

PENGARUH KEPERCAYAAN DIRI SISWA DALAM MENCAPAI STANDAR KOMPETENSI LULUSAN SMK JURUSAN TATA NIAGA

Hardisem Syabus

Pendidikan Ekonomi Universitas Riau
 E-mail: hardisem.syabus@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to determine the extent to which students have confidence in achieving graduate competency standards. The study was conducted by survey method using observation and questionnaires to 126 vocational students at the SMK Commerce in the City of Pekanbaru. The results of this research explained that in general, students' self-confidence reached "graduated competency standard" at a moderate level (average = 3.57, STDV = .543). Which is there's only 5 items from competency standards that have high self-confidence with percentage of 56,15%, while there's 7 items that have moderate self-confidence with percentage of 43,85%. The results showed that the importance of growing students' confidence in achieving overall graduate competency standards, and it is expected that teachers also improve simulations in the learning process especially to improve 7 items in the competency standards so that high student confidence is achieved.

Keywords: *confidence; standard of competence.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana siswa memiliki kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan. Penelitian dilakukan dengan metode survei menggunakan observasi dan angket kepada 126 siswa SMK Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru. Hasil penelitian menjelaskan bahwa secara umum kepercayaan diri siswa mencapai standar kompetensi lulusan pada tingkat sedang (rata-rata=3.57, STDV=.543). Dimana hanya 5 item dari standar kompetensi lulusan yang memiliki kepercayaan diri tinggi dengan presentase 56,15%, sedangkan sebanyak 7 item berada pada kategori sedang dengan presentase 43,85%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pentingnya menumbuhkan kepercayaan diri siswa dalam mencapai standar kompetensi lulusan secara menyeluruh, dan diharapkan guru juga meningkatkan simulasi dalam proses pembelajaran terutama untuk meningkatkan 7 item dalam standar kompetensi agar tercapainya kepercayaan diri siswa yang tinggi.

Kata kunci: kepercayaan diri; standar kompetensi.

PENDAHULUAN

Selama proses pendidikan siswa akan mendapatkan berbagai pengalaman dalam pembelajaran tersebut. Siswa memiliki penilaian tersendiri terhadap dirinya serta terhadap kepercayaan diri mereka setelah belajar (standar kompetensi lulusan). Siswa harus mengatasi dan memecahkan

kesulitannya, sehingga siswa akan berkembang menjadi pembelajar mandiri (*self-regulated learner*) (Rozhana & Harnanik, 2019: 39). Setelah melakukan pembelajaran diharapkan siswa mampu memiliki sebuah kepercayaan diri yang meningkat dari proses pembelajaran yang telah dilaksanakan agar mendapatkan sebuah

kompetensi lulusan dengan tingkat kepercayaan diri yang tinggi.

Menurut Rini (Hakim, 2004: 9) percaya diri adalah sikap positif yang dimiliki individu untuk mengembangkan penilaian positif baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya. Hal ini bukan berarti bahwa individu tersebut mampu dan kompeten dalam melakukan segala sesuatu seorang diri. Rasa percaya diri yang tinggi sebenarnya hanya merujuk pada adanya beberapa aspek dari kehidupan individu tersebut dimana individu merasa memiliki kompetensi, yakin mampu dan percaya bahwa bisa melakukannya karena didukung oleh pengalaman, potensi aktual, prestasi serta harapan yang realistik pada diri sendiri.

Secara tidak langsung kepercayaan diri seseorang akan berpengaruh terhadap kompetensi yang akan dihasilkan. Kepercayaan diri disebabkan adanya sebuah keyakinan individu memiliki sebuah kompetensi yang dimiliki sesuai dengan kemampuan profesinya masing-masing. Karena kepercayaan diri berbicara mengenai keyakinan, dan memiliki kemampuan didukung dari ilmu pengetahuan, prestasi, pengalaman, potensi aktual serta prestasi yang dimiliki sesuai dengan kenyataan yang dialami oleh diri sendiri.

Menurut Mastuti dan Aswi (2008), semakin individu kehilangan suatu kepercayaan diri, maka individu tersebut akan semakin sulit melakukan yang terbaik bagi dirinya sendiri. Shauger (Mahrita, 1997) menambahkan bahwa individu yang tidak percaya diri biasanya disebabkan karena individu tersebut tidak mendidik diri sendiri

dan hanya menunggu orang melakukan sesuatu kepada dirinya. menyatakan bahwa kepercayaan diri adalah anggapan seseorang tentang kompetensi dan keterampilan yang dimiliki serta kesanggupan untuk menangani berbagai macam situasi.

Kepercayaan diri siswa yang terjadi banyak sekali kekurangan dalam proses pembelajaran di kelas, hal ini berdasarkan hasil pra survey melalui wawancara dengan seorang guru SMK 01 Jurusan Tata Niaga di Pekanbaru, menyatakan masih lemahnya kepercayaan diri siswa yang ditandai dengan siswa masih banyak yang tidak berani mengeluarkan pendapatnya. Siswa masih memiliki perasaan ragu-ragu dalam berargumentasi dalam melakukan dokumentasi. Siswa masih banyak memiliki pikiran yang negative sehingga menurunkan sikap kepercayaan dirinya.

Padahal mengeluarkan pendapat, perasaan tidak ragu-ragu, dan berpikir positif merupakan salah satu indikator dalam meningkatkan kepercayaan diri, sehingga kepercayaan diri siswa besar kecilnya akan berpengaruh terhadap kompetensi lulusan, sebab salah satu tantangan yang terberat dalam dunia kerja adalah kepercayaan diri. Kurangnya kepercayaan diri, disebut sebagai salah satu faktor terbesar yang menghambat karier. Namun, penelitian terbaru menemukan bahwa sumber inspirasi dapat membantu seseorang meningkatkan kepercayaan diri (Arieza, 2017), dan apabila tidak memiliki kepercayaan diri akan mempengaruhi terhadap pekerjaan yang akan digelutinya.

Kepercayaan diri akan berpengaruh terhadap kompetensi seseorang, dimana

menurut Spenser (Moehariono, 2010: 3) Kompetensi adalah karakteristik yang mendasari seseorang yang berkaitan dengan efektifitas kinerja individu yang memiliki hubungan kausal atau sebagai sebab akibat dengan kriteria yang dijadikan acuan, efektif atau berkinerja prima atau superior ditempat kerja atau pada situasi tertentu, selanjutnya satu aspek yang dimaksud adalah *Traits*, watak yang membuat orang untuk berperilaku atau bagaimana seseorang merespons sesuatu dengan cara tertentu. Misalnya: percaya diri, control diri, stress atau ketabahan (Spencer dalam Sutrisno, 2011: 206). Sehingga kepercayaan diri dan kompetensi saling ketergantungan apabila kepercayaan diri seseorang menurun maka kompetensi akan menurun.

Sedangkan standar kompetensi dalam Permendiknas No 23 Tahun 2006 Pasal (1) menyatakan Standar Kompetensi Lulusan untuk satuan pendidikan dasar dan menengah digunakan sebagai pedoman penilaian dalam menentukan kelulusan peserta didik. Selanjutnya dalam Lampiran Permendiknas Nomor 23 Tahun 2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan Satuan Pendidikan (SKL-SP) terdapat pada point tiga yaitu Pendidikan Menengah Kejuruan yang terdiri atas SMK/MAK bertujuan: meningkatkan kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, serta keterampilan untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut sesuai dengan kejuruannya. Adapun SKL-SP pada lampiran permendiknas Nomor 23 Tahun 2006 mengenai SMK/MAK terdapat pada point tiga menyatakan menunjukkan sikap percaya diri dan bertanggung jawab atas perilaku, perbuatan, dan pekerjaannya.

Dari penjelasan ini, dapat ditarik kesimpulan hubungan antara kepercayaan diri terhadap standar kompetensi lulusan sangat erat, disebabkan SKL SP mengharapkan salah satunya adalah agar siswa memiliki sebuah sikap percaya diri, dengan adanya kepercayaan diri siswa memiliki kompetensi yang baik pula sesuai dengan diharapkan. Berdasarkan masalah ini peneliti melakukan penelitian mengenai Pengaruh Kepercayaan Diri Siswa Dalam Mencapai Standar Kompetensi Lulusan SMK Jurusan Tata Niaga Kota Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan metode survei kepada siswa (SMK) Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru. Sampel yang digunakan adalah 126 responden secara random di beberapa SMK Jurusan Tata Niaga Kota Pekanbaru dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1: Sampel Penelitian

| No | Instansi | Jumlah |
|--------|--------------------|--------|
| 1 | SMKN 1 | 18 |
| 2 | SMK Labor | 18 |
| 3 | SMK Muhammadiyah 2 | 18 |
| 4 | SMK Dharma Loka | 18 |
| 5 | SMK Nurul Falah | 18 |
| 6 | SMK PGRI | 18 |
| 7 | SMK SAINTIKA | 18 |
| Jumlah | | 126 |

Metode pengumpulan data berupa observasi dan angket dengan skala likert yang akan dianalisis menggunakan SPSS.2.0. Angket diberikan kepada siswa kelas SMK Jurusan Tata Niaga. Pengembangan angket ini menggunakan Permen No 28 Tahun 2009 tentang Standar Kompetensi SMK/MAK yang terdiri dari 12 item standar kompetensi, selanjutnya data yang diperoleh berupa nilai

rata-rata dan presentase untuk selanjutnya di analisis, dan diinterpretasikan dalam rentang skor rata-rata yaitu: rendah (1.00 hingga 2.33); sedang (2.34 hingga 3.66); dan tinggi (3.67 hingga 5).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan pada penelitian ini dibagi menjadi tiga bagian yaitu: (1) tingkat kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan; dan (2) presentase kepercayaan diri dalam mencapai

standar kompetensi lulusan; dan (3) pengaruh kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan, yang dibahas sebagai berikut:

Tingkat Kepercayaan Diri dalam Mencapai Standar Kompetensi Lulusan

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan analisis deskriptif kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan dapat dilihat pada tabel 2. dibawah ini.

Tabel 2. Analisis Deskriptif Tingkat Kepercayaan Diri dalam Mencapai Standar Kompetensi Lulusan SMK Kota Pekanbaru

| No | Item Pernyataan | Mean | STDV | Tingkat |
|----------------------|---|-------------|-------------|---------------|
| 1. | Memahami prinsip- prinsip bisnis | 3.83 | .562 | Tinggi |
| 2. | Menata produk | 3.81 | .527 | Tinggi |
| 3. | Melaksanakan negosiasi | 3.36 | .574 | Sedang |
| 4. | Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan | 3.23 | .662 | Sedang |
| 5. | Melaksanakan proses administrasi transaksi | 4.44 | .498 | Tinggi |
| 6. | Melakukan penyerahan/ pengiriman produk | 4.30 | .510 | Tinggi |
| 7. | Melaksanakan penagihan pembayaran | 3.27 | .640 | Sedang |
| 8. | Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan | 3.42 | .570 | Sedang |
| 9. | Menemukan peluang baru dari pelanggan | 3.29 | .607 | Sedang |
| 10. | Melaksanakan pelayanan prima (<i>service excellent</i>) | 4.25 | .437 | Tinggi |
| 11. | Membuka usaha eceran/ritel (<i>expansion store opening</i>) | 2.77 | .417 | Sedang |
| 12. | Melakukan pemasaran barang dan Jasa | 2.87 | .769 | Sedang |
| Rata-Rata Min | | 3.57 | .543 | Sedang |

Tabel 2 menunjukkan kepercayaan diri berada pada tingkat sedang (rata-rata = 3.5, STDV = .543). bahwa tidak semua siswa memiliki kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan secara lebih baik. Kompetensi lulusan di ditentukan 12 aspek sesuai dengan Permen No 28 Tahun 2009 tentang Standar Kompetensi Kejuruan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)/ Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK) yaitu:

- (1) Memahami prinsip-prinsip bisnis (rata-rata= 3.83, Stdv= .562) berada pada tingkat tinggi, analisis ini menggambarkan bahwa siswa secara keseluruhan meyakinkan dirinya setelah mengikuti proses belajar mengajar dapat menguasai prinsip-prinsip bisnis.
- (2) Menata produk (rata-rata= 3.81, stdv= .527) berada pada tingkat tinggi, menunjukkan bahwa setelah mengikuti proses belajar mengajar siswa memiliki

- kepercayaan diri yang lebih dalam menata produk.
- (3) Melaksanakan negosiasi (rata-rata= 3.36, stdv= .574 berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan bahwa banyak siswa yang masih memiliki kepercayaan diri yang kurang dalam menata produk.
 - (4) Melaksanakan proses konfirmasi keputusan pelanggan (rata-rata= 3.23, stdv= .662) berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan bahwa sebagian siswa tidak memiliki kepercayaan diri dalam melakukan konfirmasi keputusan pelanggan.
 - (5) Melaksanakan proses administrasi transaksi (rata-rata= 4.44, stdv= .498) berada pada tingkat tinggi, ini menunjukkan bahwa siswa memiliki keterampilan dalam melaksanakan proses administrasi transaksi dengan baik.
 - (6) Melakukan proses penyerahan/ pengiriman produk (rata-rata= 4.30, stdv= .510) berada pada tingkat tinggi, ini menunjukkan siswa memiliki keterampilan lebih baik dalam melakukan penyerahan dan pengiriman produk.
 - (7) Melaksanakan proses penagihan pembayaran (rata-rata= 3.27, stdv= .640) berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan bahwa sebagian siswa kurang percaya diri melakukan penagihan pembayaran.
 - (8) Mengoperasikan proses transaksi peralatan di lokasi penjualan (rata-rata= 3.42, stdv=.570) berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan bahwa sebagian siswa tidak percaya diri pengoperasian.
 - (9) Menemukan peluang baru dari pelanggan (rata-rata= 3.29, stdv= .607) berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan bahwa sebagian siswa kurang percaya diri dalam menemukan peluang baru dari pelanggan.
 - (10) Melaksanakan pelayanan prima (*service excellent*) (rata-rata= 4.25, stdv= .437) berada pada tingkat tinggi, ini menunjukkan secara umumnya siswa dapat memberikan pelayanan prima terhadap pelanggan.
 - (11) Membuka usaha eceran/ ritel (*expansion store opening*) (rata-rata= 2.77, stdv= .417) berada pada tingkat sedang, ini menunjukkan sebagian siswa tidak memiliki keyakinan dapat membuka usaha eceran.
 - (12) Melakukan pemasaran barang dan jasa (rata-rata= 2.87, stdv=.769) berada pada tingkat sedang. Ini menunjukkan sebagian siswa kurang percaya diri melakukan pemasaran dengan baik.

Persentase Kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi Lulusan

Hasil penelitian yang diperoleh di berdasarkan analisis persentase analisis deskriptif kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3. Analisis Persentase Analisis Deskriptif Kepercayaan Diri Dalam Mencapai Standar Kompetensi Lulusan SMK Kota Pekanbaru

| No | Item | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------|---|---|---------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| 1. | Memahami prinsip- prinsip bisnis | | | 32 (25.4%) | 83 (65.9%) | 11 (8.87%) |
| 2. | Menata produk | | 1 (0.85) | 28 (22.2%) | 90 (71.4%) | 7 (5.6%) |
| 3. | Melaksanakan negosiasi | | 6 (4.8%) | 68 (54.0%) | 52 (41.3%) | |
| 4. | Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan | | 16 (12.7%) | 64 (50.8%) | 46 (36.5%) | |
| 5. | Melaksanakan proses administrasi transaksi | | | | 70 (55.6%) | 56 (44.4%) |
| 6. | Melakukan penyerahan/ pengiriman produk | | 1 (0.8) | | 85 (67.5%) | 40 (31.7%) |
| 7. | Melaksanakan penagihan pembayaran | | 13 (10.3%) | 65 (51.6%) | 48 (38.1%) | |
| 8. | Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan | | 5 (4%) | 63 (50%) | 58 (46%) | |
| 9. | Menemukan peluang baru dari pelanggan | | 10 (7.9%) | 69 (54.8%) | 47 (37.3%) | |
| 10. | Melaksanakan pelayanan prima (<i>service excellent</i>) | | | | 94 (74.6%) | 32 (25.4%) |
| 11. | Membuka usaha eceran/ritel (<i>expansion store opening</i>) | | 28 (22.2%) | 98 (77.8%) | | |
| 12. | Melakukan pemasaran barang dan Jasa | | 46 (36.5%) | 50 (39.7%) | 30 (23.8%) | |
| Jumlah | | | 126 | 537 | 703 | 146 |
| Nilai Rata-Rata | | | 10.5 (8,33%) | 44.75 (35,52%) | 58.58 (46,49%) | 12.17 (9,66%) |

Keterangan: 1 (sangat tidak percaya diri); 2 (kurang percaya diri); 3 (ragu-ragu); 4 (percaya diri); 5 (sangat percaya diri).

Hasil analisis data pada tabel 3. menunjukkan bahwa presentase jawaban siswa berdasarkan skala *likert* pada setiap item yaitu:

- (1) Memahami prinsip- prinsip bisnis, ragu-ragu=32 (25.4%), percaya diri=83 (65.9%), sangat percaya diri=11 (8.87%).
- (2) Menata produk, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (5.6%).
- (3) Melaksanakan negosiasi, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%),

percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).

- (4) Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (5) Melaksanakan proses administrasi transaksi, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (6) Melakukan penyerahan/ pengiriman produk, kurang percaya diri=1(0.85%),

- ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (7) Melaksanakan penagihan pembayaran, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%)..
- (8) Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (9) Menemukan peluang baru dari pelanggan, kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (10) Melaksanakan pelayanan prima (*service excellent*), kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (11) Membuka usaha eceran/ritel (*expansion store opening*), kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).
- (12) Melakukan pemasaran barang dan jasa (rata-rata=2.87, stdv=.769), kurang percaya diri=1(0.85%), ragu-ragu=28 (22.2%), percaya diri=90 (71.4%), sangat percaya diri=7 (6.6%).

Pengaruh kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan

Permen No 28 Tahun 2009 tentang Standar Kompetensi Kejuruan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)/Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK) yang terdiri dari 12 item kepercayaan diri dalam mencapai

Standar Kompetensi Kejuruan (SMK) yaitu sebagai berikut:

(1) Memahami prinsip-prinsip bisnis

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai prinsip-prinsip bisnis berada pada tingkat tinggi, Analisis persentase menunjukkan 83 responden atau 65,9% menyatakan percaya diri analisis ini menggambarkan bahwa siswa secara keseluruhan meyakinkan dirinya setelah mengikuti proses belajar mengajar dapat menguasai prinsip-prinsip bisnis disebabkan banyaknya siswa yang tertarik dalam memberikan pendapat sehingga memberikan sebuah keberanian bagi siswa. Menurut Aristiani, (2016: 188), memiliki percaya diri yang tinggi dalam diri siswa dapat membantu mencapai prestasi dan perilaku yang lebih baik lagi sebagai bentuk aktualisasi diri saat proses belajar mengajar. Sehingga Siswa SMK Jurusan Tata Niaga memiliki kepercayaan diri tinggi dalam mencapai standar kompetensi lulusan karena berani mengeluarkan pendapat.

(2) Menata produk

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai menata produk berada pada tingkat tinggi, dengan analisis persentase 90 reseponden atau 71,4% menyatakan percaya diri menunjukkan bahwa setelah mengikuti proses belajar mengajar siswa memiliki kepercayaan diri yang lebih dalam menata produk, dikarenakan siswa mengeluarkan pendapat salah satunya banyaknya siswa memiliki sebuah aktualisasi diri dalam bentuk ide mengenai pemberian

discount dalam penjualan. Senada dengan pendapat Widodo (2017: 7), bahwa pemberian potongan harga yang ditawarkan membuat konsumen akan melakukan keputusan pembelian. Sehingga Siswa SMK Jurusan Tata Niaga memiliki kepercayaan diri tinggi dalam mencapai standar kompetensi lulusan karena berani mengaktualisasikan dirinya saat melakukan sebuah pembelajaran dikelas dengan cara memberikan ide *discount*.

(3) Melaksanakan negosiasi

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai melaksanakan negosiasi berada pada tingkat sedang, dengan analisis persentase 68 reseponden atau 54% masih ragu-ragu, ini menunjukkan bahwa banyak siswa yang masih memiliki kepercayaan diri yang kurang dalam melaksanakan negosiasi, disebabkan masih banyak siswa yang ragu dalam melaksanakan negosiasi, karena masih ada siswa yang pemalu, dan cemas dalam melakukan praktek negosiasi dikelas menyebabkan rasa percaya diri dalam melakukan negosiasi tergolong rendah. Anom (2004: 206), menjelaskan bahwa dalam melayani para pengunjung perpustakaan, pustakawan harus memiliki rasa percaya diri. Memang mungkin agak sulit bagi mereka yang memiliki sifat pemalu atau sering cemas, tetapi melalui latihan dan berusaha tentunya kesulitan tersebut bisa diatasi. Untuk mengatasi ini siswa harus melakukan latihan dalam bernegosiasi agar tidak memiliki sikap pemalu, sebab kompetensi lulusan yang

diharapkan tidak memiliki rasa percaya diri yang rendah terutama mengenai rasa cemas, dan sifat pemalu. Selanjutnya negosiasi merupakan suatu kekuatan dalam berkomunikasi terutama dalam dunia kerja, sehingga apabila seseorang ingin memiliki kekuatan dalam berkomunikasi, maka harus mampu mengembangkan kepercayaan dirinya (Inayah, 2014: 208).

(4) Konfirmasi keputusan pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan berada pada tingkat sedang, dengan analisis persentase 64 reseponden atau 50,8%, menyatakan masih ragu-ragu, sedangkan sikap ragu-ragu merupakan salah satu indikator rendahnya rasa kepercayaan diri. Indikator percaya diri akan tampak pada sikap dan tingkah laku seseorang yang terlihat tenang, tidak mudah bimbang atau ragu-ragu, tidak mudah gugup, dan tegas (Syam & Amri, 2017: 94). Masih banyak siswa yang masih ragu dalam melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan. Terutama mengenai penyampaian informasi yang tidak mendetail, sehingga perlunya adanya proses pembelajaran yang memberikan pengetahuan kepada siswa agar detail dalam menyampaikan masalah (Saputra, *et al.*, 2017: 94).

(5) Melaksanakan proses administrasi transaksi

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru

mengenai melaksanakan proses administrasi transaksi berada pada tingkat Tinggi, dengan analisis persentase 70 reponden atau 55,6% percaya diri sedangkan sisanya menjawab sangat percaya diri, ini menunjukkan bahwa siswa memiliki keterampilan dalam melaksanakan proses administrasi transaksi dengan baik. Sebab banyak siswa yang memiliki keberanian melakukan proses administrasi transaksi dalam proses pembelajaran. Percaya diri akan menghasilkan proses perubahan dalam diri siswa yaitu keberanian, keaktifan, dan aktualisasi diri siswa yang didapat dari hasil simulasi guru yang dapat meningkatkan kemampuan peserta didik dalam melakukan proses alur administrasi transaksi pembelian dan penjualan sesuai SOP administrasi transaksi pembelian dan penjualan (Aristiani, 2016: 183; Purwantinah, 2017: 109).

(6) Melakukan pengiriman produk

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai melakukan penyerahan/pengiriman produk berada pada tingkat tinggi, dengan analisis persentase 85 reponden atau 67,5% Dalam proses pembelajaran menunjukkan siswa memiliki keterampilan lebih baik dalam melakukan penyerahan dan pengiriman produk. Karena siswa kreatif dalam menyampaikan ide yang dimiliki pada materi penyerahan produk, beberapa siswa mengatakan penyerahan produk bisa dilakukan melalui *online/ gojek send*. Senada dengan Susaf²ati (2016: 43), bahwa sistem pelayanan jasa pengiriman barang sudah dapat dilakukan secara online sehingga dapat mempermudah jasa pengiriman barang dalam

memperoleh informasi mengenai jasa pengiriman barang.

(7) Penagihan pembayaran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai melaksanakan penagihan pembayaran berada pada tingkat sedang, pada analisis persentase tertinggi pilihan responden sebanyak 63 atau 51,6% menjawab ragu-ragu, Hal ini menunjukkan bahwa sebagian siswa ragu-ragu dalam kepercayaan diri melakukan penagihan pembayaran. Disebabkan banyak siswa yang tidak mengerti cara pembayaran melalui online, sedangkan menurut Purwanto & Posingi (2018), pengembangan sistem pembayaran mahasiswa dengan mobile payment BTN Syariah mempermudah bagi mahasiswa dalam melakukan transaksi pembayaran.

(8) Mengoperasikan proses transaksi peralatan di lokasi penjualan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan berada pada tingkat sedang, pada analisis persentase tertinggi pilihan responden sebanyak 63 atau 50% menjawab ragu-ragu, ini menunjukkan bahwa sebagian siswa tidak percaya diri dalam mengoperasikan peralatan transaksi karena banyak siswa tidak memahami cara penggunaan alat transaksi, Suharminanto, (2016: 186) menyatakan bahwa pembelajaran *jigsaw dan Explicit Instruction* pada mata pelajaran produktif kejuruan standar kompetensi perlu mempersiapkan dan

mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan, sehingga perlu memperhatikan cara memahami permasalahan agar siswa mampu menerima konsep materi yang akan dipelajari dengan baik. Oleh sebab itu, perlunya sebuah pemahaman mengenai pengoperasian peralatan transaksi dalam meningkatkan kepercayaan diri siswa agar tercapainya standar kompetensi yang diharapkan.

(9) Menemukan peluang baru dari pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai menemukan peluang baru dari pelanggan berada pada tingkat sedang, pada analisis persentase tertinggi pilihan responden sebanyak 69 atau 54,8% termasuk kategori ragu-ragu, sedangkan dalam menemukan peluang baru dari pelanggan tidak boleh memiliki kepercayaan diri yang rendah. Setiap siswa harus menyadari perlunya sebuah pemikiran mengenai peluang yang baru di dalam lingkungan bisnisnya, Menurut Susetyarsi (2010: 67), perusahaan yang berhasil menyadari bahwa lingkungan pemasaran akan senantiasa berubah. Perlunya sebuah proses pembelajaran dalam kelas yang lebih kreatif terutama mengenai mencari peluang baru dalam bentuk simulasi agar siswa tidak memiliki sikap ragu-ragu.

(10) Melaksanakan pelayanan prima (*service excellent*)

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru mengenai

melaksanakan pelayanan prima berada pada tingkat tinggi, pada analisis persentase tertinggi pilihan responden sebanyak 94 atau 74,6%. Hal ini menunjukkan rasa kepercayaan diri siswa tinggi dalam proses pembelajaran demi mencapai standar kompetensi lulusan, disebabkan banyaknya siswa yang aktif dalam pembelajaran mengenai pelayanan prima terutama simulasi mengenai pelayanan prima banyak siswa yang antusias. Sehingga menumbuhkan sikap kepercayaan diri yang tinggi. Pengaruh pelayanan Prima terhadap kepuasan pelanggan. Semakin tinggi pelayanan prima, semakin tinggi kepuasan pelanggan, sebaliknya semakin rendah pelayanan prima, maka semakin rendah pula kepuasan pelanggan (Hasanah, 2016: 13).

(11) Membuka usaha eceran/ ritel (*expansion store opening*)

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata Niaga di kota Pekanbaru mengenai membuka usaha eceran/ritel berada pada tingkat Sedang, pada analisis persentase tertinggi pilihan responden sebanyak 98 atau 77,8%. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan kepercayaan diri kepada siswa agar memiliki sebuah sikap keberanian mengeluarkan pendapat, dan keaktifan, disebabkan banyak siswa yang tidak berani mengeluarkan pendapat mengenai eceran ritel, pada materi ini tidak ada simulasi yang dilakukan dalam proses pembelajaran. Padahal ritel sangat penting dalam menunjang kompetensi lulusan di SMK Tata Niaga menunjukkan sebagian siswa tidak memiliki keyakinan dapat membuka usaha eceran dari penjelasan yang diberikan padahal menurut Ambarwati

& Fauzi (2017: 27) menyatakan bahwa penting bagi sebuah ritel untuk mengembangkan strategi produk guna mendiferensiasikan toko ecerannya dengan toko eceran pesaing.

(12) Melakukan pemasaran barang dan jasa

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepercayaan diri dalam mencapai standar kompetensi lulusan siswa SMK Jurusan Tata di kota Pekanbaru mengenai melak Niagaan pemasaran barang dan jasa berada pada tingkat sedang. Ini menunjukkan sebagian siswa kurang percaya diri melakukan pemasaran dengan baik. Berdasarkan hasil simulasi yang dilakukan di sekolah banyak siswa yang tidak memahami penentuan kemasaran dalam melakukan pemasaran barang dan jasa. Martiman (2014: 62) menyatakan bahwa pemasaran yang efektif memerlukan pentahapan rencana, konsep strategi segmentasi pasar, strategi dan perencanaan pemasaran yang baik dan matang, aplikasi merek, label dan kemasan sebagai daya tarik pasar. Salah satu komponen pemasaran yang harus diperhitungkan dengan baik adalah harga produk. Diharapkan siswa dapat menumbuhkan kepercayaan diri memahami perlunya kemasan dalam pemasaran barang.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa secara umum kepercayaan diri siswa SMK Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru mencapai standar kompetensi dasar pada tingkat sedang (rata-rata=3.57, STDV=.543), atau 56,15%, Standar kompetensi lulusan yang memiliki kepercayaan diri tinggi hanya 5 item yaitu: 1). Memahami prinsip-prinsip bisnis, 2) Menata produk, 3) Melaksanakan proses administrasi transaksi, 4) Melakukan penyerahan/pengiriman produk, dan 5)

Melaksanakan pelayanan prima (*service excellent*). Sedangkan dalam standar kompetensi lulusan sebanyak 7 item dalam kategori sedang yaitu 1) Melaksanakan negosiasi, 2) Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan, 3) Melaksanakan penagihan pembayaran, 4) Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan, 5) Menemukan peluang baru dari pelanggan, 6) Membuka usaha eceran/ritel (*expansion store opening*), 7) Melakukan pemasaran barang dan jasa, dengan presentase 43,85% mengarah pada kepercayaan diri rendah.

KESIMPULAN

Kepercayaan diri siswa SMK Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru tergolong dalam kategori sedang (rata-rata=3.57, STDV=.543), atau 56,15%, Sehingga perlunya peningkatan kepercayaan diri terhadap siswa. Standar kompetensi yang memiliki kepercayaan diri tinggi yaitu 1). Memahami prinsip-prinsip bisnis, 2) Menata produk, 3) Melaksanakan proses administrasi transaksi, 4) Melakukan penyerahan/pengiriman produk, dan 5) Melaksanakan pelayanan prima (*service excellent*). Sedangkan dalam standar kompetensi lulusan sebanyak 7 item yaitu 1) Melaksanakan negosiasi, 2) Melaksanakan konfirmasi keputusan pelanggan, 3) Melaksanakan penagihan pembayaran, 4) Mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan, 5) Menemukan peluang baru dari pelanggan, 6) Membuka usaha eceran/ritel (*expansion store opening*), 7) Melakukan pemasaran barang dan jasa, menunjukkan kepercayaan diri sedang dengan presentase 43,85% yang menunjukkan kepercayaan diri rendah hal ini disebabkan oleh banyak siswa

yang ragu-ragu, kurang keaktifan, dan tidak memiliki keberanian mengeluarkan pendapat. Maka perlu untuk menumbuhkan kepercayaan diri siswa SMK Jurusan Tata Niaga di Kota Pekanbaru dalam mencapai standar kompetensi lulusan secara menyeluruh dalam meningkatkan kompetensi siswa, melalui simulasi oleh guru.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, D. & Fauzi, A. (2017). Pengaruh bauran eceran terhadap keputusan pembelian (Survei pada Konsumen Toko Sarikat Jaya Gresik). *Jurnal Administrasi Bisnis*. 47(2), Juni 2017.
- Anom, E. (2004). Komunikasi dalam negosiasi bisnis. *Jurnal Komunikologi*. 1(2), September 2004.
- Arieza, U. (2017). *Tips Karier: 5 Jurusan Meningkatkan Rasa Percaya Diri, Miliki Rencana hingga Sosok Inspiratif*. Oke Finance. (<https://economy.okezone.com/read/2017/10/07/320/1790714/tips-karier-5-jurusan-meningkatkan-rasa-percaya-diri-miliki-rencana-hingga-sosok-inspiratif>).
- Aristiani, R. (2016). Meningkatkan percaya diri siswa melalui layanan informasi berbantuan audiovisual. *Jurnal Konseling Gusjigang*. 2(2), Juli-Desember 2016.
- Hakim, T. (2004). *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta: Puspa Swara.
- Hasanah, F. (2016). Pengaruh pelayanan prima terhadap kepuasan pelanggan di jade bamboo resto Yogyakarta. *Jurnal Keluarga*. 2(1), Februari 2016.
- Inayah, S. (2014). Konflik dan Negosiasi dalam Perspektif Komunikasi. *Jurnal Komunikasi dan Sosial Keagamaan*. XVI (2), Juli 2014.
- Mahrita, E. (1997). Pengembangan inventori kepercayaan diri (penelitian reliabilitas, validitas dan norma pada sampel mahasiswa berusia 18-27 tahun di Jakarta dan sekitarnya). *Skripsi (tidak diterbitkan)*. Depok: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.
- Martiman. (2014). Strategi pemasaran barang dan jasa perusahaan melalui media iklan. *Jurnal Ilmiah Widya*. 2(2), Mei-Juli 2014.
- Mastuti & Aswi. (2008). *50 Kiat percaya diri*. Jakarta: PT. Buku Kita.
- Moehariono. (2010). *Pengukuran kinerja berbasis kompetensi*. Surabaya: Ghalia Indonesia
- Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No 23 Tahun 2006 Tentang *Standar Kompetensi Lulusan Untuk Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah*.
- Peraturan Menteri Pendidikan nasional No 28 Tahun 2009 tentang *Standar Kompetensi Kejuruan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)/Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK)*.
- Purwantinah, A. (2017). Peningkatan kemampuan melakukan proses administrasi transaksi pembelian dan penjualan sesuai dengan sop administrasi transaksi dengan menggunakan metode simulasi pada peserta didik kelas XII pemasaran 3 SMK N I Bantul tahun ajaran. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia*. XV (2), 2017.
- Purwanto, E. & Posingi. (2018). Pengembangan sistem pembayaran mahasiswa dengan mobile payment BTN Syariah. *Jurnal Inkofar*. 1(2), Desember 2018.
- Rozhana, K.M., & Harnanik. (2019). Lesson Study dengan Metode Discovery Learning dan Problem Based Instruction. *Jurnal Inteligensi: Ilmu Pendidikan*. UNITRI Press. 1(2), 39-

45.
<http://dx.doi.org/10.33366/ilg.v1i2.1355>
- Saputra. (2017). *Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dan dampaknya terhadap kepuasan konsumen pengguna iphone (Survei pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang)*. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 50(6), September 2017.
- barang (Studi Kasus pada PT. Lancar Semesta Dirgantara). *Jurnal Techno Nusa Mandiri*. XIII (2), September 2016.
- Susetyarsi, T.H. (2010). Mencari Peluang di Lingkungan Pemasaran. *Journal STIE Semarang*. (2)1, Februari 2010.
- Sutrisno, E. (2011). *Manajemen sumber daya manusia*. Penerbit: Jakarta, Kencana.
- Syam, A., & Amri. (2017). Pengaruh kepercayaan diri (*self confidence*)
- Suharminanto, A. (2016). Peningkatan prestasi belajar standar kompetensi mempersiapkan dan mengoperasikan peralatan transaksi di lokasi penjualan dengan pembelajaran jigsaw dan explicit instruction. *Jurnal Dewantara*. 2(2), September 2016.
- Susaf'ati. (2016). Pelayanan cargo udara berbasis online pada jasa pengiriman berbasis kaderisasi IMM terhadap prestasi belajar mahasiswa studi kasus di Program Studi Pendidikan Biologi, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Unmuh Pare-pare. *Jurnal Biotek*. 5(1), Juni 2017.
- Widodo, S. (2017). Pengaruh discount, display produk, dan lokasi toko terhadap keputusan pembelian di toko d'sport Kediri. *Jurnal Simki-Economic*. 1(1), 2017.