

ABSTRAK

SAIRO TIODORA SIAGIAN. NIM.7151143046. Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Kepercayaan Diri Siswa Terhadap Hasil Belajar Mata Pelajaran Bisnis Ritel Siswa Kelas XI PM SMK Negeri 6 Medan. Skripsi. Jurusan Ekonomi, Program Studi Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan 2019.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah rendahnya hasil belajar siswa. Hasil belajar yang memuaskan dibutuhkan proses belajar. Penilaian terhadap hasil belajar dilakukan untuk mengetahui sejauh mana siswa telah mencapai sasaran belajar. Namun pada kenyataannya hasil belajar pada siswa kelas XI pemasaran SMK Negeri 6 Medan pada mata pelajaran bisnis ritel cenderung rendah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : 1) Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Hasil Belajar, 2) Pengaruh Kepercayaan Diri Siswa Terhadap Hasil Belajar, 3) Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Kepercayaan Diri Siswa Terhadap Hasil Belajar Mata Pelajaran Bisnis Ritel Siswa Kelas XI PM SMK Negeri 6 Medan. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 70 orang. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *Total Sampling*.

Penelitian ini adalah penelitian *Expost Facto*, dimana untuk mendapatkan data penelitian digunakan angket, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial (uji-t) diperoleh hasil bahwa variabel komunikasi interpersonal berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil belajar yang ditunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,228 > 1,671$) dan variabel kepercayaan diri siswa berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil belajar yang ditunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,937 > 1,671$). Sedangkan dengan uji hipotesis secara simultan (uji-f) diperoleh hasil bahwa komunikasi interpersonal dan kepercayaan diri siswa terhadap hasil belajar secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil belajar mata pelajaran bisnis ritel yang ditunjukkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($17,295 > 3,15$). Berdasarkan uji koefisien determinasi, diperoleh nilai R^2 sebesar 0,340 yang artinya komunikasi interpersonal dan kepercayaan diri siswa sebesar 34% dapat menjelaskan hasil belajar dan 66% sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah ada pengaruh positif dan signifikan Komunikasi Interpersonal dan Kepercayaan Diri Siswa Terhadap Hasil Belajar Mata Pelajaran Bisnis Ritel Siswa Kelas XI PM SMK Negeri 6 Medan.

Kata Kunci: Komunikasi Interpersonal, Kepercayaan Diri dan Hasil Belajar

ABSTRACT

SAIRO TIODORA SIAGIAN. NIM.7151143046. The Influence of Interpersonal Communication and Student's Self Confidence on Learning Outcomes of Retail Business Subjects in Class XI PM Students of SMK Negeri 6 Medan. Thesis. Department of Economics, Business Education Study Program, Faculty of Economics, Medan State University 2019.

The problem in this study is the low student learning outcomes. Satisfying learning outcomes required learning process. Assessment of learning outcomes is carried out to determine the extent to which students have achieved learning goals. But in reality, the learning outcomes of students in class XI marketing at SMK Negeri 6 Medan on retail business subjects tend to be low.

This study aims to determine: 1) The Effect of Interpersonal Communication on Learning Outcomes, 2) The Effect of Student Confidence on Learning Outcomes, 3) The Effect of Interpersonal Communication and Student Self Confidence on Learning Outcomes of Retail Business Subjects in Class XI PM SMK Negeri 6 Medan. The sample in this study were 70 people. Sampling is done by total sampling technique.

This research is Expost Facto research, where to get research data, questionnaire, observation and documentation are used. Based on the partial hypothesis test (t-test), the results show that interpersonal communication variables have a positive and significant effect on learning outcomes indicated by $t_{count} > t_{table}$ ($5.228 > 1.671$) and student confidence variables have a positive and significant effect on learning outcomes indicated by $t_{count} > t_{table}$ ($2.937 > 1.671$). While the simultaneous hypothesis test (f-test) results obtained that interpersonal communication and student confidence in learning outcomes together have a positive and significant effect on learning outcomes of retail business subjects which are indicated by the value of $F_{count} > F_{table}$ ($17.295 > 3.15$). Based on the coefficient of determination test, obtained R^2 value of 0.340, which means interpersonal communication and student confidence of 34% can explain learning outcomes and the remaining 66% is explained by other variables not discussed in this study.

The conclusion of this study is that there is a positive and significant influence of Interpersonal Communication and Student's Self Confidence in Learning Outcomes of Retail Business Subjects of Class XI PM Students of SMK Negeri 6 Medan.

Keywords: Interpersonal Communication, Self Confidence and Learning Outcomes