

## ABSTRAK

**Pio Audica, NIM. 7173343023. Pengaruh Praktek Penjualan, Praktek Kerja Industri, dan Kepercayaan Diri Terhadap Kesiapan Memasuki Dunia Kerja Pada Siswa Jurusan Bisnis Daring Pemasaran Kelas XII SMK Negeri 1 Kisaran Tahun Ajaran 2020/2021. Skripsi. Jurusan Pendidikan Bisnis. Program Studi Pendidikan Bisnis. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan 2021.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Pengaruh praktek penjualan terhadap kesiapan memasuki dunia kerja, 2) Pengaruh praktek kerja industri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja, 3) Pengaruh kepercayaan diri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja, dan 4) Pengaruh praktek penjualan, praktek kerja industri, dan kepercayaan diri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja pada siswa jurusan Bisnis Daring Pemasaran Kelas XII SMK Negeri 1 Kisaran Tahun Ajaran 2020/2021. Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 1 Kisaran dengan populasi sebanyak 60 orang dan diambil menjadi keseluruhan sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan kuesioner. Hasil dari penelitian ini menunjukkan: 1) Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara praktek penjualan terhadap kesiapan memasuki dunia kerja. 2) Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara praktek kerja industri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja, 3) Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara kepercayaan diri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja dan 4) Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antarpengaruh praktek penjualan, praktek kerja industri, dan kepercayaan diri terhadap kesiapan memasuki dunia kerja pada siswa jurusan Bisnis Daring Pemasaran Kelas XII SMK Negeri 1 Kisaran Tahun Ajaran 2020/2021. Besarnya sumbangan dan kontribusi antara variabel bebas terhadap variabel terikat yang diperoleh melalui perhitungan koefisien determinasi yaitu sebesar 0,92 artinya sebesar 92% variabel kesiapan memasuki dunia kerja (Y) dipengaruhi oleh praktek penjualan, praktek kerja industri, dan kepercayaan diri. Sisanya 8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Kata Kunci :** *Praktek Penjualan, Praktek Kerja Industri, Kepercayaan Diri, dan Kesiapan Memasuki Dunia Kerja*

## ABSTRACT

**Pio Audica, ID. 7173343023. The Influence of Sales Practices, Industrial Work Practices, and Confidence on Readiness to Enter the World of Work on Students of Online Marketing Business Department Class XII SMK Negeri 1 Range of Academic Year 2020/2021. Thesis. Departement Business Education. Business Education Study Program. Faculty Economics, Medan State University 2021.**

This study aims to determine: 1) The effect of sales practices on readiness to enter the workforce, 2) The effect of industrial work practices on readiness to enter the workforce, 3) The effect of self-confidence on readiness to enter the workforce, and 4) The influence of sales practices, industrial work practices, and confidence in the readiness to enter the world of work for students majoring in Marketing Online Business Class XII SMK Negeri 1 Kisaran for the 2020/2021 Academic Year. The population in this study was 60 students From the data analysis and taken into the whole sample. Data collection technicques using observation, interviews and questionnaires. Found that: 1) There is a positive and significant influence between sales practices on readiness to enter the workforce. 2) There is a positive and significant influence between) The influence of industrial work practices on readiness to enter the workforce, 3) There is a positive and significant influence between self-confidence and readiness to enter the workforce and 4) There is a positive and significant influence between the influence of sales practices, industrial work practices, and confidence in readiness to enter the world of work for students majoring in Marketing Online Business Class XII SMK Negeri 1 Kisaran for the 2020/2021 Academic Year. The amount of the contribution and contribution of the independent variables to the dependent variable obtained through the calculation of the coefficient of determination is 0.92, meaning that 92% of the readiness variable to enter the workforce (Y) is influenced by sales practices, industrial work practices, and self-confidence. The remaining 8% is influenced by other variables not examined in this study.

***Keywords: Sales Practices, Industrial Work Practices, Confidence, And Readiness To Enter The World Of Work.***