

Strategi Lulusan SMK Menjadi Wirausaha Otomotif

Riza Dwi Ahmadi Syarif Suhartadi, Didik Nurhadi
Universitas Negeri Malang, Indonesia

Corresponding author: Email: rdahmadi1@gmail.com

Submission Track:

Submission : 12-01-2022

Accept Submission : 28-02-2022

Available Online : 31-03-2022

Copyright @ 2022 Author



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0

Abstract

This study aims to analyze the implementation of strategies for automotive SMK graduates who work as automotive entrepreneurs. This research uses case study approach. The results of the study showed that the four informants succeeded in becoming entrepreneurs in less than five years after graduation. They started by working as employees. The four informants have a growth mindset namely passion, perseverance, determination, and high tenacity when facing challenges. In addition, they have five innovator skills, namely associating, critical and creative thinking, observing, networking, and experimenting. Full support was given by the parents or their closest relatives to the four informants. Through this strategy, SMK graduates can be used to work as entrepreneurs.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi lulusan SMK yang berprofesi sebagai pengusaha otomotif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Hasil penelitian yang didapatkan bahwa lulusan SMK berhasil menjadi pengusaha dalam waktu kurang dari lima tahun setelah lulus. Lulusan

SMK tersebut mengawali berwirausaha dengan bekerja sebagai karyawan. Memiliki growth mindset yakni gairah, ketekunan, ketekadan, dan kegigihan yang tinggi ketika menghadapi tantangan. Selain itu, memiliki lima keterampilan inovator yakni asosiasi, berpikir kritis dan kreatif, mengamati, meningkatkan jejaring, dan melakukan percobaan. Dukungan penuh diberikan oleh Orang Tua atau orang terdekat kepada keempat informan. Melalui strategi ini, lulusan SMK dapat berprofesi sebagai pengusaha.

Keywords. Strategi; Lulusan SMK; Growth mindset; DNA Inovator; Pengusaha Otomotif

A. PENDAHULUAN.

Persepsi masyarakat luas terhadap lembaga SMK adalah lulusannya yang memiliki keterampilan dan dapat bekerja sesuai dengan bidangnya. Tenaga kerja dari lulusan SMK dapat kita jumpai mulai dari tempat usaha kecil, menengah, bahkan sampai dunia industri berskala besar. Menurut (Khotimah et al., 2017) keterserapan lulusan SMK di dunia industri, sesuai dengan kompetensinya dan mereka mampu bekerja secara mandiri (berwirausaha). Misalkan lulusan SMK dengan keahlian bidang otomotif, maka kita dapat menjumpai lulusan SMK yang berkarir di bengkel servis sepeda motor. Bengkel yang menjadi tempat berkarir bisa mulai dari bengkel resmi sampai di bengkel mandiri atau bahkan berkarir di dunia industri berskala besar. Keberhasilannya memasuki dunia kerja tentu tidak terlepas dari suatu strategi. Karena strategi suatu alat untuk mencapai tujuan (Harisudin, 2011). Strategi yang digunakan bisa melalui jaringan, baik jaringan yang dibentuk oleh SMK yaitu BKK ataupun jaringan yang dimiliki secara personal. Menurut (Prasetyawan, 2020) busa kerja kusus sebagai jembatan yang menjembatani antara dunia kerja dengan SDM yang tersedia, berdasarkan kerja sama sekolah dengan dunia industri. Kelebihan dari bentuk kerja sama tersebut, lulusan SMK dapat melanjutkan hubungan secara pribadi supaya lebih dekat lagi. Strategi yang digunakan tersebut dapat dimanfaatkan ketika para lulusan SMK akan menjadi pengusaha. Maka strategi sangat penting sekali bagi lulusan SMK untuk dimanfaatkan secara pribadi menjadi pengusaha setelah lulus. Menurut (Jaharuddin et al., 2019) cara untuk melahirkan pengusaha baru yakni dengan cara memberikan keterampilan berupa strategi pemasaran, laporan keuangan, dan pola pikir.

Untuk menjadi pengusaha, strategi yang dapat digunakan oleh lulusan SMK yaitu dengan berkarir terlebih dahulu yang sesuai dengan bidang keahliannya. Dengan berkarir, seseorang akan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan yang baru. Lamanya bekerja sangat dominan dengan kinerja, dikarenakan faktor kegiatan yang berulang-ulang tanpa disadari bahwa mereka telah menerima proses pembelajaran dan akan mengendap pada pola pikir mereka sehingga membentuk sebuah karakter (Arizal, 2014). Adapaun untuk mengawali menjadi pengusaha baru, menurut (Jaharuddin et al., 2019) *keep it small and simple*, artinya bahwa untuk memulai usaha dapat dilakukan sesuai dengan keahliannya. Selain keahlian, yang harus dimiliki oleh

calon pengusaha adalah pengalaman dan strategi. Pengalaman salah satunya bisa didapatkan ketika bekerja sebagai karyawan. Mengingat strategi sebagai alat maka para calon pengusaha dan pengusaha harus memiliki dan menggunakannya.

Pengusaha sangat identik dengan pola pikir yang berkembang, yakni memiliki gairah yang tinggi, ketekunan, ketekadan, dan kegigihan. Fokus pada proses yang mengarah pada pembelajaran seperti bekerja keras atau mencoba strategi baru dapat menumbuhkan pola pikir yang berkembang, (Dweck, 2015). Berawal dari pola pikir, ekspektasi akan menjadi nyata melalui perilaku. Pola pikir dan perilaku pengusaha digolongkan menjadi tiga bagian yakni *learning*, *spiritual*, dan pengembangan (Prastiwi et al., 2019). Menurut (Yeager et al., 2019) melalui intervensi mindset berkembang, kemampuan intelektual dapat dikembangkan. Maka dapat dipungkiri apabila lulusan SMK kejuruan otomotif dapat sukses menjadi pengusaha dibidang otomotif. Menurut (J. H. Dyer et al., 2009) pengusaha memiliki lima ketrampilan (DNA Inovator) yakni asosiasi, berpikir kritis dan kreatif, mengamati, meningkatkan jejaring, dan melakukan percobaan. Selanjutnya menurut (Periera et al., 2017) dukungan orang tua merupakan salah satu faktor yang mempunyai peran untuk mengembangkan potensi dan minat dalam berwirausaha. Para pengusaha pasti memerlukan restu dan dukungan dari keluarga sebagai kekuatan, keberanian, dan penyemangat untuk melaksanakannya (Komara et al., 2020).

B. METODE PENELITIAN

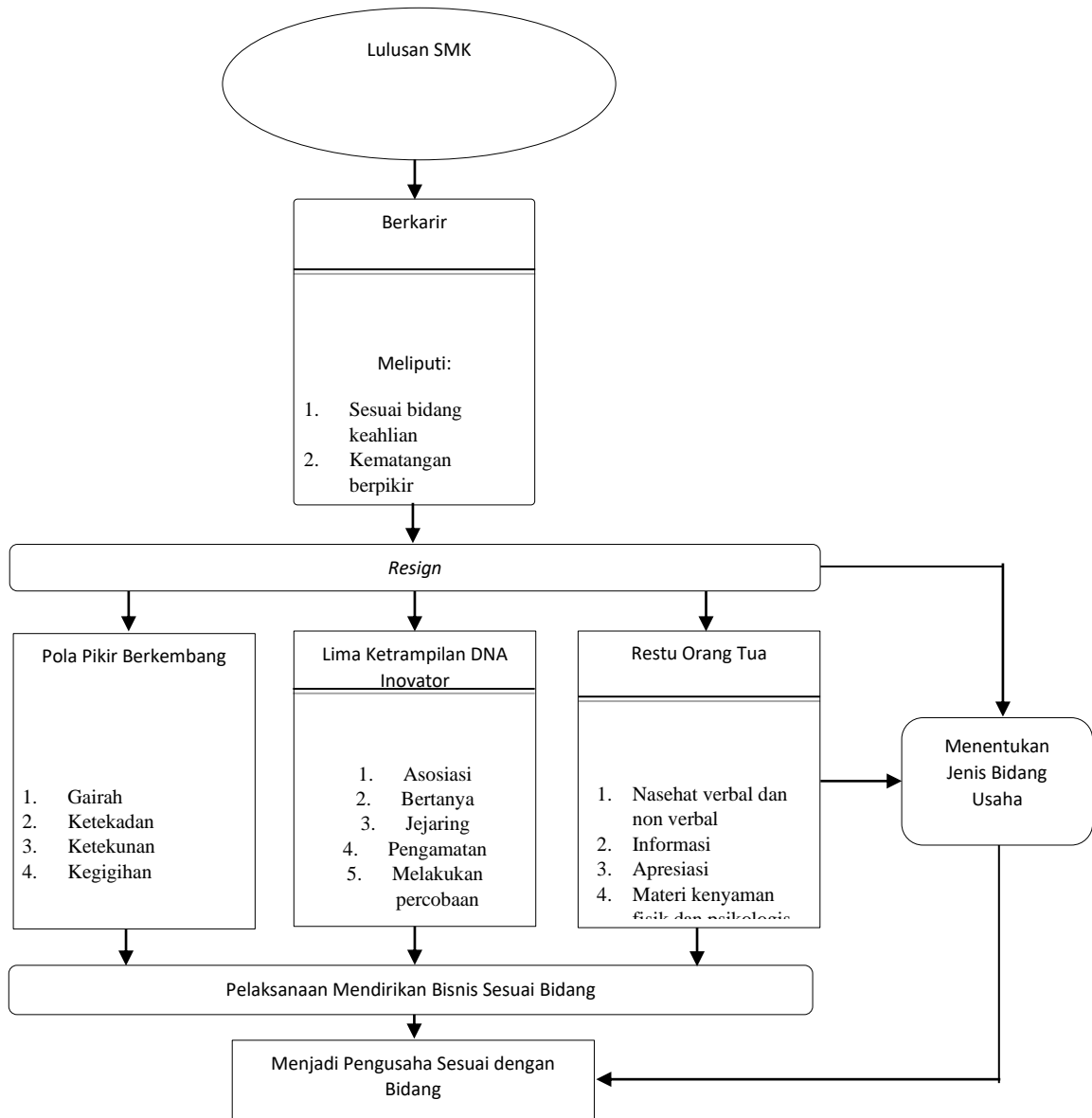
Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Landasan pemilihan rancangan dengan menggunakan studi kasus karena adanya keunikan dari lulusan SMK kejuruan otomotif yang menjadi pengusaha. Keunikan tersebut antara lain (1) memiliki usaha mandiri dalam waktu tidak kurang atau sama dengan lima tahun setelah kelulusan. (2) usahanya mampu bertahan sampai saat ini. Penelitian ini dilaksanakan di bengkel milik lulusan SMK yang berada di wilayah ekskawedanan Srengat Kabupaten Blitar Jawa Timur.

Sumber data yang digunakan terdiri dari sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara tidak terstruktur kepada empat informan kunci dan empat informan pendukung. Data sekunder diperoleh melalui teknik dokumentasi dan observasi lapangan. Setelah data diperoleh, dilakukan analisis data dengan mengikuti konsep yang ditemukan oleh (Miles & Huberman, 1992) yakni data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian pelaksanaan strategi lulusan SMK kejuruan otomotif untuk menjadi pengusaha bidang otomotif di ekskawedanan Srengat Kabupaten Blitar mencakup: (1) berkarir sebagai karyawan sesuai dengan bidangnya; (2) memiliki *growth mindset*; (2) memiliki lima ketrampilan (DNA Inovator); (4) mendapatkan restu orangtua. Para lulusan SMK berhasil mendirikan usahanya tidak kurang dari lima tahun setelah kelulusannya.

Berikut adalah hasil dari penelitian, Gambar 1 strategi lulusan SMK kejuruan otomotif menjadi pengusaha bidang otomotif yang dimulai dari lulus SMK, berkarir, resign, pelaksanaan mendirikan usaha sampai menjadi pengusaha sesuai bidangnya.



Gambar 1 Pola Strategi Lulusan SMK di Wirausaha Bidang Otomotif

Berkarir Sebagai Karyawan Sesuai dengan Bidangnya

Bekerja merupakan proses belajar maka dari itu tanpa disadari bahwa orang akan semakin mahir dengan semakin lama bekerja sesuai dengan bidangnya, (Arizal, 2014). Keempat informan setelah lulus SMK bekerja sebagai karyawan sesuai dengan karakternya. Informan pertama memilih bekerja sebagai karyawan bengkel servis

sepeda motor. Informan pertama bertahan sebagai karyawan dalam kurun waktu dua tahun, kemudian *resign*. Informan pertama pada saat menjadi mekanik bengkel servis sepeda motor lebih sering menservis vespa klasik. Adapun informan kedua setelah lulus langsung mendapatkan pekerjaan sebagai mekanik bengkel sepeda motor di bengkel resmi AHASS. Informan kedua lebih banyak memiliki pengalaman dibandingkan dengan informan pertama. Informan kedua pernah ditempatkan di bengkel anak cabang dan dijadikan sebagai penanggung jawab bengkel tersebut. Tidak jauh berbeda dengan informan pertama, informan kedua juga memilih *resign* setelah bekerja selama dua tahun. Selanjutnya informan ketiga, memilih bekerja sebagai karyawan di bengkel balap sepeda motor. Informan ketiga sedikit berbeda dengan informan pertama dan kedua, informan ketiga bekerja sebagai karyawan lebih menitik beratkan untuk mencocokkan apa yang sudah pernah dipelajarinya sekaligus belajar. Setelah berjalan selama satu tahun informan ketiga memberanikan diri untuk *resign*. Kemudian yang terakhir informan keempat, berkarir sebagai karyawan di bengkel Servis AC Mobil. Informan keempat memberanikan diri mengambil keputusan untuk *resign* setelah bekerja dalam kurun waktu kurang dari dua tahun. Menurut (Herliana, 2019) SMK kejuruan otomotif sangat diminati oleh masyarakat dan lulusannya juga bekerja sesuai dengan kompetensinya. Apabila memiliki keahlian otomotif kemudian bekerja sesuai dengan bidangnya maka akan melakukannya dengan sepenuh hati (Aliyah et al., 2019). Mereka akan menikmati seluruh aktivitas yang berhubungan dengan dunia otomotif, lebih detailnya sesuai dengan keahliannya. Aktivitas tersebut akan dilakukan semaksimal mungkin sampai mencapai hasil yang terbaik dan mendapatkan pengalaman yang baik. Menurut (Permana et al., 2019) pengalaman tersebut berupa pengetahuan, ketrampilan, kemampuan beradaptasi dengan lingkungan, memiliki ambisi untuk maju, dan berusaha mengikuti perkembangan sesuai dengan keahliannya untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Keberhasilan individu dalam berkarir sesuai dengan bidangnya ditentukan oleh tekad, bakat, minat, dan kepercayaan diri. Menurut (Alimudin et al., 2019) sikap, tekad, semangat, dan komitmen akan muncul secara bersamaan dengan kematangan pribadinya. Tingkat kematangan ini lah perkembangan yang sempurna dari setiap individu yang dapat dimanfaatkan. Keempat informan memiliki kesamaan pada kematangan karir mereka sehingga mereka memilih untuk *resign* kemudian merintis usaha mandiri sesuai dengan keahliannya.

Memiliki *Growt Mindset*

Pada dasarnya manusia memiliki pola pikir yang berkembang (Dweck, 2015). Kegigihan dalam menghadapi tantangan dan kesulitan mengajarkan ketabahan dan mendorong pertumbuhan (Hochanadel et al., 2015). Keempat informan belajar bertahan dan berkembang pada saat berkarir, sehingga keempat informan pada saat *resign* sudah memiliki pola pikir yang berkembang. Gairah, ketekunan, ketekadan, dan kegigihan dalam bekerja menjadi landasan penting untuk menjadi pengusaha. Informan pertama memulai bisnis nya dengan membuka bengkel servis sepeda motor merk Jepang dan menjual spare part serta aksesoris vespa klasik. Dengan

ketekadannya yang tinggi informan pertama menjual spare part dan aksesoris vespa dengan cara keliling ke berbagai daerah setiap ada acara vespa klasik. Informan pertama mencari barang bekas untuk dijual dari tempat rongsokan dan barang baru dari distributor. Selain menjual secara offline, informan pertama juga menjual melalui media sosial yakni facebook, whatsapp, dan instagram. Seiring berjalannya waktu, merasakan keberhasilan dari hasil menjual spare part dan aksesoris vespa klasik. Dari pengalaman tersebut informan pertama memutuskan hanya bergerak pada bidang berdagang swalayan vespa sampai saat ini. Secara bidang tidak jauh berbeda dengan informan kedua, adapun informan kedua adalah menjadi pengusaha bengkel servis sepeda motor dan menjual spare part sampai saat ini. Kemudian informan ketiga memiliki gairah dan ketekunan pada bidang bengkel balap sepeda motor. Tidak hanya memodifikasi mesin balap saja, akan tetapi informan ketiga juga melayani industri manufaktur. Seiring berkembangnya teknologi, informan ketiga juga terus mengikuti perkembangan tersebut, dikarenakan bidang yang kerjakan saat ini bergerak pada kompetisi dan kekinian. Selanjutnya informan keempat memiliki ketrampilan dan menekuninya sampai saat ini di bidang servis AC Mobil. Informan keempat juga selalu mengikuti perkembangan teknologi, dikarenakan bidang yang dikerjakan pada kemajuan teknologi. Keempat informan sama-sama memiliki pola pikir yang berkembang yakni kegigihan, ketekunan, ketekadan, dan kegairahan yang tinggi akan tetapi dalam menjalankannya sesuai dengan ketrampilan masing-masing. Menurut (Rangarajan et al., 2017) individu memiliki personal branding inrisik sebagai hasil dari kualitas kepribadian, pengalaman, dan pengembangan masa lalu, dan komunikasi dengan orang lain baik yang diketahuinya ataupun tidak. Keempat informan memiliki personal branding yang terbentuk melalui kekhasan mereka dan nalurinya.

Memiliki Lima Ketrampilan (DNA Inovator)

Berwirausaha adalah proses bagaimana mengaplikasikan inovasi dan kreativitas untuk menyelesaikan masalah dan memanfaatkan peluang yang didapat oleh setiap pengusaha (Drucker, 2014). Berwirausaha bukanlah mistis akan tetapi sebuah pengetahuan disiplin yang dapat dipelajari oleh siapapun. Keempat informan telah sama-sama memiliki kematangan baik dari segi pengetahuan maupun pengalaman. Adapun proses untuk menghasilkan kematangan tersebut didapatkan melalui lima ketrampilan DNA Inovator. Menurut (J. Dyer et al., 2019) kemampuan seseorang untuk menghasilkan ide inovatif tidak hanya hasil dari fikiran akan tetapi juga berasal dari perilaku, tepatnya lima perilaku tersebut membentuk DNA Inovator yakni ketrampilan asosiasi, bertanya (berpikir kritis dan inovatif), jejaring, pengamatan, dan melakukan percobaan. Keempat informan telah sama-sama memiliki lima ketrampilan DNA inovator pada jalurnya masing-masing. Informan pertama memiliki lima ketrampilan pada usaha yang dimilikinya, yakni usaha dagang spare part, aksesoris, unit vespa, dan restorasi khusus vespa klasik. Selanjutnya informan kedua merepresentasikan lima ketrampilan DNA Inovator kedalam bengkel servis sepeda motor, modifikasi mesin balap, dan menjual spare part. Kemudian informan ketiga menuangkan lima ketrampilan DNA Inovator sesuai dengan nalurinya yakni membuka bengkel balap sepeda motor,

industri manufaktur, dan modifikasi sepeda motor. Adapun informan keempat juga memiliki lima keahlian DNA Inovator yang bergerak pada dunia otomotif yakni servis AC Mobil dan menjual spare part AC Mobil. Konsistensi keempat informan dapat diresentasikan dalam wujud kepemimpinan dan pengendalian yang total pada bisnis yang dijalankan dengan berbagai tantangan. Ketrampilan asosiasi, keempat informan sama-sama memiliki kesamaan yakni mendirikan usahanya secara mandiri, mewujudkan keahlian dengan perpaduan pengetahuan dan pengalaman yang dibungkus dengan hobi dan naluri, totalitas memberikan waktu, tenaga, dan pikirannya, bertanggung jawab dan mengutamakan kenyamanan terhadap konsumen. Adapun informan ketiga memiliki kelebihan yang tidak sama dengan informan lain, yakni hasil karyanya berhasil menjuarai kompetisi balap motor drag race diberbagai daerah. Selanjutnya ketrampilan bertanya atau berpikir kritis dan inovatif, keempat informan sama-sama dapat berpikir kritis dan inovatif dengan dibuktikan kedalam bentuk konsistensi dalam pekerjaannya, tidak memiliki pekerjaan lain dan pengembangan bisnis sejalan dengan usahanya. Kemudian ketrampilan mengamati, keempat informan sama-sama memiliki kesamaan pada DNA mengamati yakni pengamatan yang tajam untuk mempertahankan bisnisnya dapat dilakukan untuk mengamati pelanggan dan mengamati bisnis yang dijalankannya. Usaha yang dimilikinya harus memiliki keunikan, memotivasi dirinya sendiri untuk meningkatkan rasa percaya dirinya, rasa percaya diri tersebut dapat menyingkirkan rasa kekhawatirannya baik dari hasil karyanya maupun pesaingnya. Kemudian ketrampilan melakukan jejaring, keempat informan memiliki kesamaan untuk mencari jejaring yang sesuai dengan bisnis yang dijalankannya. Keempat informan memiliki jaringan dalam lingkup yang sama, yang mana hal tersebut sangat menunjang bagi bisnisnya dari segi pendapatan, brand, dan pertahanan bisnisnya. Kemudian keempat informan melakukan kerjasama dengan pemilik usaha lain yang serumpun. Selanjutnya ketrampilan DNA yang kelima yakni melakukan percobaan. Informan pertama melakukan percobaan bisnisnya terait dengan manajemen dan administrasi, mengingat bisnisnya bergerak pada bidang dagang dan jasa, adapun percobaan yang dilakukan yakni memberikan harga promo setiap hari jumat. Harga promo tersebut diberlakukan untuk spare part dan variasi vespa klasik yang memiliki stok yang banyak. Selanjutnya informan kedua lebih menitik beratkan untuk mengerjakan pekerjaan yang ringan yakni servis ringan dan berat sepeda motor. Selanjutnya informan ketiga, sangat sering dan intens melakukan percobaan pada bidang permesinan. Informan ketiga sangat mengikuti dan mempelajari setiap ada teknologi baru. Selanjutnya informan keempat, melakukan percobaan pada bidang sistem AC Mobil. mengingat teknologi selalu berkembang apa yang dilakukan oleh informan keempat tidak jauh berbeda dengan informan ketiga dalam lingkup mempelajari teknologi. Dalam melakukan ketrampilan DNA eksperimen, keempat informan memiliki kesamaan yakni sama-sama melakukan percobaan pada bisnisnya masing-masing.

Mendapatkan Restu Orang tua

Menurut (Hartono, 2018) dalam kultur masyarakat Indonesia restu orang tua sangat dinanti. Bagaimanapun besarnya niat berwirausaha, didukung oleh persepsi positif, dan kematangan secara pengetahuan dan pengalaman masih terbesit keraguan untuk melangkah menjadi pengusaha. Maka untuk mensiasati keraguan tersebut dibutuhkan penjelasan dan keyakinan terhadap rang tua agar restu dari orang tua bisa didapatkan. Keyakinan keempat informan terhadap masa depan wirausaha sangatlah tinggi, dimana hal tersebut tercermin dari niat mereka untuk menjadi pengusaha ketika memutuskan untuk *resign* dari pekerjaannya. Dukungan orang tua adalah bentuk bantuan terhadap anak yang terdiri dari informasi dan nasehat yang berbentuk verbal maupun non verbal, penghargaan dan materi yang memberikan kenyamanan fisik dan psikologis bahwa mereka dicintai, diperhatikan, dan dihargai oleh orang lain (Maulida & Dhania, 2012). Informan pertama meminta restu pada saat akan mendirikan bisnisnya dan kemudian mendapatkan restu orang tuannya. Adapun yang didaparkannya berupa nasehat dan dukungan berupa materil dan non materil. Bagi informan pertama dukungan dari orang tua sangat penting akan keberlangsungan bisisnya, kemudian restu tersebut dapat bermanfaat untuk bertahannya bisnis yang dijalankan sampai sekarang. Adapun restu untuk informan kedua juga tidak jauh berbeda dengan informan pertama. Informan ketiga juga mendapatkan restu yang serupa, suatu hal yang selalu diingat oleh informan ketiga adalah perhatian orang tuannya yang tidak membolehkan untuk menjadi joki balap dan supaya hanya menjadi mekanik motor balap. Selanjutnya informan keempat, meminta restu kepada keluarga dan orang tuannya pada awal membangun bisnsnya. Adapun bentuk restu yang didapatkan oleh informan keempat tidak jauh berbeda dengan informan lain.

D. KESIMPULAN

Salah satu strategi untuk mewujudkan lulusan SMK yang ingin menjadi pengusaha adalah dengan menjalankan strategi. Strategi itu mencakup: (1) berkarir sebagai karyawan sesuai dengan bidangnya, (2) memiliki growth mindset, (2) memiliki lima ketrampilan (DNA Inovator), (4) mendapatkan restu orangtua. Pelaksanaan strategi lulusan SMK kejuruan otomotif untuk menjadi pengusaha bidang otomotif secara garis besar memiliki kesamaan akan tetapi dalam bentuk yang berbeda-beda. Adapun jenis bidang yang dijalankan ada tiga macam yakni; (1) jasa, (2) dagang, dan (3) industri manufaktur. Apabila bergerak pada bidang dagang maka melakukan percobaan terkait barang dagangan dan strategi penjualan. Apabila bergerak pada layanan jasa maka memberikan pelayanan berupa edukasi kepada pelanggan serta mempelajari setiap ada spare part yang baru. Sedangkan pada bidang industri dan manufaktur melakukan percobaan setelah memiliki data dari hasil karya yang sudah jadi dan mempelajari setiap ada teknologi baru yang muncul. Yang tidak kalah pentingnya adalah keempat informan memiliki derajat yang sama akan tetapi tidak sama. Maksud dari sekufu akan tetapi tidak sama adalah sama-sama lulusan SMK kejuruan otomotif dan menjadi

pengusaha dengan bidang usaha yang dimiliki tidak sama meskipun masih didalam dunia usaha otomotif.

REFERENSI

- Alimudin, I. A., Permana, T., & Sriyono, S. (2019). Studi Kesiapan Kerja Peserta Didik Smk Untuk Bekerja Di Industri Perbaikan Bodi Otomotif. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 5(2), 191. <https://doi.org/10.17509/jmee.v5i2.15187>
- Aliyah, D., Sukrawan, Y., & Permana, T. (2019). Minat dan Motivasi Bekerja Sebagai Teknisi Peserta Didik Teknik Kendaraan Ringan Otomotif. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 6(2), 192–199. <https://doi.org/10.17509/jmee.v6i2.21793>
- Arizal, H. (2014). Kinerja Lulusan Smk Kompetensi Keahlian Teknik Kendaraan Ringan Di Industri Otomotif Surabaya. *Jurnal Pendidikan Vokasi UNESA*, 2(2), 246791.
- Drucker, P. (2014). *Innovation and entrepreneurship*. Routledge.
- Dweck, C. S. (2015). Growth mindset, Revisited. *Education Week*, 35(05), 20–24.
- Dyer, J., Gregersen, H., & Christensen, C. M. (2019). *Innovator's DNA, Updated, with a New Preface: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators*. Harvard Business Press.
- Dyer, J. H., Gregersen, H. B., & Christensen, C. M. (2009). Harvard Business Review. *Harvard Business Review*. [https://doi.org/10.1016/0169-2070\(88\)90019-2](https://doi.org/10.1016/0169-2070(88)90019-2)
- Harisudin, M. (2011). Competitive Profile Matrix Sebagai Alat Analisis Strategi Pemasaran Produk Atau Jasa. *Sepa*, 7(2), 80–84.
- Hartono, H. (2018). Kajian Capaian Program Mahasiswa Wirausaha. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 1(2), 152–159. <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v1i2.1230>
- Herliana. (2019). Studi Penelusuran Lulusan SMK Aceh Periode 2014 s.d 2018. *Jurnal Seni Budaya*, VI(2), 13–22. <http://jurnal.unsyiah.ac.id/JSB/article/viewFile/17154/12458>
- Hochanadel, A., Finamore, D., & others. (2015). Fixed and growth mindset in education and how grit helps students persist in the face of adversity. *Journal of International Education Research (JIER)*, 11(1), 47–50.
- Jaharuddin, J., Purnawan, I., Mujiastuti, R., Muthmainnah, R. N., & Prasetyawati, M. (2019). Strategi Melahirkan Mahasiswa Pengusaha Pemula (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta). *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, 24(13), 25. <https://doi.org/10.20961/jkb.v24i13.29310>
- Khotimah, S., Mayasari, V., & Perwita, D. (2017). Upaya Peningkatan Minat

Berwirausaha Dengan Metode Praktik Kewirausahaan Di Smkn 3 Purwokerto.
Prosiding, 5(November), 1151–1157.
<http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/viewFile/526/427>

- Komara, B. D., Cahyo, H., & Setiawan, B. (2020). *INKUBATOR BISNIS SEBAGAI PENDORONG TUMBUHNYA WIRAUSAHA MUDA : STUDI TENTANG SUKSESI KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA*. 3(1), 33–39.
- Maulida, S. R., & Dhania, D. R. (2012). Hubungan antara kepercayaan diri dan dukungan orang tua dengan motivasi berwirausaha pada siswa smk. *Jurnal Psikologi Undip*, 11.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. UI press.
- Periera, A., Mashabi, N. A., & Muhariati, M. (2017). Pengaruh Dukungan Orangtua terhadap Minat Anak dalam berwirausaha (Pada Siswa SMK Strada Koja, Jakarta Utara). *JKKP (Jurnal Kesejahteraan Keluarga Dan Pendidikan)*, 4(02), 70–76. <https://doi.org/10.21009/jkkp.042.04>
- Permana, T. R. S., Kusumah, I. H., & Permana, T. (2019). Kesiapan Kerja Peserta Didik Smk Yang Sudah Melaksanakan Praktik Kerja Industri. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 6(1), 118–123. <https://doi.org/10.17509/jmee.v6i1.18252>
- Prasetyawan, H. (2020). *Jurnal Mitra Pendidikan (JMP Online)*. 4(3), 128–143.
- Prastiwi, N. L. P. E. Y., Ningsih, L. K., & Suardika, K. (2019). Pola Pikir Dan Perilaku Kewirausahaan Umkm Di Buleleng, Bali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 4(1), 61. <https://doi.org/10.38043/jimb.v4i1.2159>
- Rangarajan, D., Gelb, B. D., & Vandaveer, A. (2017). Strategic personal branding—And how it pays off. *Business Horizons*, 60(5), 657–666.
- Yeager, D. S., Hanselman, P., Walton, G. M., Murray, J. S., Crosnoe, R., Muller, C., Tipton, E., Schneider, B., Hulleman, C. S., Hinojosa, C. P., Paunesku, D., Romero, C., Flint, K., Roberts, A., Trott, J., Iachan, R., Buontempo, J., Yang, S. M., Carvalho, C. M., ... Dweck, C. S. (2019). A national experiment reveals where a growth mindset improves achievement. *Nature*, 573(7774), 364–369. <https://doi.org/10.1038/s41586-019-1466-y>