

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian tentang Minat Wirausaha

1. Pengertian Minat

Menurut Slameto, minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Menurut Crow & Crow, mengatakan minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri (H. Djaali, 2008: 121).

Winkel (2004: 212), minat diartikan sebagai kecenderungan subyek yang menetap, untuk tertarik pada bidang studi atau pokok bahasan tertentu dan merasa senang mempelajari materi itu. Minat momentan ialah perasaan tertarik pada suatu topik yang sedang dibahas atau dipelajari untuk itu kerap digunakan istilah “perhatian”. Perhatian dalam arti “minat momentan”, perlu dibedakan dari perhatian dalam arti “konsentrasi”, sebagaimana dijelaskan di atas. Antara minat dan berperasaan senang terhadap hubungan timbal balik, sehingga tidak mengherankan kalau siswa yang berperasaan tidak senang, akan kurang berminat, dan sebaliknya.

Berdasarkan paparan tentang pengertian minat yang disampaikan dari beberapa sumber di atas, maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah

rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada paksaan dan merasa senang untuk mempelajarinya. Rasa ketertarikan tersebut bukan karena paksaan tapi kesadaran yang tinggi karena keinginan yang kuat untuk mencapai tujuannya.

2. Pengertian Wirausaha

Menurut Bygrave (H. Buchari Alma, 2004: 21), *Entrepreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it*. Berdasarkan definisi tersebut seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Menurut Hisrich-Peters (H. Buchari Alma, 2004: 26), *Entrepreneur is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction and independence*. Artinya kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi.

Berdasarkan pengertian wirausaha di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa wirausaha adalah setiap orang yang memulai sesuatu bisnis baru, bisa memanfaatkan peluang dengan menggunakan waktu yang disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa. Hal tersebut menunjukkan bahwa wirausaha tidak hanya mengandalkan modal saja.

3. Pengertian Minat Wirausaha

Menurut Yanto, minat wirausaha adalah kemampuan untuk memberanikan diri dalam memenuhi kebutuhan hidup serta memecahkan permasalahan hidup, memajukan usaha atau menciptakan usaha baru dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Hal yang paling utama yaitu sifat keberanian untuk menciptakan usaha baru. Menurut Santoso, minat wirausaha adalah gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya. Inti dari pendapat tersebut adalah pemusatan perhatian yang disertai rasa senang (Maman Suryamannim, 2006: 22).

Penelitian Aris Subandono (2007: 18), minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut. Minat wirausaha berasal dari dalam diri seseorang untuk menciptakan sebuah bidang usaha.

Berdasarkan definisi di atas, maka yang dimaksud dengan minat wirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras dengan adanya pemusatan perhatian untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut akan resiko yang akan dihadapi, senantiasa belajar dari kegagalan yang dialami, serta mengembangkan usaha yang diciptakannya. Minat wirausaha tersebut tidak hanya keinginan dari dalam diri saja tetapi harus melihat ke depan dalam potensi mendirikan usaha.

Hurlock (1980: 116), aspek-aspek minat adalah sebagai berikut:

a. Aspek kognitif

Didasarkan pada konsep yang dikembangkan siswa mengenai bidang yang berkaitan dengan minat.

b. Aspek afektif

Bobot emosional konsep yang membangun aspek kognitif minat dinyatakan dalam sikap terhadap kegiatan yang ditimbulkan oleh minat.

Minat adalah sebuah aspek psikologis yang dipengaruhi oleh pengalaman afektif yang berasal dari minat itu sendiri. Aspek-aspek minat dijelaskan oleh R. P. Pintrich & D. H. Schunk (1996: 304), sebagai berikut:

- a. Sikap umum terhadap aktivitas (*general attitude toward the activity*), yaitu perasaan suka tidak suka, setuju tidak setuju dengan aktivitas, umumnya terhadap sikap positif atau menyukai aktivitas.
- b. Kesadaran spesifik untuk menyukai aktivitas (*specivic conciused for or living the activity*), yaitu memutuskan untuk menyukai suatu aktivitas atau objek.
- c. Merasa senang dengan aktivitas (*enjoyment of the activity*), yaitu individu merasa senang dengan segala hal yang berhubungan dengan aktivitas yang diminatinya.
- d. Aktivitas tersebut mempunyai arti atau penting bagi individu (*personal importance or significance of the activity to the individual*).

- e. Adanya minat intrinsik dalam isi aktivitas (*intrinsic interes in the content of the activity*), yaitu emosi yang menyenangkan yang berpusat pada aktivitas itu sendiri.
- f. Berpartisipasi dalam aktivitas (*reported choise of or participant in the activity*) yaitu individu memilih atau berpartisipasi dalam aktivitas.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek minat menimbulkan daya ketertarikan yang dibentuk oleh dua aspek. Aspek tersebut yaitu kognitif dan afektif berupa sikap, kesadaran individual, perasaan senang, arah kepentingan individu, adanya ketertarikan yang muncul dari dalam diri, dan berpartisipasi terhadap apa yang diminati.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan minat wirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras dengan adanya pemusatan perhatian untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut akan resiko yang akan dihadapi, senantiasa belajar dari kegagalan yang dialami, serta mengembangkan usaha yang diciptakannya. Selain itu, minat wirausaha meliputi sikap umum terhadap wirausaha, kesadaran spesifik untuk menyukai wirausaha, merasa senang dengan wirausaha, wirausaha mempunyai arti atau penting bagi individu, adanya minat intrinsik dalam wirausaha.

4. Cara Menjadi Seorang Wirausaha Sukses

Menurut Murphy & Peck (H. Buchari Alma, 2004: 82-85), menggambarkan delapan anak tangga untuk mencapai puncak karir. Delapan anak tangga ini dapat pula digunakan oleh wirausaha dalam mengembangkan profesinya.

a. Mau Kerja Keras (*Capacity for Hard Work*)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Demikianlah setiap pengusaha yang sukses selalu menempuh saat-saat harus banting tulang dalam merintis perusahaannya. Sikap kerja keras harus dimiliki seorang wirausahawan.

Berdasarkan paparan tersebut, kerja keras merupakan sikap yang pasti dijalani. Sebuah usaha dijalankan perlu kerja keras untuk mencapai kesuksesan. Kerja keras juga perlu memperhatikan stamina dan waktu, jika bekerja keras tanpa memperhatikan waktu dan istirahat maka akan membuat kacau sebuah usaha.

b. Bekerjasama dengan Orang Lain (*Getting Things Done With and Through People*)

Perbanyaklah teman di bawah atau di atas kita. Dengan bekerjasama dengan orang lain, maka tujuan akan mudah tercapai. Inilah yang disebut “manajemen” yaitu ilmu atau seni menggunakan tenaga orang lain untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

Berdasarkan paparan tersebut, sebuah usaha tidak mungkin dijalankan sendiri. Seorang wirausaha harus bekerjasama dengan orang

lain untuk mendapatkan hasil yang lebih. Kemampuan seseorang pasti ada batasnya, sehingga dibutuhkan orang lain untuk membantu sebuah usaha. Kerjasama dengan orang lain juga dibutuhkan sifat saling percaya.

c. Penampilan yang Baik (*Good Appearance*)

Dalam hal ini bukan berarti penampilan *body face* atau muka yang elok dan paras cantik tetapi lebih ditekankan pada penampilan perilaku jujur, disiplin. Banyak orang tertipu dengan wajah elok tetapi ternyata orang itu penipu ulung.

Berdasarkan paparan tersebut, dengan berperilaku baik maka akan membuat orang lain percaya dengan kemampuan seorang wirausaha. Perilaku baik akan menciptakan keakraban dan menjauhkan perasaan curiga baik dengan pekerja atau rekan bisnis sehingga menciptakan kondisi harmonis.

d. Yakin (*Self Confidence*)

Kita harus memiliki keyakinan diri bahwa kita akan sukses melakukan suatu usaha. Yakin dapat diterapkan dalam tindakan sehari-hari, melangkah pasti, tekun, sabar, tidak ragu.

Berdasarkan paparan tersebut, keyakinan akan membantu seorang wirausaha mempertahankan pendapat atau langkah yang diambil. Keyakinan yang kuat dapat mengatasi segala macam permasalahan dalam berwirausaha karena ada dorongan kuat dari dalam individu itu sendiri.

e. Pandai Membuat Keputusan (*Making Sound Decision*)

Jika dihadapkan pada alternatif, harus memilih, maka buat pertimbangan yang matang. Kumpulkan berbagai informasi, bisa mendapat orang lain, setelah itu ambil keputusan, jangan ragu.

Berdasarkan paparan tersebut, pembuatan keputusan yang cermat dapat menghadapi atau mencegah sebuah permasalahan. Pertimbangan harus diingat, pertimbangan yang kurang matang tidak akan menjadikan keputusan sempurna.

f. Mau Menambah Ilmu Pengetahuan (*College Education*)

Zaman sekarang pendidikan adalah nomor satu. Tenaga tak terdidik harganya murah dan sebaliknya. Pendidikan ini bukan berarti masuk perguruan tinggi, melainkan pendidikan dalam bentuk kursus atau membaca buku. Akan tetapi, hal terpenting adalah tambahan ilmu pengetahuan.

Berdasarkan paparan tersebut, penambahan sebuah ilmu membantu menciptakan dan mengembangkan sebuah usaha. Usaha harus terus dikembangkan sesuai perkembangan zaman dan tingkat kebutuhan yang terus bervariasi. Jika seorang wirausaha mempunyai banyak ilmu, maka akan lebih luas menciptakan dan mengembangkan usaha.

g. Ambisi untuk Maju (*Ambition Drive*)

Kita harus punya semangat tinggi, mau berjuang untuk maju. Orang yang gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan, biasanya banyak berhasil dalam kehidupan.

Berdasarkan paparan tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa semangat tinggi untuk maju akan membawa hasil keberhasilan. Ambisi harus ada agar seseorang mempunyai semangat untuk berusaha keras. Kita tidak hanya fokus dengan bidang usaha yang dijalankan tetapi harus memikirkan untuk memajukan bidang usaha yang dijalankan.

h. Pandai Berkomunikasi (*Ability to communicate*)

Pandai berkomunikasi berarti pandai mengorganisasi sebuah pemikiran dalam bentuk ucapan yang jelas, menggunakan tutur kata yang enak didengar, mampu menarik perhatian orang lain. Komunikasi baik, diikuti perilaku jujur, konsisten dalam berbicara akan sangat membantu dalam mengembangkan karir.

Berdasarkan paparan tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa komunikasi adalah hal yang penting. Komunikasi yang baik juga akan membuat orang yang bekerja dalam sebuah usaha merasa nyaman.

Berdasarkan definisi di atas, untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses maka harus bekerja keras, mempunyai semangat juang yang tinggi, dan yakin terhadap kemampuan karena untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses tidak mudah. Setiap kegiatan wirausaha pasti melewati masa kritis, dengan adanya kerja keras, semangat juang, dan keyakinan yang kuat maka segala kendala bisa teratasi.

5. Faktor yang Mempengaruhi Minat

Minat pada hakekatnya merupakan sebab akibat dari pada pengalaman, minat berkembang sebagai hasil dari pada sesuatu kegiatan

yang akan menjadi sebab yang akan dipakai lagi dalam kegiatan yang sama. Menurut L. D Crow (Agatha Dita Kristisada, 2010: 19-20), menyebutkan faktor yang mempengaruhi minat:

- a. *The factor inner urge* adalah rangsangan yang datang dari lingkungan atau ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah menimbulkan minat.
- b. *The factor of social motive* adalah minat seseorang terhadap obyek atau sesuatu hal, disamping hal dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri manusia juga dipengaruhi oleh motif sosial.
- c. *Emotional factor* adalah faktor perasaan dan emosi mempunyai pengaruh terhadap obyek misal perjalanan sukses yang dipakai individu dalam suatu kegiatan tertentu dapat membangkitkan perasaan senang dan dapat menambah semangat atau kuatnya minat dalam kegiatan tersebut.

Minat bukan merupakan suatu hal yang didapat sejak lahir, namun minat merupakan keseluruhan yang dapat berubah-ubah karena sejak kecil minat anak itu selalu mengalami perubahan. Jadi, minat dapat dikembangkan sesuai potensi pada diri seseorang.

Menurut Sri Hidayati (Agatha Dita Kristisada, 2010: 20-21), faktor yang mempengaruhi minat adalah:

- a. Faktor Eksternal: Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar diri seseorang yang dapat mempengaruhi minatnya.

Contoh: lingkungan sekitar, sarana, prasarana, dan fasilitas yang digunakan.

- b. Faktor Internal: Faktor internal yaitu segenap pikiran emosi dan persoalan dari dalam diri seseorang yang mempengaruhi minat sehingga tidak dapat dipusatkan.

Contoh: minat, ingatan, motivasi, dan kemauan.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat adalah rangsangan yang datang dari lingkungan ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan seseorang, minat seseorang terhadap obyek atau sesuatu hal yang dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri manusia dan juga dipengaruhi oleh motif sosial, perasaan dan emosi mempunyai pengaruh terhadap sesuatu kegiatan tertentu yang dapat membangkitkan perasaan senang. Selain itu juga faktor yang mempengaruhi minat dapat berasal dari luar dan berasal dari dalam diri seseorang yang dapat mempengaruhi minatnya.

6. Macam Minat

M. Buchori (1991: 136), menyebutkan minat dapat dibedakan menjadi 2:

- a. Minat primitif yaitu minat yang bersifat biologis, seperti kebutuhan makan, minum, dan bebas bergaul. Jadi, pada minat ini meliputi kesadaran tentang kebutuhan yang langsung dapat memuaskan dorongan untuk mempertahankan organisme.
- b. Minat kultural dapat disebut juga sebagai minat sosial yang berasal atau diperoleh dari proses belajar. Jadi, minat kultural ini lebih tinggi nilainya dari pada minat primitif.

Pasaribu (1993: 52), menyebutkan minat dibedakan menjadi 2:

- a. Minat aktual adalah minat yang berlaku pada obyek yang ada pada suatu saat dan ruangan yang konkrit
- b. Minat disposisional atau arah minat yang dasarnya pembawaan (disposisi) akan menjadi ciri sikap hidup seseorang.

Berdasarkan beberapa pengertian dari beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa macam minat ada empat. Macam minat tersebut yaitu minat primitif yang meliputi kesadaran tentang kebutuhan, minat kultural yang diperoleh dari proses belajar, minat aktual yang berdasar pada waktu dan ruang yang sedang dialami, dan minat disposisional yang berdasar pada pembawaan sikap hidup seseorang.

7. Peningkatan Minat

Amin Hamzah Nasution (1993: 47), mengemukakan 5 cara meningkatkan minat, yaitu:

- a. Motivasi

Motivasi adalah sesuatu dari diri seseorang yang mendorong untuk berbuat sesuatu dalam mencapai tujuan. Cara menimbulkan dorongan bisa melalui penerangan segi-segi yang baik terhadap hal-hal yang berhubungan dengan cita-cita ataupun apa yang diharapkan.

- b. *Training*

Training adalah mengingat kembali semangat untuk meningkatkan ilmu dan ketrampilan serta memperbaiki adanya masalah-masalah untuk dapat berbuat lebih baik lagi.

- c. Rangsangan dari luar juga dapat dipergunakan sebagai alat untuk membangkitkan minat.

- d. Menanamkan kesadaran dengan adanya suatu peringatan agar selalu sadar untuk berminat.
- e. Kebiasaan dengan cara membiasakan diri untuk melakukan kegiatan agar dapat menimbulkan minat.

Evita Singgih (2006: 88), menjelaskan ada 3 cara untuk meningkatkan minat, yaitu:

- a. Pemberian Ganjaran

Pemberian ganjaran untuk memperkuat perilaku individu. Prinsip dasar dari cara ini adalah teori belajar yang berpandangan bahwa kegiatan yang lebih disenangi dapat menjadi ganjaran positif, yang dapat dipakai sebagai ganjaran untuk kegiatan lain yang kurang disenangi.

Berdasarkan paparan tersebut, ganjaran bukan hukuman untuk menjatuhkan tetapi untuk membangun yang diharapkan melalui pemberian ganjaran seseorang dapat mengembangkan minat wirausahanya secara berkelanjutan.

- b. Penetapan Sasaran

Penetapan sasaran sebagai sesuatu yang hendak dicapai, misalnya menyelesaikan tugas dengan tepat waktu. Makin jelas spesifik sasaran yang hendak dicapai maka akan lebih besar kemungkinan untuk mencapainya. Selain itu, perlu adanya penetapan prioritas yang hendak dicapai.

Berdasarkan paparan tersebut, dalam penetapan sasaran harus jelas agar sasaran yang akan dicapai akan mudah tercapai. Penetapan

sasaran merupakan salah satu hal untuk mencapai sebuah hasil yang maksimal.

c. Penataan Lingkungan

Penataan disini termasuk lingkungan fisik maupun lingkungan sosial. Lingkungan fisik berkaitan dengan tempat atau ruangan termasuk sarana lainnya.

Berdasarkan paparan tersebut, lingkungan yang ditata sebaik mungkin akan membantu mencapai tujuan dan penataan lingkungan merupakan sarana pendukung. Jika lingkungan tidak tertata dengan baik dapat menghambat peningkatan minat.

Berdasarkan definisi di atas, minat dapat ditingkatkan melalui motivasi agar ada dorongan untuk mencapai tujuan, *training* sebagai latihan ketrampilan, rangsangan dari luar untuk membangkitkan minat, menanamkan kesadaran agar sadar akan minat yang dimiliki, membiasakan diri untuk melakukan kegiatan yang akan menimbulkan minat, pemberian ganjaran untuk mengembangkan minat, menetapkan sasaran agar tujuan akan mudah tercapai, dan menata lingkungan untuk mendukung peningkatan minat.

8. Sifat yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha

Tabel 1. Sifat yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha

Ciri-Ciri	Watak
a. Percaya diri	1. Kepercayaan (keteguhan) 2. Ketidaktergantungan, kepribadian mantap 3. Optimisme
b. Berorientasikan tugas dan hasil	1. Kebutuhan atau haus akan prestasi 2. Berorientasi laba atau hasil 3. Tekun dan tabah 4. Penuh Inisiatif 5. Energik 6. Penuh inisiatif
c. Pengambilan resiko	1. Mampu mengambil resiko 2. Suka pada tantangan
d. Kepemimpinan	1. Mampu memimpin 2. Dapat bergaul dengan orang lain 3. Menanggapi saran dan kritik
e. Keorisinilan	1. Inovatif (pembaharu) 2. Kreatif 3. Fleksibel 4. Banyak sumber 5. Serba bisa 6. Mengetahui banyak
f. Berorientasi ke masa depan	1. Pandangan ke depan 2. Perseptif

(BN. Marbun dalam H. Buchari Alma, 2004: 39-40)

a. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya diri adalah orang yang sudah menantang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat *maturity* (kematangan individu). Karakteristik kematangan seseorang adalah tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, objektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis.

Berdasarkan penjelasan tersebut, percaya diri tinggi akan membantu seseorang wirausaha yakin dengan kemampuan yang dimiliki. Seorang wirausaha akan lebih mempertimbangkan segala hal yang akan dijalankan dalam usahanya.

b. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Wirausahawan tidak memperhatikan prestise dulu, prestasi kemudian. Wirausahawan lebih suka pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise.

Berdasarkan paparan tersebut, seorang wirausaha harus berorientasi pada tugas dan hasil. Wirausahawan harus mengutamakan pekerjaannya, dengan pekerjaan yang dilakukan secara maksimal maka akan mendapatkan sebuah prestasi atau hasil yang didapatkan.

c. Pengambilan Resiko

Anak muda sering dikatakan menyukai tantangan. Mereka tidak takut mati. Inilah salah satu faktor pendorong anak muda menyenangi olah raga yang penuh resiko dan tantangan. Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa dalam wirausaha yang penuh tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya. Semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan.

Berdasarkan paparan tersebut, seorang wirausaha harus bisa mengambil resiko. Kesulitan dalam mengembangkan atau menjalankan usaha adalah sebuah resiko yang akan dihadapi. Wirausahawan harus

memiliki pertimbangan dan perhitungan matang untuk mengatasi resiko yang menghadang.

d. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih tetapi tergantung pada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang dipimpin.

Berdasarkan paparan tersebut, sifat kepemimpinan harus melekat pada diri wirausahawan. Wirausahawan adalah seseorang yang akan memimpin jalannya sebuah usaha, wirausahawan harus bisa memimpin pekerjanya agar dapat menjalankan usaha dengan baik.

e. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinil ialah sifat tidak mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi atau komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

Berdasarkan paparan tersebut, sifat keorisinilan berhubungan dengan mengkombinasikan berbagai hasil usaha yang ada dengan hal yang asing. Menciptakan inovasi sangat penting untuk bersaing demi melancarkan sebuah usaha, karena inovasi akan menciptakan sebuah

kreasi atau hal baru yang bisa dimanfaatkan untuk menciptakan sebuah usaha.

f. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi kedepan apa yang hendak dilakukan. Sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Dalam menghadapi pandangan ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan setrategi yang matang, agar jelas langkah yang akan dilaksanakan.

Berdasarkan paparan tersebut, orientasi ke masa depan harus diperhatikan. Sebuah usaha tidak semata-mata musiman, usaha dijalankan untuk selamanya. Strategi yang matang akan membuat sebuah usaha akan berjalan berkelanjutan.

Berdasarkan definisi di atas, seorang wirausaha mempunyai sifat yang harus melekat pada dirinya. Seorang wirausaha dapat menjalankan usahanya jika mempunyai percaya diri yang tinggi, harus bisa mengkodisikan bidang usaha untuk maju, bisa memimpin pekerja, dan bisa merencanakan usaha secara matang juga mengutamakan pekerjaan daripada hasil.

B. Kajian tentang Model Sinektik

1. Pengertian Model Sinektik

Menurut William J. J. Gordon (M. S. Talawar & G. Sheela, 2004: 7), *Synectics is an interesting approach to the development of creativity designed*. Berdasarkan definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa sinektik adalah sebuah pendekatan yang menarik tentang pengembangan kreatifitas.

Menurut William J. J. Gordon (A. R. Rather, 2004: 44), *This model is based upon certain assumptions about creativity. Firstly, creativity is assumed to be a part of our daily work and leisure time. Secondly, creativity can be increased through training. Thirdly, creative invention is common to all fields (the arts, the sciences, engineering) and is characterized by the same intellectual processes. The fourth assumption of Gordon is that individual and group invention (creative thinking) are very similar. Individuals and groups generate ideas and products in much the same fashion.*

Berdasarkan pengertian tersebut dapat diketahui bahwa model sinektik didasarkan pada asumsi tertentu tentang kreatifitas. Pertama, kreatifitas diasumsikan untuk menjadi bagian dari pekerjaan kita sehari-hari dan waktu luang. Kedua, kreatifitas dapat ditingkatkan melalui pelatihan. Ketiga, penemuan kreatif adalah umum untuk semua bidang (seni, ilmu, teknik) dan ditandai oleh proses intelektual yang sama. Asumsi keempat William J. J. Gordon adalah bahwa individu dan kelompok penemuan (berpikir kreatif) sangat mirip. Individu dan kelompok menghasilkan gagasan dan produk dalam banyak cara yang sama.

William J. J. Gordon beralasan bahwa pemikiran kreatif, suatu sifat unik untuk manusia dan tergantung pada konteks sosial, merupakan

perilaku metakognitif, dan karena itu dilatih. Berdasarkan logika ini, William J. J. Gordon berusaha untuk menyusun mekanisme berpikir kreatif.

Berdasarkan definisi tentang model sinektik di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa model sinektik adalah suatu model pembelajaran dengan tujuan untuk meningkatkan pemecahan masalah kapasitas dan mengembangkan kemampuan kreatif agar siswa dapat memecahkan masalah yang dihadapinya sehingga daya pikir kreatif terlatih. Model sinektik lebih mengacu dalam mengembangkan pola pikir kreatif.

2. Proses Sinektik

Menurut William J. J. Gordon (A. R. Rather, 2004: 44 dan M. S. Talawar & G. Sheela, 2004: 9), *synectics process on certain assumptions (hypotheses)*:

- a. *Creative capacity of in and groups can be increased by bringing creative.*
- b. *Emotional companion more important than the rational creativity is essentially an emotional because it requires element of irrationality increases the probability of generating frough rational and intellectual process of problem solving.*
- c. *Emotional-Irrational elements must be understood in order to increase the probability of success in a problem-solving situation. The elements of irrationality can be understood through the deliberate use of metaphor and analogy.*

Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa proses sinektik berdasarkan pada asumsi tertentu (hipotesis) kemampuan kreatif dan kelompok dapat ditingkatkan dengan membawa kreatif. Pendamping emosional lebih penting dari kreatifitas rasional dasarnya emosional karena membutuhkan unsur irasionalitas meningkatkan

kemungkinan menghasilkan proses rasional dan intelektual kasar dari pemecahan masalah. Emosional-irasional elemen harus dipahami dalam rangka untuk meningkatkan probabilitas keberhasilan dalam situasi pemecahan masalah.

Berdasarkan asumsi di atas metafora membentuk dasar dari urutan kegiatan dalam model pengajaran. Kreatifitas dalam proses sinektik berperan penting dalam pemecahan masalah apalagi dalam kaitannya dengan peningkatan minat wirausaha yang membutuhkan kreatifitas.

3. Penerapan Model Sinektik dalam Pengajaran

Model sinektik pada awalnya digunakan untuk mengembangkan kelompok kreatif. Dalam organisasi industri yaitu kelompok orang yang dilatih untuk bekerjasama sehingga berfungsi sebagai pemecah masalah atau pengembang produk.

A. R. Rather (2004: 48-49), *Application of Synectics Model of Teaching*:

- a. *Synectics procedures may be used with students in all areas of the curriculum, the sciences as well as the arts.*
- b. *Synectics procedure can be applied to both teacher-student discussion in the class-room and the teacher-made materials for the students.*
- c. *The products or vehicles of synectics activity need not always be written; they can be oral or they can be oral or they can take the form of role plays, paintings and graphics, or simply changes in behavior.*
- d. *While taking social or behavior problems, situational behavior at the beginning and end of the synectic activity should be recorded to know the changes.*
- e. *Modes of expression may be concrete for an abstract concept as a topic.*
- f. *Synectics model can be used for:*
 - 1) *Creative writing*
 - 2) *Exploring social problems*
 - 3) *Problem solving*

- 4) *Creating a design or product*
- 5) *For broadening our perspective on abstract concepts.*
- g. *Synectics can be used with all ages though with very young children, it is best to stick to stretching exercise.*
- h. *Attention should be given to points like; work within the experiences of the learners; rich use of concrete materials; alternative pacing; explicit outlining of procedures.*
- i. *Synectics model is more effective for such students who withdraw from more academic learning activities.*
- j. *Synectics model can be used in combination with other models.*

Berdasarkan pengertian penerapan model sinektik dalam pengajaran di atas, maka dapat diketahui:

- a. Model sinektik dapat digunakan siswa pada semua bidang.
- b. Model sinektik dapat diterapkan baik dengan adanya diskusi antara guru dan murid di ruang kelas.
- c. Hasil dari kegiatan sinektik tidak perlu selalu ditulis, mereka dapat lisan atau mereka dapat mengambil bentuk permainan peran, lukisan dan grafis, atau hanya perubahan perilaku.
- d. Sementara mengambil masalah sosial atau perilaku, perilaku situasional pada awal dan akhir kegiatan sinektik harus dicatat untuk mengetahui perubahan.
- e. Model ekspresi mungkin konkret untuk konsep abstrak sebagai topik.
- f. Model sinektik dapat digunakan untuk: menulis kreatif, menjelajahi masalah sosial, pemecahan masalah, membuat desain atau produk, dan memperluas perspektif pada konsep-konsep abstrak.
- g. Sinektik dapat digunakan untuk semua usia meskipun pada anak yang sangat muda.
- h. Perhatian diberikan dalam pengalaman peserta didik.

- i. Model sinektik lebih efektif untuk siswa dalam meningkatkan prestasi akademik.
- j. Model sinektik dapat dikombinasi dengan model lainnya.

William J. J. Gordon mengadaptasi sinektik untuk digunakan pada anak-anak sekolah. Ketika William J. J. Gordon menyesuaikan sinektik di kelas, ia mengamati bahwa kualitas metakognitif yang ditingkatkan pada proses belajar untuk siswa dari semua tingkat kemampuan.

Berdasarkan pendapat A. R. Rather dan William J. J. Gordon di atas, diketahui bahwa model sinektik bisa digunakan untuk pengajaran di kelas pada semua bidang, model sinektik dapat meningkatkan keakraban guru dan murid, dan model sinektik dapat digunakan untuk meningkatkan kreatifitas serta untuk memecahkan masalah sehingga dapat digunakan dalam peningkatan minat wirausaha. Jadi, model sinektik tidak hanya bisa diterapkan kepada orang dalam anggota industri tetapi juga dapat diterapkan dalam dunia pendidikan.

4. Rangkaian Kegiatan Model Sinektik

Unsur kegiatan atau sintaksis merujuk pada rincian atau tahapan kegiatan model sehingga fase-fase kegiatan model tersebut teridentifikasi dengan jelas. Unsur kedua pembangun model sinektik ini adalah proses belajar mengajar sebagai struktur model pembelajaran.

**Table 1.1 Syntax for (Creating Something New)
Making Familiar Strange, Strategy One.**

PHASE ONE DESCRIPTION OF PRESENT CONDITION Teacher has students describe situation or situations as they see it now.	PHASE TWO DIRECT ANALOGY Students suggest direct analogies, select one and explore(describe) it further.
PHASE THREE PERSONAL ANALOGY Students "become" the analogy they selected in phase two	PHASE FOUR COMPRESSED CONFLICT Students take their descriptions from phase two and three, suggest several compressed conflicts, and choose one.
PHASE FIVE DIRECT ANALOGY Students generate and select another direct analogy, based on the compressed conflict	PHASE SIX RE-EXAMINATION OF THE ORIGINAL TASK Teacher has students move back to original task or problem and use the last analogy and the entire Synectics experience.

**Table 1.2 : Syntax for Making the Strange Familiar,
Strategy Two**

PHASE ONE SUBSTANTIVE INPUT Teacher provides information on new topic.	PHASE TWO DIRECT ANALOGY Teacher suggests direct analogy and asks students to describe the analogy
PHASE THREE PERSONAL ANALOGY Teacher has students "become" the direct analogy	PHASE FOUR COMPARING ANALOGIES Students identify and explain the points of similarity between the new material and the direct analogy.
PHASE FIVE EXPLAINING DIFFERENCES Students explain where the analogy does not fit	PHASE SIX EXPLORATION Students re-explore the original topic on its own terms.
PHASE SEVEN GENERATING ANALOGY Students provide their own direct analogy and explore the similarities and differences.	

**Gambar 1. Rangkaian Kegiatan Model Sinectik
M. S. Telawar & G. Sheela (2004: 15)**

A. R. Rather (2004: 46-47), *Syntax for Strategy-I: Creative Something New*. There are six phases in this strategy:

- a. *Description of Present Condition: Students in this phase are required describe situation or topic as they see it now.*
- b. *Direct Analogy: Students suggest direct analogies, select one and explore (describe) in further.*
- c. *Personal Analogy: Students “become” the analogy they have selected under phase-two.*
- d. *Compressed Conflict: Students are required to use their descriptions from phases two and three for making suggestions from phases two and three for making suggestions for several compressed conflicts and choose one.*
- e. *Direct Analogy: Students are required to generate and select another direct analogy based upon the compressed conflict.*
- f. *Reexamination of the Original Task: Teacher asks students to go back to the original task and use the last analogy and or the entire synectics experience.*

Strategy-II: Making the Strange Familiar. The seven phases of strategy two are briefly mentioned below:

- a. *Substantive Input: Teacher provides information to students on the new topic.*
- b. *Direct Analogy: Teacher suggests direct analogy and asks students to describe the analogy.*
- c. *Personal Analogy: Teacher involves “being the familiar” (personalizing) the direct analogy.*
- d. *Comparing Analogies: Students identify and explain where the points of similarity between the new material and the direct analogy.*
- e. *Explaining Differences: Students explain where the analogy does not fit.*
- f. *Exploration: Students re-explore the original topic on its own terms.*
- g. *Generating Analogy: Students provide their own analogy and explore the similarities and differences.*

Berdasarkan terjemahan kedua pendapat di atas pada strategi I ada enam tahap:

- a. Mendeskripsikan kondisi nyata pada saat itu: Siswa mendeskripsikan situasi atau topik yang ada saat itu.

- b. Analogi langsung: Siswa mengajukan analogi langsung, memilih salah satu, dan menjelaskan lebih lanjut.
- c. Analogi langsung: Siswa menjelaskan persamaan dimana ada dua tahap pilihan.
- d. Konflik: Siswa membuat deskripsi sesuai tahap 2 dan 3 yang mereka pilih pada tahap kedua dan II untuk membuat saran dari beberapa konflik dan memilih salah satu.
- e. Analogi langsung: Siswa mengembangkan dan memilih analogi langsung berdasarkan kejadian yang ada.
- f. Uji coba terhadap tugas semula: Guru meminta siswa meninjau kembali tugas semula dan menggunakan analogi terakhir dan atau memasukkan pengalaman sinektik.

Sedangkan pada strategi II ada tujuh tahap, yaitu:

- a. Input Substantif: Guru memberi informasi topik baru.
- b. Analogi Langsung: Guru mengajukan analogi langsung dan meminta siswa mendeskripsikan analogi tersebut.
- c. Analogi Personal: Guru meminta siswa membuat analogi personal.
- d. Membandingkan Analogi: Siswa mengidentifikasi dan menjelaskan persamaan diantara materi sedang dibahas dan analogi langsung.
- e. Menjelaskan berbagai perbedaan: Siswa menjelaskan analogi-analogi yang berbeda.
- f. Eksplorasi: Siswa menjelaskan kembali topik semula menurut bahasanya sendiri.

g. Memunculkan Analogi baru: Siswa memberikan analogi sendiri dan menjelaskan persamaan atau perbedaan.

Berdasarkan uraian di atas ada dua strategi dari model pembelajaran sinektik, yaitu strategi pembelajaran untuk menciptakan sesuatu yang baru (*creating something new*) dan strategi pembelajaran untuk menjadikan sesuatu yang asing agar lebih bermanfaat (*making the strange familiar*). Penelitian ini menggunakan strategi kedua, karena strategi ini baik untuk meningkatkan minat wirausaha. Perbedaan utama antara dua strategi mencoba dalam penggunaan analogi. Pada strategi kedua, siswa lebih aktif sehingga daya pikir kreatif siswa berjalan sesuai kemampuannya. Siswa dapat membedakan antara berbagai analogi dengan bahasanya sendiri dan membuat kesimpulan logis, dengan demikian pemikiran kreatif siswa mampu terasah dengan sendirinya karena dalam berwirausaha dibutuhkan kreatifitas yang tinggi.

5. Media dalam Model Sinektik

Penelitian Vygotsky (Elvadine R. Seligmann, 2007: 11), menganjurkan menggunakannya interaktif untuk membangun satu gagasan lain, seperti anak-anak dalam bermain. Unsur bermain sosial akan meningkatkan nilai yang melekat pada sinektik sebagai alat mental. Piaget mengidentifikasi berbagai bentuk bermain sebagai karakteristik tingkat tertentu dalam perkembangan kognitif.

Elvadine R. Seligmann (2007: 10), *Perhaps Synectics appeals to children because of its strong resemblance to play. Most psychology textbooks bypass defining play perhaps because the term encompasses such a wide range of activities and changes*

dramatically in perception throughout the life cycle. At its core, play is a voluntary, pleasurable exploration of reality through conscious manipulation of objects and ideas.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat diketahui bahwa kemungkinan sinektik menarik bagi anak-anak karena kemiripannya kuat untuk bermain. Sebagian besar buku teks psikologi mendefinisikan bermain sebagai aktivitas dan perubahan secara dramatis dalam persepsi sepanjang siklus hidup. Pada intinya, bermain merupakan eksplorasi, sukarela menyenangkan realitas melalui manipulasi sadar obyek dan gagasan.

Penelitian Chen (Suwarjo dan Eva Imania Eliasa, 2011: 84), seorang wirausahawan harus berfikir kreatif, untuk melatih kreatifitas siswa bisa dilakukan dengan permainan. Kreatifitas merupakan suatu hal yang yang dapat diajarkan. Faktor eksternal, seperti lingkungan belajar dan guru juga mempengaruhi kreatifitas siswa.

Penelitian Csikszentmihalyi (Suwarjo dan Eva Imania Eliasa, 2011: 85), menyatakan bahwa komunitaslah yang membuat kreatifitas seseorang dapat muncul. Pendapat tersebut membuat para guru lebih optimis dalam menerapkan stategi pengajaran kreatif dan mendesain lingkungan pembelajaran yang mendukung kreatifitas, sehingga kreatifitas para siswa dapat meningkat. Guru yang kreatif juga selalu mendorong siswanya utuk membuat dan berimajinasi dalam diskusi kelompok.

Kreatifitas merupakan tuntutan pendidikan dan kehidupan pada saat ini dan mendatang. Kreatifitas akan menghasilkan berbagai inovasi

dan perkembangan baru. Individu dan organisasi yang kreatif akan selalu dibutuhkan oleh lingkungannya, karena mereka mampu memenuhi kebutuhan lingkungannya yang terus berubah. Individu dan organisasi yang kreatif akan mampu bertahan dalam kompetisi global yang dinamis dan ketat.

Dalam penerapan strategi kedua pada rangkaian kegiatan sinektik untuk meningkatkan minat wirausaha, agar siswa lebih kreatif maka permainan yang akan diterapkan yaitu: (Suwarjo dan Eva Imania Eliasa, 2011: 88-92).

a. Kalung Kertas

Tujuan permainan ini adalah paradigma yang telah terbentuk akan mengatakan bahwa hal itu sulit atau mustahil, tapi dengan adanya kreatifitas dan kemauan kuat hal yang dianggap mustahil pasti bisa dilakukan.

b. *Make Something Beautiful*

Tujuan permainan ini adalah untuk bekerjasama mengembangkan ide serta membangun kerjasama dalam menciptakan barang bekas menjadi barang yang memberikan manfaat.

Berdasarkan kajian tentang model sinektik di atas, dapat disimpulkan bahwa permainan ada dalam model tersebut dan dapat diterapkan dalam pembelajaran karena permainan merupakan salah satu kegiatan yang menarik untuk siswa, apalagi permainan diterapkan dalam kegiatan pembelajaran. Penggunaan permainan dalam model sinektik sebagai media pembelajaran maka akan membantu dalam meningkatkan minat wirausaha siswa SMK ABDI NEGARA Muntilan.

C. Kajian Siswa SMK Sebagai Remaja

1. Pengertian Remaja

Adolescentia berasal dari istilah Latin, *adolescentia* yang berarti masa muda yang terjadi antara 17-30 tahun. Menurut Stanley Hall (Santrock, 1998: 8), usia remaja antara 12 sampai usia 23 tahun. Pendapat lain di kemukakan oleh M. Ali dan M. Asrori (2005: 9), masa remaja berlangsung antara umur 12 tahun sampai dengan 21 tahun bagi wanita dan 13 tahun sampai dengan 22 tahun bagi pria. Rentang usia remaja ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu usia 12/13 tahun sampai dengan 17/18 tahun adalah remaja awal, dan usia 17/18 tahun sampai dengan 21/22 tahun adalah remaja akhir.

Perkembangan selanjutnya, istilah *adolesence* sesungguhnya memiliki arti yang luas, mencakup kematangan mental, emosional, sosial dan fisik. Menurut Piaget (Hurlock, 2005: 206), yang mengatakan bahwa secara psikologis, remaja adalah suatu usia di mana individu menjadi terintegrasi ke dalam masyarakat dewasa, suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada di bawah tingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar.

Menurut Stanley Hall (Sri Rumini, 2000: 89), masa remaja dianggap sebagai masa badai dan stres (*storm and stres*) karena remaja sering berubah sikap atau haluan, misalnya suatu ketika bergairah dalam belajar atau bekerja, tiba-tiba berubah menjadi lesu. Kegembiraan berubah menjadi kesedihan. Termasuk dalam bercita-cita kadang-kadang setinggi langit, tiba-

tiba meleraikan dan ragu. Dalam cinta, remaja tertarik kepada lawan jenis dan dapat secara cepat berubah kepada orang lain maka sering disebut cinta monyet atau *puppy love*.

Menurut Yulia S. D. Gunarsa dan Singgih D. Gunarsa (Agus Dariyo, 2004: 13), istilah asing yang digunakan untuk menunjukkan masa remaja antara lain: (a) *puberteit*, *puberty* dan (b) *adolescentia*. Istilah *puberty* (bahasa Inggris) berasal dari istilah Latin, *pubertas* yang berarti kelakian, kedewasaan yang dilandasi sifat dan tanda-tanda kelakian. *Pubescence* dari kata, *pubis* (*pubic hair*) yang berarti rambut (bulu) pada daerah kemaluan (*genital*), maka *pubescence* berarti perubahan yang dibarengi tumbuhnya rambut pada daerah kemaluan.

Berdasarkan paparan pengertian remaja yang disampaikan beberapa sumber di atas, maka dapat disimpulkan bahwa definisi remaja (*adolescence*) adalah masa transisi atau peralihan dari masa kanak-kanak menuju masa dewasa yang ditandai dengan adanya kematangan mental, perubahan aspek fisik, emosi, kognitif dan sosial.

2. Karakteristik Remaja

a. Karakteristik fisik remaja

Pesatnya pertumbuhan fisik pada masa remaja sering menimbulkan kejutan pada diri remaja itu sendiri. Pertumbuhan fisik pada usia remaja ini akan ditandai dengan kematangan organ seks primer maupun organ seks sekunder. Organ seks primer menentukan organ yang langsung berhubungan dengan proses reproduksi. Sedangkan organ

kelamin sekunder merupakan tanda-tanda yang tak langsung tetapi menunjukkan ciri khas pria dan wanita.

Anak wanita dalam pemasakan seksual mempunyai urutan dimulai oleh tanda-tanda sekunder terlebih dahulu, khususnya puting susu sekitar usia 8-13 tahun, selanjutnya datangnya *menarche* atau haid pertama. Pada pria tanda seks primer ditandai tumbuhnya testis pada usia sekitar 9-14 tahun dan diikuti dengan keluarnya air mani yang pertama atau ejakulasi atau mimpi basah. Baru sekitar usia 15-16 tahun mengalami perubahan suara (tanda kelamin sekunder).

Hurlock (1980: 210), anak laki-laki memulai pertumbuhan pesatnya lebih lambat daripada anak perempuan. Pertumbuhan laki-laki berlangsung lebih lama, sehingga pada saat matang biasanya laki-laki lebih tinggi daripada perempuan. Karena otot anak laki-laki tumbuh lebih besar daripada otot anak perempuan. Setelah masa puber, kekuatan anak laki-laki melebihi kekuatan anak perempuan, dan perbedaan ini terus meningkat.

Sri Rumini (2000: 36), tanda-tanda kelamin sekunder yang nampak pada remaja seperti: pertumbuhan rambut pada wanita terutama pada kepala, ketiak dan kemaluan. Selain itu tumbuh pula payudara dan pelebaran pinggul. Pada pria tumbuh kumis, janggut, jampang, kaki, tangan, kemaluan dan kadang-kadang pada dada. Terjadi pula pelebaran pundak dan perubahan suara. Tanda-tanda kelamin tersebut menunjukkan penampilan khas wanita atau pria.

Berdasarkan beberapa pandangan ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa perkembangan fisik remaja ditandai dengan matangnya organ kelamin sekunder meliputi tumbuhnya rambut di kepala, ketiak dan kemaluan serta tumbuhnya payudara dan melebarnya pinggul pada wanita. Pada laki-laki tumbuhnya kumis, janggut, jampang, kaki, tangan, kemaluan kadang-kadang pada dada, pelebaran pundak dan perubahan suara. Mulai berfungsinya organ kelamin primer ditandai dengan menstruasi untuk remaja wanita dan mimpi basah pada remaja laki-laki.

b. Karakteristik emosi remaja

Hurlock (2005: 212-213), mengemukakan bahwa remaja mengalami ketegangan emosi yang meninggi sebagai akibat dari perubahan fisik dan kelenjar. Adapun meningginya emosi terutama karena anak laki-laki dan perempuan berada di bawah tekanan sosial dan menghadapi kondisi baru, sedangkan selama masa kanak-kanak ia kurang mempersiapkan diri untuk menghadapi keadaan-keadaan itu.

Remaja yang merupakan masa peralihan dari masa anak-anak dan masa dewasa, statusnya menjadi agak kabur, baik bagi dirinya maupun bagi lingkungannya. M. Ali dan M. Asrori (2005: 67), mengibaratkan terlalu besar untuk serbet, terlalu kecil untuk taplak meja karena sudah bukan anak-anak lagi, tetapi juga belum dewasa. Masa remaja biasanya memiliki energi yang besar, emosi yang berkobar-kobar, sedangkan pengendalian diri belum sempurna.

Hurlock (2005: 213), pola emosi masa remaja sama dengan pola emosi masa kanak-kanak. Perbedaannya terletak pada rangsangan yang membangkitkan emosi dan derajat, dan khususnya pada pengendalian latihan individu terhadap ungkapan emosi mereka. Misalnya, perlakuan sebagai “anak kecil” atau secara “tidak adil” membuat remaja sangat marah dibandingkan dengan hal-hal lain. Remaja tidak lagi mengungkapkan amarahnya dan dengan cara gerakan amarah yang meledak-ledak, melainkan dengan menggerutu, tidak mau berbicara, atau dengan suara keras mengkritik orang-orang menyebabkan amarah.

Berdasarkan beberapa pandangan ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa perkembangan emosi remaja sering berubah-ubah. Perubahan emosi ini sangat dipengaruhi oleh lingkungan remaja.

c. Karakteristik kognitif atau inteligensi remaja

Menurut Jean Piaget (Agus Dariyo, 2004: 53), mengemukakan bahwa inteligensi atau kecerdasan adalah kemampuan mental (aktivitas mental atau *mental activity*) untuk beradaptasi (menyesuaikan diri) dan mencari keseimbangan hidupnya. Lingkungan hidup ini terdiri atas lingkungan fisik dan lingkungan sosial. Masa remaja adalah masa transisi dari kognitif operasional konkret berkembang menjadi operasional formal.

Menurut Bracey dan Bracey (Agus Dariyo, 2004: 57), ciri-ciri perkembangan kognitif operasi formal antara lain:

- 1) Individu telah memiliki pengetahuan gagasan inderawi yang cukup baik.

- 2) Individu mampu memahami hubungan antara 2 (dua) ide atau lebih.
- 3) Individu dapat melaksanakan tugas tanpa perintah atau instruksi dari gurunya.
- 4) Individu dapat menjawab secara praktis (*applied*), menyeluruh (*comprehensive*), mengartikan (*interpretative*) suatu informasi yang dangkal.

Menurut Santrock (Agus Dariyo, 2004: 57), perkembangan kognitif remaja dibandingkan dengan masa anak-anak terdapat perbedaan pada ciri-ciri tahap operasi formal yaitu meliputi aspek berpikir abstrak, idealistis, maupun logika. Secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Abstrak. Remaja mulai berpikir lebih abstrak (teoritis) daripada anak-anak. Kemampuan berpikir abstrak, menurut Turner dan Helm ialah kemampuan untuk menghubungkan berbagai ide, pemikiran atau konsep pengertian guna menganalisis, dan memecahkan masalah yang ditemui dalam kehidupan formal maupun non formal. Remaja pada kondisi ini dapat memecahkan masalah masalah yang abstrak.
- 2) Idealistis. Remaja sering berpikiran dengan ketidakmungkinan. Mereka berpikir secara ideal (*das sollen*) mengenai diri sendiri, orang lain, maupun masalah-masalah sosial kemasyarakatan yang ditemui dalam hidupnya. Ketika menghadapi hal-hal yang tidak benar (tidak beres), maka remaja mengkritik agar hal itu segera diperbaiki dan menjadi benar kembali.
- 3) Logika. Remaja mulai berpikir seperti seorang ilmuwan. Remaja mulai mampu membuat suatu perencanaan untuk memecahkan suatu masalah. Kemudian remaja mampu mencari cara pemecahan itu secara runtut, teratur, dan sistematis. Hal ini menurut Piaget disebut

cara berpikir *hypothetical deductive reasoning* (penalaran deduktif hipotesis). Yaitu cara berpikir dengan mengambil suatu masalah, lalu diambil suatu dugaan, dan kemudian dicoba dipecahkan secara sistematis menurut metode ilmiah.

Berdasarkan beberapa pandangan ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa perkembangan kognitif atau inteligensi remaja mulai masuk dalam tahap operasional formal. Dalam tahap ini remaja sudah mulai berpikir abstrak, idealistis, maupun logika.

d. Karakteristik Sosial

Hurlock (2005: 213), mengemukakan bahwa salah satu tugas perkembangan masa remaja yang tersulit adalah penyesuaian sosial. Remaja harus menyesuaikan diri dengan lawan jenis dalam hubungan yang sebelumnya belum pernah ada dan harus menyesuaikan dengan mencapai tujuan dari pola sosialisasi dewasa. Yang terpenting dan tersulit adalah penyesuaian diri dengan meningkatnya pengaruh kelompok sebaya, perubahan dalam perilaku sosial, pengelompokan sosial yang baru, nilai-nilai baru dalam seleksi persahabatan, nilai baru dalam sosial.

Panut dan Ida Umami (2005: 133), menyatakan bahwa kelompok sebaya mempunyai peranan yang sangat penting dalam penyesuaian diri remaja, dan persiapan bagi kehidupannya di masa yang akan datang dan juga berpengaruh terhadap perilaku dan pandangannya. Remaja pada umur ini sedang berusaha bebas dari keluarga dan tidak tergantung

kepada orang tua. Selain itu, secara sosial remaja menghadapi konflik antara ingin bebas dan ingin mandiri serta ingin nyaman. Oleh karena itu, remaja memerlukan orang yang dapat memberikan rasa nyaman yang hilang dan dorongan kepada rasa bebas yang dirindukannya.

Lebih lanjut Agus Dariyo (2004: 91), memaparkan sejumlah karakteristik menonjol dari perkembangan sosial remaja, yaitu:

- 1) Berkembangnya kesadaran akan kesunyian dan dorongan pergaulan. Ini sering kali menyebabkan remaja memiliki solidaritas yang amat tinggi dan kuat dengan kelompok sebayanya, jauh melebihi dengan kelompok lain; bahkan dengan orang tuanya sekalipun. Untuk itu, remaja perlu diberikan perhatian intensif dengan cara melakukan interaksi dan komunikasi secara terbuka dan hangat kepada mereka.
- 2) Adanya upaya memilih nilai-nilai sosial. Ini menyebabkan remaja senantiasa mencari nilai-nilai yang dapat dijadikan pegangan. Dengan demikian, jika tidak menemukannya cenderung menciptakan nilai-nilai khas kelompok mereka sendiri. Untuk itu, orang dewasa dan orang tua harus menunjukkan konsistensi dalam memegang dan menerapkan nilai-nilai dalam kehidupannya.
- 3) Meningkatnya ketertarikan pada lawan jenis, menyebabkan remaja pada umumnya berusaha keras memiliki teman dekat dari lawan jenisnya atau pacaran. Untuk itu, remaja perlu diajak berkomunikasi secara rileks dan terbuka untuk membicarakan hal-hal yang berhubungan dengan lawan jenis.

4) Mulai tampak kecenderungannya untuk memilih karir tertentu, meskipun sebenarnya perkembangan karir remaja masih berada pada taraf pencarian karir. Untuk itu, remaja perlu diberikan wawasan karir disertai dengan keunggulan dan kelemahan masing-masing jenis karir tersebut.

Berdasarkan beberapa pandangan ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa perkembangan sosial remaja mulai menyesuaikan diri, bergaul dengan kelompok sebayanya, memilih nilai-nilai sosial, tertarik terhadap lawan jenis, dan mulai tampak kecenderungan dalam pemilihan karir tertentu meskipun sebenarnya perkembangan karir remaja masih berada pada taraf pencarian karir.

D. Kerangka Berfikir

Setelah menyelesaikan pembelajaran maka seseorang akan merambah pada dunia kerja, salah satu bidang pekerjaan yaitu berwirausaha. Dalam mencetak seorang wirausaha tidak mudah, minat wirausaha siswa harus ditingkatkan. Diharapkan dengan semakin banyak wirausaha maka akan meningkatkan peluang bisnis dan lapangan pekerjaan, karena pengangguran di Indonesia sangatlah banyak sehingga mengurangi tingkat pengangguran.

Pada kenyataannya minat wirausaha pada siswa tamatan SMK ABDI NEGARA Muntilan sangat rendah, hal tersebut berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan kepala sekolah dan guru pembimbing serta data yang diperoleh siswa yang menunjukkan bahwa minat wirausaha siswa sangat rendah.

Aspek-aspek minat menimbulkan daya ketertarikan yang dibentuk oleh dua aspek yaitu kognitif dan afektif berupa sikap, kesadaran individual, perasaan senang, arah kepentingan individu, adanya ketertarikan yang muncul dari dalam diri, dan berpartisipasi terhadap apa yang diminati.

Dalam upaya peningkatan minat wirausaha maka akan digunakan model sinektik. Model sinektik merupakan suatu model pembelajaran dengan tujuan untuk meningkatkan pemecahan masalah kapasitas dan mengembangkan kemampuan kreatif agar siswa dapat memecahkan masalah yang dihadapinya sehingga daya pikir kreatif terlatih. Dalam pemikiran kreatif, suatu sifat unik untuk manusia dan tergantung pada konteks sosial, merupakan perilaku metakognitif, dan karena itu dilatih. Psikologi metakognitif menyarankan bahwa proses kesadaran akan meningkatkan kualitas dan efisiensi berpikir kreatif. Hal tersebut tentu saja dapat mengasah siswa untuk berfikir kreatif dalam berwirausaha, sehingga minat wirausaha siswa dapat ditingkatkan melalui model sinektik.

E. Hipotesis Tindakan

Berdasarkan kajian teori dan kerangka berpikir maka hipotesis tindakan dalam penelitian ini adalah model sinektik dapat meningkatkan minat wirausaha pada siswa kelas XII AK2 di SMK ABDI NEGARA Muntilan.