiakewirausahaan dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa terletak pada penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan meraih peluang yang dihadapi setiap hari.

8. Memiliki komitmen dan etos kerja

Seorang wirausaha harus memiliki jiwa komitmen dalam usahanya dan tekad yang bulat didalam mencurahkan semua perhatiannya pada usaha yang digelutinya.

9. Selalu mencari peluang

Esensi kewirausahaan yaitu tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dan masyarakat, cara yang etis dan produktif untuk mencapai tujuan, serta sikap mental untuk merealisasikan tanggapan yang positif tersebut.

10. Mandiri

Seorang wirausaha harus memiliki sifat mandiri dan tidak bergantung pada orang lain supaya dapat lebih berkreasi dan berinovasi dengan kemampuannya.

11. Memiliki kemampuan manajerial

Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan perencanaan usaha, mengorganisasikan usaha, memvisualisasikan usaha, mengelola usaha dan sumber daya manusia, mengontrol usaha, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaannya.

12. Disiplin

Seorang wirausaha harus memiliki kedisiplinan yang tinggi. Arti kata disiplin itu sendiri adalah ketepatan komitmen wirausaha terhadap tugas dan pekerjaannya.

13. Realistis

Seseorang dikatakan realistis bila orang tersebut mampu menggunakan fakta atau realita sebagai landasan berfikir yang rasional dalam setiap

pengambilan keputusan maupun tindakan atau perbuatannya.

14. Memiliki mimpi

Tidak ada wirausaha yang tidak memiliki mimpi, dan akan lebih sukses lagi bila mempunyai visi dan misi kedepan disertai dengan kemampuan untuk mewujudkan impiannya.

15. Memiliki ketegasan

Seorang wirausaha itu memiliki Hasrat ingin maju, tegas, energik, penuh semangat, dan tidak bekerja lambat. Setiap keputusan yang diambil selalu diperhitungkan.

16. Memiliki *dedication* (pengabdian)

Seorang wirausaha yang cerdas itu mempunyai dedikasi yang tinggi terhadap bisnisnya, karena dedikasi yang tinggi maka kesuksesan akan selalu menghampirinya.

17. Dapat mengendalikan emosi

Seorang wirausaha harus dapat mengendalikan dirinya dari amarah. Tetap tenang menghadapi segala masalah untuk menjadi seorang pemimpin yang baik.

Dapat disimpulkan bahwa sifat kewirausahaan yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah memiliki rasa percaya diri yang tinggi, berorientasi pada tugas hasil, memiliki keberanian mengambil resiko tinggi, memiliki jiwa kepemimpinan, jujur dan tekun dan berorientasi ke masa depan.

g. Faktor Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Suhartono dalam Wahyuni (2022, hlm 26) menyatakan bahwa faktor pembelajaran kewirausahaan adalah :

1. Pengetahuan tentang materi kewirausahaan
2. Pengetahuan tentang usaha yang akan dijalankan
3. Pengetahuan tentang manajemen

Sebagai seseorang wirausahawan harus terus berusaha mencari pengetahuan

baru (*discovering new knowledge*) dengan menyelaraskan semua masukan, menyeimbangkan setiap informasi yang terkumpul sehingga dari itu semua dapat diambil tindakan atau langkah yang benar dalam menyikapi suatu permasalahan. Oleh karena itu, untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses bukan hanya bergantung pada bakat yang dimiliki tetapi juga memerlukan pengetahuan untuk mengenali semua aspek usaha yang akan dirintis.

h. Aspek Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Jamriati (2018, hlm 37) menyatakan bahwa ada beberapa aspek dalam pembelajaran kewirausahaan (kerajinan pasar lokal) di kelas XII SMK YPK Purwakarta yaitu:

- 1 Dapat mengetahui hubungan ekonomi kreatif, industri kreatif dan hubungannya dengan peluang wirausaha kerajinan Indonesia.
- 2 Dapat mengetahui segmentasi pasar sasaran.
- 3 Dapat mengetahui teknik produksi kerajinan yang tepat untuk bahan baku yang ada di daerah sekitar
- 4 Dapat memiliki banyak ide untuk produk kerajinan yang inovatif bagi pasar lokal.
- 5 Terampil membuat satu produk kerajinan untuk pasar lokal.

Dapat disimpulkan bahwa aspek pada pembelajaran kewirausahaan (kerajinan pasar lokal) di kelas XII SMK YPK Purwakarta ini siswa mampu memahami pembelajaran yang sudah diajarkan guru.

i. Evaluasi Diri dalam Pembelajaran Kewirausahaan

Menurut Jamriati (2018, hlm 37) menyatakan bahwa siswa harus mampu mengevaluasi diri diantaranya:

- a. Siswa mampu menghitung biaya produksi dan menetapkan harga jual
- b. Siswa dapat menjual produk kerajinan dengan sistem konsinyasi
- c. Siswa dapat bekerja dengan rapih dan teliti
- d. Siswa dapat bekerjasama dalam kelompok

- e. Siswa puas dengan hasil kerja kerasnya.

Dapat disimpulkan bahwa evaluasi diri dalam pembelajaran kewirausahaan (kerajinan pasar lokal) siswa mampu mempraktekan dari hasil pembelajarannya.

j. Wirausaha Produk Kerajinan untuk Pasar Lokal

1. Perencanaan kerajinan untuk pasar lokal

Menurut Jamriati (2018, hlm 8) menyatakan bahwa berdasarkan luasannya, pasar dapat dibedakan menjadi pasar lokal, pasar nasional, dan pasar global atau pasar internasional. Pasar lokal dapat dipahami sebagai pasar yang terbatas di lingkungan atau daerah yang sama dengan tempat produksi. Pasar dapat dibagi berdasarkan kesamaan perilaku pembeli.

2. Potensi pasar dapat diketahui melalui dua pendekatan, yaitu pendekatan permintaan dan pendekatan penawaran. Pendekatan permintaan adalah dengan mencari tahu kebutuhan dari pasar sasaran, sedangkan pendekatan penawaran mengandalkan pada kemampuan wirausahawan membuat produk inovatif. Kedua pendekatan ini dapat digunakan untuk mengenali potensi pasar.

3. Pembagian pasar tersebut dikenal dengan segmentasi pasar. Pasar sasaran yang berbeda memiliki kebutuhan, keinginan, selera, dan daya beli yang berbeda pula. Kebutuhan dan keinginan dari suatu daerah bisa berbeda dengan daerah lainnya. Kebutuhan dipengaruhi oleh kondisi lingkungan, misalnya daerah yang bersuhu rendah menyebabkan orang-orangnya membutuhkan penghangat. Pada prinsipnya, pasar terjadi karena adanya permintaan (dari pembeli) dan penawaran (dari penjual).

4. Perencanaan dan produksi

Menurut Jamriati (2018, hlm 15) menyatakan bahwa data tentang pasar sasaran, potensi bahan baku, dan teknik yang terdapat di daerah sudah diketahui. Beberapa kebutuhan dari pasar sasaran sudah pernah diamati dan didiskusikan dalam kelompok. Hal-hal tersebut akan menjadi dasar

bagi langkah selanjutnya, yaitu perancangan produk kerajinan untuk pasar lokal. Proses perancangan produk diawali dengan pencarian ide, dilanjutkan dengan pembuatan gambar atau sketsa ide.

5. Mencari ide produk dengan curah pendapat

- a. Pasar sasaran telah ditetapkan, demikian juga dengan jenis material dan teknik yang akan digunakan pada pembuatan produk kerajinan ini. Cara yang dapat dilakukan adalah melalui curah pendapat (*brainstorming*) Beri kesempatan juga untuk munculnya ide-ide yang tidak masuk akal sekalipun. Tuangkan ide-ide tersebut ke dalam sketsa. Kunci sukses dari tahap *brainstorming* dalam kelompok adalah jangan ada perasaan takut salah. Setiaporang berhak mengeluarkan pendapat, saling menghargai pendapat teman.

- b. Rasionalisasi

Menurut Jamriati (2018, hlm 18) menyatakan bahwa rasionalisasi adalah proses mengevaluasi ide-ide yang muncul dengan beberapa pertimbangan teknis, di antaranya, bagaimana cara menggunakan produk tersebut? apakah material yang ada sudah tepat untuk mewujudkannya? apakah memungkinkan untuk diproduksi dengan teknik produksi yang ada saat ini? bagaimana proporsi dan ukuran yang sesuai untuk produk tersebut agar mudah digunakan oleh manusia? dan pertanyaan-pertanyaan lainnya.

- c. *Prototyping* atau Membuat Studi Model

Menurut Jamriati (2018, hlm 19) menyatakan bahwa sketsa ide yang dibuat pada tahap-tahap sebelumnya adalah format dua dimensi, artinya hanya digambarkan pada bidang datar. Produk kerajinan yang akan dibuat adalah berbentuk tiga dimensi, maka studi bentuk selanjutnya dilakukan dalam formattiga dimensi, yaitu dengan studi model. Studi model dapat dilakukan dengan material sebenarnya maupun bukan material sebenarnya.

d. Penentuan Desain Akhir

Penetapan desain akhir dapat dilakukan melalui diskusi atau evaluasi. Proses evaluasi menghasilkan umpan balik yang bermanfaat dalam menentukan desain akhir yang terpilih.

6. Penghitungan Harga Jual Produk Pada Kerajinan Untuk Pasar Lokal

Menurut Jamriati (2018, hlm 28-29) menyatakan bahwa harga jual produk adalah sejumlah harga yang dibebankan kepada konsumen yang dihitung dari biaya produksi dan biaya lain di luar produksi. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk terjadinya produksi barang. Unsur biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*. Secara umum biaya *overhead* dibedakan atas biaya *overhead* tetap, yaitu biaya *overhead* yang jumlahnya tidak berubah walaupun jumlah produksinya berubah dan biaya *overhead* variabel, yaitu biaya *overhead* yang jumlahnya berubah secara proporsional sesuai dengan perubahan jumlah produksi. Jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut menjadi Harga Pokok Produksi (HPP).

Metode penghitungan Harga Pokok Produksi dapat dibuat dengan dua pendekatan, yaitu:

a. *Full Costing*

Pendekatan *full costing* memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja produksi, dan biaya *overhead* (tetap dan variabel), serta ditambah dengan biaya nonproduksi

b. *Variable Costing*

Pendekatan *variable costing* memisahkan penghitungan biaya produksi yang berlaku variabel dengan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja produksi, dan *overhead variable* ditambah dengan biaya pemasaran variabel dan biaya umum variabel.

c. Media Promosi Produk Kerajinan untuk Pasar Lokal

Menurut Jamriati (2018, hlm 31-32) menyatakan bahwa promosi merupakan salah satu strategi pemasaran. Strategi pemasaran produk memanfaatkan bauran dari *strategi product, place, price, dan promotion* atau dikenal pula dengan sebutan 4P. Kesuksesan suatu produk di pasaran, tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk dan harga yang tepat, melainkan juga tempat penjualan (*place*) dan cara promosi (*promotion*).

Tujuan promosi adalah untuk mengenalkan produk kepada calon pembeli dan membuat pembeli membeli produk. Promosi yang tepat akan diikuti oleh empat bentuk respon dari calon pembeli. Pertama adalah perhatian (*attention*) dari calon pembeli disebabkan oleh promosi yang menarik didengar dan dilihat, serta unggul daripada promosi produk pesaing. Kedua adalah ketertarikan (*interest*) dari calon pembeli. Ketiga adalah keinginan (*desire*) calon pembeli untuk memiliki produk. Keempat adalah tindakan (*action*) membeli. Empat bentuk respon ini dikenal dengan AIDA (*Attention, Interest, Desire, dan Action*). Media promosi dapat dikelompokkan menjadi promosi *Above The Line* dan *Bellow The Line*. Promosi *Above The Line* adalah promosi melalui iklan, seperti iklan di media cetak, iklan radio, poster. Promosi *Bellow the Line* adalah promosi melalui kegiatan promosinya, contohnya mengadakan peragaan busana untuk mempromosikan produk-produk *fashion* atau menyelenggarakan lomba kreativitas untuk mempromosikan produk alat gambar.

d. Penjualan System Konsinyasi Produk Kerajinan Untuk Pasar Lokal

Menurut Jamriati (2018, hlm 33) menyatakan bahwa penjualan dengan sistem konsinyasi adalah penjualan dengan cara menitipkan produk kepada pihak lain untuk dijual dengan harga jual dan persyaratan sesuai dengan perjanjian antara pemilik produk dan penjual. Perjanjian konsinyasi berisi hak dan kewajiban kedua belah pihak.

e. Informasi yang harus ada dalam perjanjian konsinyasi adalah nama pihak

pemilik barang (*konsinyor*), nama pihak yang dititipi barang (*konsinyi*), nama dan keterangan teknis barang yang dititipkan, ketentuan penjualan, ketentuan komisi (keuntungan yang akan diperoleh toko).

Dapat disimpulkan bahwa wirausaha produk kerajinan dalah sebuah hasil karya yg dibuat menggunakan keterampilan tangan yang hanya terdapat di suatu daerah atau wilayah wilayah tertentu saja.

2. Minat Usaha

a. Pengertian Minat Usaha

Menurut Mustofa dalam Ardiyanti (2019, hlm 169) mengemukakan bahwa minat berwirausaha merupakan pemusatan perhatian pada wirausaha karena adanya rasa suka dan disertai keinginan mempelajari, mengetahui dan membuktikan lebih lanjut terhadap wirausaha. Dan menurut Menurut Mcstay, Dohse & Walter dalam Darmawan (2021, hlm 10) “Minat berwirausaha didefinisikan sebagai kesediaan individu untuk mewujudkan perilaku sebagai wirausaha, terlibat dalam kegiatan kewirausahaan, menjadi seorang wirausaha, atau membangun usaha baru”. Menurut Widodo (2020, hlm 114) menyatakan bahwa minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk bedikari atau berusahamemenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut untuk memulai usaha.

Dari ketiga pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah adanya kesenangan dan keinginan untuk mempunyai suatu usaha atau bisnis dengan melihat peluang, mengorganisir, dan berani mengambil resiko atas usaha yang diciptakannya

b. Tujuan Minat Kewirausahaan

Menurut Sutianah dan Pingon (2019, hlm 106) “Para ahli mengungkapkan bahwa seseorang yang memiliki minat berwirausaha

karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (*achievement motive*)”. Menurut Suryana dalam Sutianah dan Pingon (2019, hlm 106) mengemukakan bahwa, motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi. Faktor dasarnya adalah kebutuhan yang harus dipenuhi”. Keinginan atau kecenderungannya seseorang untuk mempunyai suatu usaha tertentu dengan melihat peluang dan berani mengambil resiko atas usahaya yg dicipataknnya.

Tujuan minat kewirausahaan ialah memiliki keinginan untuk berwirausaha yang sangat kuat.

c. Ciri Minat Berwirausaha

Menurut Eeng (2017, hlm 137) menyatakan bahwa seorang wirausaha harus memiliki sikap dan perilaku dengan ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mampu mengidentifikasi peluang usaha
2. Memiliki rasa percaya diri dan mampu bersikap positif terhadap diri dan lingkungannya
3. Bertingkah laku pemimpin
4. Memiliki inisiatif, kreatif dan inovasi-inovasi baru
5. Mampu bekerja keras
6. Berpandangan luas dengan visi kedepan yang baik
7. Berani mengambil risiko yang telah diperhitungkan
8. Tanggap terhadap saran dan kritik.

Ciri-ciri seorang yang memiliki jiwa wirausaha yaitu seseorang yang percaya diri, kreatif, inisiatif dan dapat menerima saran dan kritikan untuk membangun suatu usaha.

d. Menumbuhkan Minat Berwirausaha

Menurut Indriyani dan Margunami dalam Rachman (2023,

hlm 57) menyatakan bahwa minat sangat berperan penting dalam menemukan apakah individu akan berwirausaha atau tidak. Lingkungan merupakan salah satu tempat untuk membangun minat dalam diri seseorang, salah satunya adalah minat berwirausaha. Menurut Rachman (2023, hlm 57) menyatakan bahwa ada beberapa cara untuk menumbuhkan minat berwirausaha atau jiwa *entrepreneurship* :

1. Memulai Bisnis Dengan Niat dan Keyakinan

Ini termasuk kunci dasar yang harus dimiliki oleh wirausahawan. Jadikan niat dan keyakinan untuk berwirausaha sebagai pondasi untuk membangun sebuah bisnis. Jika sudah berniat untuk berbisnis, Langkah selanjutnya adalah menumbuhkan keyakinan untuk membangun bisnis menjadi nyata dan meraih sukses.

2. Memiliki Kecepatan Melihat Peluang

Banyak orang memulai bisnis dengan memanfaatkan peluang yang mereka peroleh dilingkungannya. Peluang harus dicari, bila perlu pergilah melakukan perjalanan sekedar untuk mencari peluang-peluang bisnis karena setiap orang yang berwirausaha harus pandai mencari peluang. Dari peluang itulah bisa tercipta produk atau jasa yang dibutuhkan banyak orang.

3. Pelajari Kisah Sukses Orang Lain

Ada banyak kisah pengusaha sukses yang membangun kerajaan bisnisnya darinya, dengan perjuangan yang berat, jatuh bangun dan akhirnya mencapai kesuksesan yang besar. Kisah sukses seseorang dalam berbisnis ini dapat menumbuhkan motivasi untuk melakukan hal serupa dan menghindarkan diri dari ketakutan dan risiko yang akan dihadapi. Untuk menumbuhkan minat berwirausaha itu memerlukan niat dan keyakinan untuk memulai bisnis, dapat memiliki kecepatan dan melihat peluang yang ada ditambah harus bisa mempelajari kisah sukses orang lain agar memotivasi untuk bisa memulai usaha.

e. **Faktor-Faktor Minat Berwirausaha**

Menurut Daryanto dalam Anggal (2021, hlm 25 - 26) menyatakan bahwa faktor-faktor yang berperan dalam memengaruhi minat berwirausaha adalah menyangkut aspek kepribadian seseorang, hubungan dengan teman-teman, hubungan dengan orang tua dan keluarga, serta hubungan seseorang dengan lingkungannya.

Menurut Slameto dalam Widodo (2020, hlm 119) menyebutkan minat untuk berwirausaha dapat diukur melalui tiga indikator yaitu :

1. Kognisi, yaitu meliputi:
 - 1) Memiliki pengetahuan kewirausahaan yang cukup sehingga dapat memiliki minat berwirausaha
2. Emosi yang meliputi:
 - 1) Rasa senang seseorang terhadap kewirausahaan
 - 2) Ketertarikan seseorang untuk berwirausaha
 - 3) Perhatian terhadap minat berwirausaha
3. Konasi, yang meliputi:
 - 1) Keinginan seseorang untuk melakukan usaha
 - 2) Keyakinan terhadap minat berwirausaha.

Faktor-faktor kewirausahaan adalah ialah aspek dalam kepribadian seperti rasa ingin berwirausaha untuk mendapatkan penghasilan dan memilih untuk menjalankan suatu usaha karena adanya dorongan yang timbul dari dirinya sendiri dengan perasaan senang dan cenderung memiliki tekad yang kuat untuk menjalankan usaha yang diinginkan.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu Yang Relevan Dengan Penelitian

No	Nama peneliti/ tahun	Judul	Tempat penelitian	Hasil peneliti	Persamaan	Perbedaan
1	Dwi Lestari Ningsih (2017)	Pengaruh pembelajaran kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI smk n 7 yogyakarta	SMKN 7 Yogyakarta	lebih besardari <i>t</i> tabel sebesar 1,960 dan nilai signifikansi <i>t</i> hitung = 0,001 < 0,05 maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Pembelajaran Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha siswa kelas XI SMK N 7 Yogyakarta . Artinya semakin baik pembelajaran kewirausahaan maka akan semakin tinggi Minat berwirausaha siswa.	-Variabel X yaitu pembelajaran kewirausahaan - Variabel Y yaitu Minat berwirausahaan	Lokasi penelitian dan tahun penelitian yang berbeda.
2	Muchammad Arif Mustofa (2014)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> , dan Karakter Wirausaha	Smk Negeri 1 Depok Kabupaten Sleman	1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i> , dan karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan hasil pengujian uji F	Variabel Y minat usaha	Terdapat pada fokus penelitian terhadap minat berwirausahaan dan memiliki

		<p>Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI SMK NEGRI 1 DEPOK KABUPATEN SLEMAN</p>	<p>didapat nilai F hitung sebesar 22,832 dan sig sebesar 0,000, dimana $\text{sig} F < 0,05$. Koefisien determinasi (R^2) Sebesar 0,533, artinya 53,3% minat berwirausaha siswa dapat dijelaskan oleh variabel pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i>, dan karakter wirausaha.</p> <p>2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan t hitung sebesar 2,367 dan sig sebesar 0,021 dimana $\text{sig} < 0,05$.</p> <p>3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan <i>self efficacy</i> terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan t hitung sebesar 2,061 dan sig sebesar 0,044 dimana $\text{sig} < 0,05$.</p> <p>4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan</p>	<p>dua variabel</p>
--	--	---	--	---------------------

				<p>karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan t hitung sebesar 4,393 sig sebesar 0,000 dimana sig < 0,0</p>		
3	Tri Cahyani Pangesti Leres (2018)	<p>Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Minat Berwirausaha Terhadap Motivasi untuk menjadi <i>Young Entrepreneur</i> pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Walisongo Semarang</p>	<p>Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang</p>	<p>1. Variabel <i>independen</i> Pengetahuan Kewirausahaan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi untuk menjadi <i>young entrepreneur</i> pada mahasiswa FEBI UIN Walisongo. Dengan nilai t hitungnya sebesar 2,999 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,003 di bawah alpha 5%. Artinya variabel pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap motivasi untuk menjadi <i>young entrepreneur</i> pada mahasiswa FEBI UIN Walisongo. Nilai beta dalam Unstandar</p>	<p>-Variabel X yaitu Minat berwirausaha</p>	<p>Terdapat pada fokus penelitian minat berwirausaha dan memiliki dua variabel</p>

				<p>dized Coefficient s variabel pengetahuan kewirausahaan menunjukkan angka sebesar 0,304.</p> <p>Artinya jika pengetahuan kewirausahaan yang diberikandi Fakultas Ekonomi <i>entreprene ur</i> pada mahasiswa FEBI UIN Walisongo Semarang. Dengan nilai t hitung sebesar 1,813 dengan tingkat signifikansinya sebesar 0,073 di atas alpha 5%.</p> <p>Artinya variabel minat berwirausaha berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap motivasi untuk menjadi young <i>entreprene ur</i> pada mahasiswa FEBI UIN Walisongo Semarang. Nilai beta dalam Unstandar dized Coefisients menunjukkan angka sebesar 0,145 dan tidak berpengaruh terhadap motivasi untuk menjadi <i>young entreprene ur</i> pada mahasiswa FEBI UIN</p>		
--	--	--	--	--	--	--

				<p>Walisongo Semarang.</p> <p>Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi untuk menjadi <i>young entrepreneur</i> pada mahasiswa FEBI UIN Walisongo Semarang</p>		
--	--	--	--	---	--	--

C. Kerangka Pemikiran

Seiring berkembangnya zaman tidak bisa dipungkiri berkembang pula berbagai macam usaha. Penggiat wirausaha sendiri lebih umum atau dikenal dari kalangan pekerja dan sudah berpenghasilan, beberapa orang masih menganggap wirausaha dikalangan siswa masih sulit dilakukan. justru mahasiswalah yang mempunyai potensi yang sangat terbuka untuk usaha masa kini, dengan berbekal semangat anak muda dan daya kreativitas yang tinggi kesempatan untuk bersaing dalam wirausaha tentu terbuka lebar bagi kalangan mahasiswa, terutama dalam usaha yang kekinian.

Modal tentu menjadi masalah utama bagi kalangan siswa, karena seperti yang kita tau kantong siswa itu cukup terbatas untuk membiayai kehidupan sehari-hari, belum lagi ditambah pembayaran sekolah serta membeli buku. Usaha tidak melulu membutuhkan modal awal yang besar. Justru berkembangnya zaman inilah yang menguntungkan dan harus bisa dimanfaatkan oleh siswa. Mereka yang lulusan sekolah menengah kejuruan biasanya semakin sulit untuk mendapat pekerjaan yang kemudian memunculkan permasalahan baru yaitu salah satunya pengangguran. Sementara minat berwirausaha siswa dikategorikan masih sangat rendah.

Secara umum alumnus dari sekolah menengah kejuruan mempunyai kesiapan yang lebih dalam mencari pekerjaan dibanding kesiapan menciptakan lapangan kerja sendiri. Lulusan sekolah menengah kejuruan biasanya lebih siap untuk mencari kerja dikarenakan dikarenakan sistematika pembelajaran yang sekolah menengah kejuruan terapkan lebih ditekankan pada mempersiapkan siswa untuk lebih cepat lulus serta mencari pekerjaan berdasarkan jurusannya bukanlah menyiapkan siswanya menjadi lulusan dengan kesiapan membuat lapangan pekerjaan.

Menurut Bird dalam Darmawan, (2021, hlm. 10) “Minat berwirausaha mengacu pada pernyataan pemikiran secara individual dari seseorang yang ditujukan untuk menciptakan usaha baru, membangun konsep bisnis yang baru atau menciptakan nilai baru dalam perusahaan yang sudah ada”. Setelah saya mewawancarai guru kewirausahaan di sekolah tersebut di bab 1 mengenai minat berwirausaha pada siswa meskipun sekolah telah memfasilitas semuanya tetapi tidak semua siswa memiliki minat dalam berwirausaha. karena dalam pembelajaranpun tidak semua siswa mengikuti pembelajaran dengan sungguh-sungguh dan ada beberapa siswa yang memiliki cita-cita lain selain berwirausaha.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap guru. Nilai siswa pada mata pelajaran kewirausahaan masih dibawah KKM dikarenakan kurangnya pemahaman terhadap kewirausahaan, siswa jarang mengikuti pembelajaran sehingga berpengaruh terhadap minat usaha siswa. Kurangnya minat siswa terhadap berwirausaha dapat dilihat dari siswa yang jarang mengunjungi kopma dan jarang mengikuti kegiatannya.. Dan oleh karena pemahamannya yang kurang membuat siswa yang memiliki minat terhadap usaha belum memiliki keberanian untuk memulai usaha.

Untuk mengatasi masalah tersebut sebaiknya siswa harus rajin mengikuti pembelajaran kewirausahaan sehingga dari hasil pembelajaran dapat memunculkan minat berwirausaha, mau belajar dari yang sudah berpengalaman dalam bidang usaha, mengikuti seminar mengenai kewirausahaan dan memberanikan diri untuk memulai usaha.

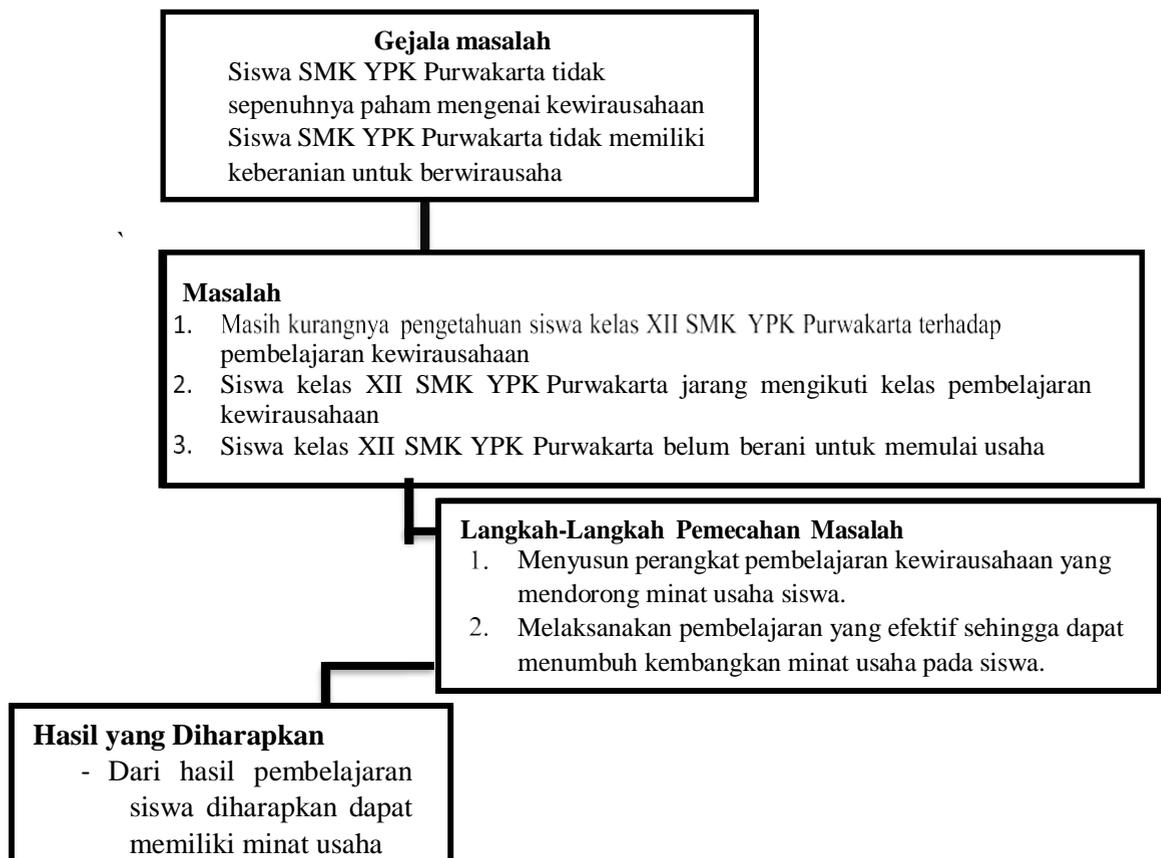
Menurut Daryanto dalam Anggal (2021, hlm 25 - 26) menyatakan

bahwa faktor-faktor yang berperan dalam memengaruhi minat berwirausaha adalah menyangkut aspek kepribadian seseorang, hubungan dengan teman-teman, hubungan dengan orang tua dan keluarga, serta hubungan seseorang dengan lingkungannya.

Menurut Slameto dalam Widodo (2020, hlm 119) menyebutkan minat untuk berwirausaha dapat diukur melalui tiga indikator yaitu: Kognisi, yang meliputi: memiliki pengetahuan kewirausahaan yang cukup sehingga dapat memiliki minat berwirausaha. Emosi yang meliputi: rasa senang seseorang terhadap kewirausahaan, ketertarikan seseorang untuk berwirausahaan dan perhatian terhadap minat berwirausaha. Konasi, yang meliputi: keinginan seseorang untuk melakukan usaha dan keyakinan terhadap minat berwirausaha. Faktor-faktor kewirausahaan adalah ialah aspek dalam kepribadian seperti buda rasa ingin berwirausaha untuk mendapatkan penghasilan dan memilih untuk menjalankan suatu usaha karena adanya dorongan yang timbul dari dirinya sendiri dengan perasaan senang dan cenderung memiliki tekad yang kuat untuk menjalankan usaha yang diinginkan. Bila seseorang melakukan sesuatu hal sesuai dengan hati nurani maka akan semakin tertarik pula seseorang tersebut kepada sesuatu hal, sehingga dapat memperoleh hasil yang maksimal, berkeinginan untuk berwirausaha. Keinginan ini akan muncul dengan sendirinya tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Akan tetapi hal yang mempengaruhi keinginan seseorang untuk berwirausaha akan timbul dari faktor ekstrinsik ataupun faktor intrinsik.

Memiliki keyakinan untuk berwirausaha. Keyakinan yang dimiliki seseorang akan menjadi kunci sukses bagi dirinya dalam menjalankan suatu usaha. Karena keyakinan tersebut akan menjadi sugesti, apabila keyakinan tersebut menjurus ke arah yang negatif maka tidak akan menghasilkan sesuatu yang baik, begitupun sebaliknya.

Pada penelitian ini. Peneliti ingin mengetahui seberapa besar siswa kelas XII SMK YPK Purwakarta ini memahami pembelajaran kewirausahaan dan seberapa banyak siswa yang berminat untuk berwirausaha. Berdasarkan landasan masalah, tinjauan landasan teori dan penelitian terdahulu yang relevan, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti yang disajikan pada gambar berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

D. Asumsi dan Hipotesis Penelitian

1. Asumsi

Menurut buku panduan Karya tulis ilmiah (KTI) FKIP UNPAS (2022, hlm. 23) “Asumsi merupakan titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima peneliti. Asumsi berfungsi sebagai landasan bagi perumusan hipotesis. Oleh karena itu, asumsi penelitian yang diajukan dapat berupa teori-teori, evidensi-evidensi, atau dapat pula berasal dari pemikiran peneliti. Rumusan asumsi berbentuk kalimat yang bersifat deklaratif, bukan kalimat pertanyaan, perintah, pengharapan, atau kalimat yang bersifat saran”. Sedangkan menurut Mukhtazar (2020, hlm 57) menyatakan bahwa asumsi adalah suatu anggapan atau dugaan sementara yang belum dapat dibuktikan kebenarannya serta membutuhkan pembuktian secara langsung. Ada juga yang mengatakan arti asumsi adalah suatu tindakan memperkirakan keadaan tertentu yang belum terjadi. Asumsi adalah suatu skenario untuk melakukan simulasi situasi yang mungkin terjadi dengan memperhatikan berbagai faktor yang kompleks dan menyeluruh.

Berdasarkan penelitian yang akan dilakukan, maka peneliti berasumsi bahwa:

- 1) Kemampuan dan keterampilan guru kewirausahaan dianggap memadai.
- 2) Fasilitas pembelajaran kewirausahaan dianggap memadai
- 3) Pembelajaran kewirausahaan dapat meningkatkan minat usaha siswa.

2. Hipotesis

Menurut buku panduan Karya tulis ilmiah (KTI) FKIP UNPAS (2022, hlm. 23) Menyatakan bahwa Menyatakan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara pada masalah maupun sub-masalah yang masih harus diuji kebenarannya. Sedangkan menurut Mukhtazar (2020, hlm 58) Menyatakan bahwa hipotesis penelitian merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya masih harus dibuktikan secara empiris. Dilihat dari arti katanya, hipotesis memang dari

dua panggalan kata yaitu "*Hypo*" yang artinya dibawah dan "*thesa*" yang artinya "kebenaran". Secara teknis, hipotesis adalah pernyataan mengenai keadaan parameter yang akan diuji melalui statistic sampel.

Berdasarkan penelitian yang akan dilakukan, maka peneliti memberikan hasil sementara sebagai berikut:

Terdapat pengaruh pembelajaran kewirausahaan terhadap minat usaha siswa SMK YPK Purwakarta.