

**KAJIAN PERILAKU *ENTREPRENEUR* PELAKU USAHA PERIKANAN DALAM
MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI DESA SERUT, KECAMATAN
BOYOLANGU, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

Oleh:

VINA ANJASARI

NIM. 155080401111046



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2019**

**KAJIAN PERILAKU *ENTREPRENEUR* PELAKU USAHA PERIKANAN
DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI DESA SERUT,
KECAMATAN BOYOLANGU, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan di
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya**

Oleh:

VINA ANJASARI

NIM. 155080401111046



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2019**

SKRIPSI

**KAJIAN PERILAKU *ENTREPRENEUR* PELAKU USAHA PERIKANAN DALAM
MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI DESA SERUT, KECAMATAN
BOYOLANGU, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

Oleh:

VINA ANJASARI

NIM. 155080401111046

Telah dipertahankan didepan penguji
pada tanggal 27 Juni 2019
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengetahui

Kepala Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan
dan Kelautan



Dr. Ir. Edi Susilo, MS

NIP. 19591205 198503 1 003

Tanggal: **11 JUL 2019**

Menyetujui

Dosen Pembimbing I

(Dr. Ir. Anthon Efani, MP)

NIP. 19650717 199103 1 006

Tanggal: **11 JUL 2019**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi yang saya tulis ini benar – benar merupakan hasil karya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, 27 Juni 2019

Mahasiswa

Vina Anjasari

NIM. 155080401111046

Judul : **KAJIAN PERILAKU *ENTREPRENEUR* PELAKU USAHA PERIKANAN DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DII DESA SERUT, KECAMATAN BOYOLANGU, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

Nama Mahasiswa : VINA ANJASARI

NIM : 15508040111046

Program Studi : Agrobisnis Perikanan

PENGUJI PEMBIMBING:

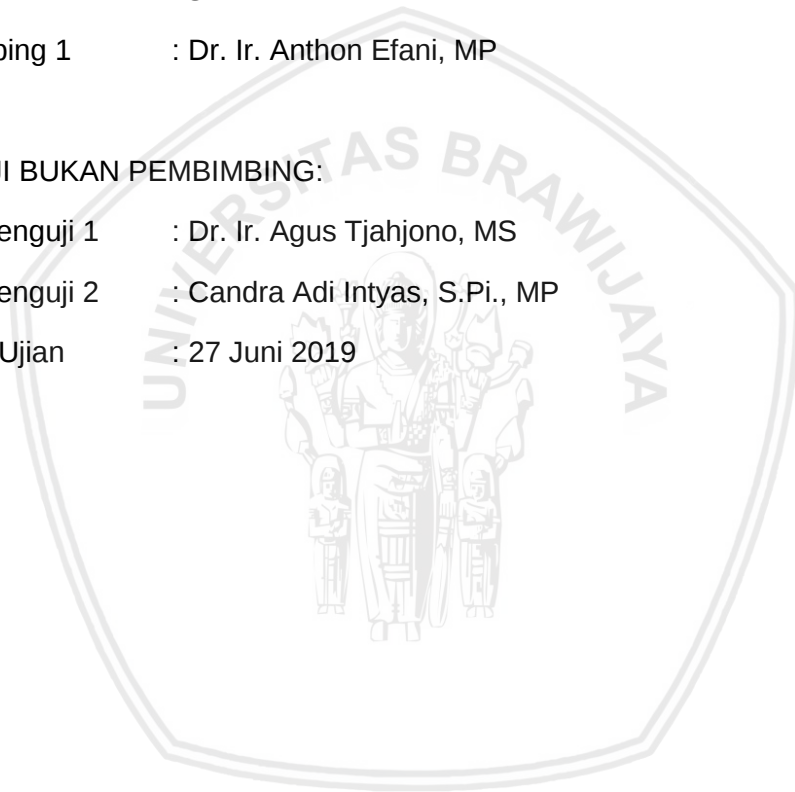
Pembimbing 1 : Dr. Ir. Anthon Efani, MP

PENGUJI BUKAN PEMBIMBING:

Dosen Penguji 1 : Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS

Dosen Penguji 2 : Candra Adi Intyas, S.Pi., MP

Tanggal Ujian : 27 Juni 2019



UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Anthon Efani, MP selaku Dosen Pembimbing 1.
2. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Ibu Candra Adi Intyas, S.Pi., MP
3. Bapak Dr. Ir. Edi Susilo, MS selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi.
4. Kedua Orangtua saya yang selalu memberikan doa, dukungan dan semangat baik segi moril dan meteril dan ketiga saudari perempuan saya yang selalu memberi dorongan dalam proses hidup saya.
5. Ibu Menteri Kelautan dan Perikanan Indonesia Ibu Susi Pudjiastuti dan Princess Syahrini yang selalu menjadi inspirasi saya untuk menjadi perempuan yang mandiri dan berani berekspresi.
6. Mba Etika Wahyu selaku dosen pembimbing tambahan untuk saya, mulai dari proposal sampai dengan skripsi ini selesai.
7. Teman – teman sekosan saya Bella, Hanifa, Okta, Nadiya, Riska dan Ibu Kos saya Bu Intan yang selalu ada disaat saya butuh selama di Malang.
8. Keluarga angkatan 2015 Muda – Mudi Klaseman yang penuh cinta kepada saya dan selalu kompak dalam berteman.
9. Kakak tingkat saya di Perikanan Mas Ridlo, Mas Derry dan diluar Perikanan Mba Desi dan teman – teman MT dan Pengurus Klaseman yang sudah banyak membantu saya sejak menjadi mahasiswa baru hingga sekarang.
10. Sahabat terbaik saya yang selalu membantu dan menerima saya apa adanya yaitu Alivia Ayu Hapsari, Friska Dian Framesti dan Nur Kholifa.

Malang, 27 Juni 2019
Penulis

RINGKASAN

VINA ANJASARI. Kajian Perilaku Entrepreneur Pelaku Usaha Perikanan Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung (dibawah bimbingan **Dr. Ir. Anthon Efani, MP**).

Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung merupakan desa yang penduduknya sebagian besar mempunyai usaha sampingan yaitu budidaya ikan air tawar khususnya ikan gurami, namun seiring berjalannya waktu banyak pembudidaya ikan gurami yang tidak bisa menjaga eksistensi usahanya, namun ada seorang pembudidaya yang bisa menjaga eksistensi usahanya hingga sekarang. Adanya pembudidaya ikan gurami di desa Serut juga menimbulkan adanya pengepul, dan merupakan satu-satunya di Desa Serut yang sudah berbentuk UD dari tahun 2006 sampai 2019 ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan proses awal entrepreneur menjadi pelaku usaha perikanan, mengidentifikasi perilaku dan karakter entrepreneur pelaku usaha perikanan dan menganalisis implikasi (dampak) perilaku dan karakter *entrepreneur* pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung terhadap keberlanjutan usaha menggunakan analisis model Miles and Huberman. Penelitian skripsi dilaksanakan mulai 28 Februari sampai 17 Maret 2019.

Informan dalam penelitian ini berjumlah 2 yaitu FJM sebagai pelaku usaha pembudidaya ikan gurami dan MHR pelaku usaha dibidang pemasaran alias pengepul ikan gurami. Kedua informan memiliki latar belakang yang berbeda, pada informan FJM awalnya seorang pedagang biasa yang membuka usaha sampingan budidaya ikan gurami. Sedangkan pada informan MHR dari awal sudah bergelut di bidang perikanan yaitu menjadi makelar perikanan hingga akhirnya sukses menjadi pengepul yang berbentuk UD. Kedua informan memiliki proses yang berbeda dalam usahanya, pada informan FJM awalnya seorang pedagang biasa dan sukses menjadi pembudidaya ikan gurami, sedangkan pada informan MHR dahulunya hanya makelar hingga sekarang sukses menjadi pengepul ikan gurami. Setiap informan memiliki perilaku *entrepreneur* yang ditentukan oleh peneliti berdasarkan pendapat Soegoto (2010), yaitu perilaku percaya diri, orientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinal, orientasi masa depan, jujur dan tekun. Setiap perilaku *entrepreneur* yang dimiliki oleh informan memiliki implikasi pada keberlanjutan usahanya masing-masing. antara lain yaitu kepercayaan diri berimplikasi semakin memperkuat usaha, berorientasi tugas dan hasil berimplikasi pada kegigihan orientasi lainnya, pengambil resiko berimplikasi pada kesiapan pelaku usaha menjadi lebih siap dalam menghadapi tantangan selanjutnya, kepemimpinan berimplikasi pada kesiapan mental untuk mengelola usahanya sendiri dengan masukan orang lain dan bekerja sama, keorisinalan berimplikasi pada ide – ide kreatif yang mampu diciptakan sendiri untuk usahanya, berorientasi masa depan berimplikasi pada eksistensi usaha dalam jangka panjang, jujur dan tekun berimplikasi pada kesuksesan usaha hingga sekarang.

Saran dalam penelitian ini yaitu perlu pengembangan atau penelitian lanjutan untuk menganalisis dimensi – dimensi ilmu yang belum tertulis sebagai tanggung jawab akademisi dan sebagai pembaca perlunya membuka pikiran untuk menerima sesuatu yang mendukung tujuannya dan mampu menginspirasi.



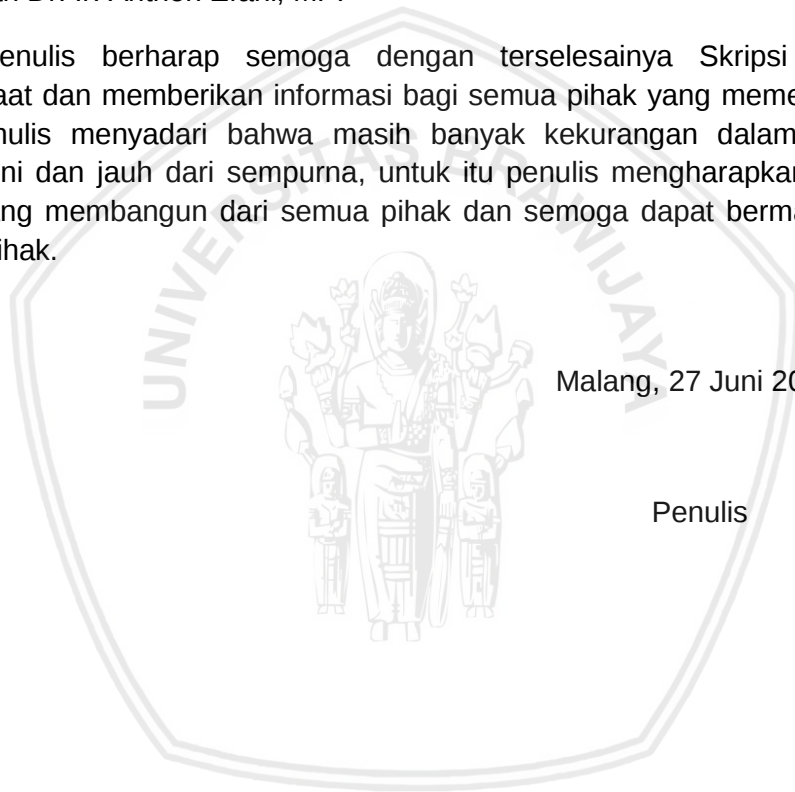
KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW yang telah menuntun kita menuju jalan kebenaran. Skripsi, dengan judul “Kajian Perilaku *Entrepreneur* Pelaku Usaha Perikanan Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Desa Serut, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Perikanan di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya. Di bawah bimbingan Dr. Ir. Anthon Efani, MP.

Penulis berharap semoga dengan terselesainya Skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan informasi bagi semua pihak yang memerlukan dan bagi penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan laporan ini dan jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak dan semoga dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Malang, 27 Juni 2019

Penulis



DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN IDENTITAS PENGUJI	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
RINGKASAN.....	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan.....	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Pengertian Perilaku.....	10
2.3 Pengertian <i>Entrepreneur</i>	11
2.4 Perilaku <i>Entrepreneur</i>	13
2.5 Hakikat <i>Entrepreneur</i>	14
2.6 Faktor Pembentuk Karakter	16
2.7 Karakteristik <i>Entrepreneur</i>	19
2.8 Kegiatan Usaha Perikanan.....	21
2.9 Kerangka Pemikiran.....	22
 3. METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	24
3.2 Metode Penelitian	24
3.3 Sumber Data.....	24
3.3.1 Data Primer	24
3.3.2 Data Sekunder.....	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.4.1 Wawancara Mendalam (<i>Depth Interview</i>)	25
3.4.2 Observasi	26
3.4.3 Dokumentasi.....	28
3.5 Teknik Penentuan Informan	29
3.6 Unit Analisis	30
3.7 Metode Analisa Data.....	31

3.8	Keabsahan Data	34
4.	KEADAAN LOKASI PENELITIAN	
4.1	Keadaan Umum Lokasi Desa Serut	35
4.2	Letak Geografis Dan Keadaan Topografi	35
4.3	Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Tulungagung.....	36
5.	HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1	Profil Usaha	37
5.2	Biografi Informan.....	38
5.3	Proses menjadi Entrpreneur Perikanan.....	40
5.3.1	Informan FJM	40
5.3.2	Informan MHR	46
5.4	Perilaku <i>Entrepreneur</i> Informan	51
5.4.1	Percaya Diri.....	51
5.4.2	Berorientasi Tugas dan Hasil.....	53
5.4.3	Pengambil Resiko.....	54
5.4.4	Kepemimpinan	56
5.4.5	Keorisinilan.....	59
5.4.6	Berorientasi Masa Depan	60
5.4.7	Jujur dan Tekun.....	61
5.5	Implikasi Pada Keberlanjutan Usaha.....	63
6.	PENUTUP	
6.1	Kesimpulan	68
6.2	Saran	71
5.2.1	Saran Akademis	71
5.2.2	Saran Praktis	71
	DAFTAR PUSTAKA.....	73
	LAMPIRAN.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Ciri Dan Siat <i>Entrepreneur</i>	14
2. Keterangan Skala Usaha Unit Informan Penelitian.....	38
3. Diagram Proses Menjadi <i>Entrepreneur</i> (FJM)	48
4. Diagram Proses Menjadi <i>Entrepreneur</i> (MHR).....	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema faktor pembentuk jiwa <i>entrepreneur</i>	18
2. Kerangka pemikiran Penelitian metode Miles and Huberman.	22
3. Ilustrasi reduksi data, display data dan verifikasi	33
4. Denah Wilayah Desa Serut	34
5. Salah satu proses pembuatan fermentasi	75
6. Proses panen	75
7. Pasca panen	75
8. Gudang penyimpanan pakan	75
9. Unit informan MHR dengan Peneliti	76
10. Peneliti dengan sebagian pekerja	76
11. Gudang UD. RJS Group	76
12. Saat proses penyortiran ikan gurami	76
13. Proses penggilingan es balok	76
14. Proses pengangkutan ikan ke truk	76
15. MHR dengan keluarga	76
16. Pembukuan ikan yang masuk gudang	77
17. Proses transaksi dengan nota	77
18. Unit informan mengikuti rapat di pabrik fillet ikan patin di DKP	77
19. Papan Iklan UD. RJS Group	77
20. Gambar Logo UD. RJS Group	77
21. Gudang penyimpanan pakan	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Unit informan 1 FJM	75
2. Unit Informan 2 MHR.....	76
3. Penjelasan Tambahan tentang <i>Intrapreneurship</i> , Kewiraswastaan	78



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan perekonomian di tanah air, kita telah melihat betapa ketahanan ekonomi tersebut telah ditunjukkan oleh para pelaku ekonomi usaha mikro dan usaha kecil. Mereka tidak goyah oleh terpaan krisis ekonomi yang melanda Indonesia, baik saat ini maupun yang telah lalu. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro dan usaha kecil yang umumnya dilakukan oleh para wiraswasta maupun para wirausaha tergolong tangguh terhadap pengaruh negatif krisis ekonomi tersebut. Menyikapi hal ini dapat kita simpulkan bahwa simpul-simpul ekonomi harus dibangun pada berbagai sektor bisnis melalui penciptaan *entrepreneur-entrepreneur* baru yang memiliki wawasan dan pemahaman yang baik terhadap bisnis dan semua aspeknya. *Entrepreneur* atau pengusaha sangat dinanti kehadirannya oleh banyak orang, masyarakat di sekitar lokasi usaha, masyarakat luas, dan oleh bangsa ini. Peran para pengusaha demikian besar untuk mendukung pembangunan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan kesejahteraan rakyat, mengurangi pengangguran, mencerdaskan bangsa, meningkatkan daya saing bangsa, mengharumkan nama bangsa di kancah internasional, dan berbagai tindakan mulia lainnya. Menurut Danuri (2014), mengatakan bahwa Indonesia memiliki potensi produksi perikanan terbesar di dunia sekitar 65 juta ton per tahun dan baru 20 persen yang dimanfaatkan. Dalam pemanfaatannya sumberdaya kelautan tidak dilakukan secara professional dan ekstraktif, sehingga tidak mengherankan apabila sektor ekonomi kelautan hanya berkontribusi kecil terhadap PDB Indonesia yakni sekitar 25 persen. Angka tersebut jauh lebih kecil ketimbang Negara-negara yang wilayah lautnya lebih

sempit dari pada Indonesia seperti Thailand, Jepang, Korea Selatan, China, Selandia, dan Norwegia yang justru sektor ekonomi kelautannya menumbang kontribusi lebih besar antara 30-60 persen dari PDB masing-masing Negara. Melihat fakta tersebut maka kinerja pembangunan kelautan Indonesia sampai Sekarang Masih Jauh Dari Normal.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2011 Tentang Pengembangan Kewirausahaan Dan Kepeloporan Pemuda, Serta Penyediaan Prasarana Dan Sarana Kepemudaan Pemerintah atau pemerintah daerah dalam menyusun rencana pengembangan kewirausahaan dan kepeloporan pemuda, serta penyediaan prasarana dan sarana kepemudaan dapat menerima masukan secara tertulis dari organisasi kepemudaan dan masyarakat dan/atau melalui konsultasi publik sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Pemerintah dan pemerintah daerah sesuai dengan kewenangan masing-masing memfasilitasi kemitraan antara pemuda dengan dunia usaha, lembaga pendidikan, dan kalangan profesional dalam rangka memperluas jaringan kewirausahaan. Fasilitasi kemitraan dilakukan melalui pengembangan sumber daya manusia, pemberian bantuan manajemen, pengalihan teknologi dan dukungan teknis, perluasan akses pasar, pengembangan jaringan kemitraan pemuda lokal, nasional, regional, maupun internasional dan penyediaan akses informasi, akses peluang usaha, dan akses penguatan permodalan.

Dalam Renstra UB (2019), untuk lebih meningkatkan perannya dalam pembangunan nasional telah dicanangkan pula menjadi Universitas Brawijaya menjadi universitas yang berkarakter kewirausahaan (*Entrepreneurial University*). Oleh karena itu arah pengembangan ke depan perlu diarahkan menjadi *World Class Entrepreneurial University* (WCEU) dengan status otonom. Berdasarkan arah pengembangan ini diharapkan Universitas Brawijaya memiliki daya saing

tinggi serta mampu berkompetisi secara sehat dengan perguruan - perguruan tinggi lainnya di dunia. Upaya menuju Universitas Brawijaya–WCEU diharapkan mulai terealisasi pada tahun 2025, sementara usaha-usaha sudah selayaknya harus dimulai dari sekarang menuju *Entrepreneur University* maka memperkaya bidang ilmu tentang *entrepreneur* diperlukan khususnya *entrepreneurship* sebagai wujud penyatuan rasa menjadi bagian dari perjuangan untuk mengangkat derajat Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Menurut Suryana dan Bayu (2010), Pengetahuan tentang kewirausahaan bagi masyarakat Indonesia yang saat ini dalam menghadapi persaingan perekonomian antar negara dianggap penting. Peningkatan kualitas sumberdaya manusia akan pengetahuan tentang kewirausahaan diperlukan untuk meningkatkan peluang keberhasilan. Pemerintah dan masyarakat Indonesia harus bekerja sama dalam peningkatan perekonomian negara. Agar tujuan yang dicapai dapat terealisasi maka dirasa perlu mengembangkan pengetahuan dan ilmu tentang *entrepreneurship* atau kewirausahaan untuk membantu masyarakat memahami apa itu *entrepreneur* dan bagaimana menjadi *entrepreneur* khususnya dalam bidang perikanan. Maka dari itu penelitian ini bermaksud untuk membahas tentang proses hidup para *entrepreneur* dengan pandangannya, lalu apa saja karakteristik yang dimiliki *entrepreneur* yang dapat mendukung keberhasilan mereka supaya dapat diambil dan diterapkan ilmu positifnya oleh pembaca, dan menengetahu faktor-faktor pembentuk karakter yang mempengaruhi para *entrepreneur* dalam menjalani hidupnya, pembaca diharapkan mendapatkan gambaran pribadi *entrepreneur*.

Di desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung merupakan desa yang penduduknya sebagian besar mempunyai usaha sampingan yaitu budidaya ikan air tawar khususnya ikan gurami, namun seiring berjalannya waktu banyak pembudidaya ikan gurami yang tidak bisa menjaga

eksistensi usahanya dikarenakan beberapa faktor antara lain dari aspek finansial dan juga faktor internal dari pribadi itu sendiri yang malas untuk melanjutkannya. Namun meskipun banyak yang tidak berlanjut dalam usaha budidayanya sampai sekarang usaha budidaya tersebut masih eksis terbukti dengan terus bertambahnya pembudidaya ikan air tawar khususnya ikan gurami. Dari semua pembudidaya di Desa Serut ada seorang pembudidaya yang dari dulu sampai sekarang tetap menjalankan usahanya bahkan semakin banyak jumlah kolamnya yaitu dari awalnya hanya 1 (satu) kolam dari tahun 2006 dan kini sudah mencapai 9 kolam di tahun 2019. Selain itu ada juga seorang pengepul ikan gurami satu-satunya di Desa Serut yang usahanya tersebut sudah berbentuk UD dan masih eksis dari tahun 2006 sampai 2019 ini. Oleh karena itu penelitian ini akan mengkaji perilaku *entrepreneur* dalam menjaga keberlanjutan usaha perikanan yaitu dalam bidang budidaya ikan gurami maupun pengepul ikan gurami.

1.2 Perumusan Masalah

Sehubungan dengan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain yaitu:

1. Bagaimana proses awal menjadi pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung ?
2. Bagaimana perilaku dan karakter *entrepreneur* pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung ?
3. Bagaimana implikasi perilaku dan karakter *entrepreneur* pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung terhadap keberlanjutan usaha?

1.3 Tujuan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dirumuskan diatas, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mendeskripsikan proses awal *entrepreneur* menjadi pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung dalam menumbuhkan dan mengasah perilaku *entrepreneur*.
2. Mengidentifikasi perilaku dan karakter *entrepreneur* pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.
3. Menganalisis implikasi (dampak) perilaku dan karakter *entrepreneur* pelaku usaha perikanan di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung terhadap keberlanjutan usaha menggunakan analisis model Miles and Huberman.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian yang mengkaji karakter para *entrepreneur* yang dapat mendukung keberhasilan usahanya di bidang perikanan diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Masyarakat

Sebagai bacaan dan pengetahuan baru yang dapat menjadi sarana menambah pengetahuan pembaca tentang kiat sukses menjadi seorang *entrepreneur*.

2. *Entrepreneur* atau calon *entrepreneur*

Mempelajari dan mampu menerapkan faktor-faktor yang dapat menunjang keberhasilan usahanya.

3. Peneliti

Menambah pengetahuan peneliti lain dan bagi peneliti sendiri membuat karya tulis yang dapat dimanfaatkan terkait kiat sukses jiwa *entrepreneur*.

4. Pemerintah

Sebagai referensi atau pendukung untuk program pemerintah yang bertujuan mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan serta meningkatkan daya saing global dalam menghadapi pasar bebas.



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor bernama Ulya Zainura, Nunung Kusnadi, dan Burhanuddin pada tahun 2016 yang berjudul “Perilaku Kewirausahaan Petani Kopi Arabika Gayo di Kabupaten Bener Meriah Provinsi Aceh”. Kopi Arabika Gayo merupakan salah satu komoditi perdagangan subsektor perkebunan yang mempunyai peluang dalam rangka memperbesar pendapatan Negara dan meningkatkan penghasilan petani. Pengelolaan perkebunan kopi rakyat ini diusahakan masih secara tradisional. Banyak faktor yang mempengaruhi pola usahatani perkebunan secara tradisional yang selama ini dilakukan. Faktor kewirausahaan menentukan berhasil tidaknya petani dalam menyesuaikan perubahan lingkungan. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi karakteristik petani kopi Arabika Gayo, dan menganalisis pengaruh faktor karakteristik individu petani (*internal factor*) dan lingkungan bisnis (*external factor*) terhadap perilaku kewirausahaan petani kopi Arabika Gayo serta menganalisis pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap perspektif kinerja usahatani kopi Arabika Gayo. Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei 2015 hingga bulan Juni 2015 di Kabupaten Bener Meriah. Data yang digunakan diperoleh dari hasil wawancara menggunakan kuesioner. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 120 responden petani kopi Arabika Gayo yang dipilih dengan teknik *simple random sampling*. Analisis data dilakukan menggunakan metode SEM dengan bantuan *software* LISREL 8.30. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik individu (*internal factor*) petani kopi Arabika Gayo secara umum yaitu rata-rata berada pada tingkat usia produktif, tingkat pendidikan formal mayoritas lulusan SMA, memiliki pengalaman yang cukup,

usahatani kopi sebagai sumber mata pencaharian utama, memiliki modal yang terbatas dan luas lahan yang dimiliki rata-rata 0,5–1 hektar. Karakteristik individu (*internal factor*) petani kopi Arabika Gayo berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan dengan nilai koefisien sebesar 0,20 dan nilai t-hitung sebesar 2,77 dan pengaruh lingkungan bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan dengan nilai koefisien 0,75 dan nilai t-hitung 9,93, serta perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perspektif kinerja usahatani kopi Arabika Gayo dengan koefisien pengaruh 0,98 dan t-hitung 16,91, maka dengan adanya peningkatan perilaku kewirausahaan akan meningkatkan perspektif kinerja usahatani kopi Arabika Gayo.

Pada penelitian kedua yang dilakukan oleh Endang Purwanti dosen STIE AMA Salatiga pada tahun 2012 yang berjudul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga” Karakteristik wirausaha dapat berpengaruh terhadap perkembangan usaha, modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan, sedangkan strategi pemasaran merupakan bidang yang tidak dapat dilepaskan dari masyarakat yang berwawasan visual mandiri. Karakteristik Usaha diukur dengan indikator keinginan berprestasi, tanggung jawab pribadi, kemampuan inovasi, kemampuan manajemen, modal usaha diukur dengan indikator, modal sebagai syarat usaha, besar modal, hambatan sumber modal, sumber modal dari luar, strategi pemasaran diukur dengan indikator penentuan harga, penentuan pasar, promosi yang dijalankan, kualitas produk, sedangkan perkembangan usaha diukur dengan indikator karakteristik wirausaha, kemudahan dan besar modal yang digunakan, strategi pemasaran yang digunakan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha, modal usaha secara individu dan secara bersama berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, sedangkan strategi pemasaran secara individu tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, namun demikian secara bersama berpengaruh signifikan. Hal ini dapat dijelaskan dalam menjalankan usahanya tidak menggunakan strategi pemasaran karena tidak dijual secara langsung ke konsumen namun dijual kepada para pedagang tanpa ada kemasan, label atau merk, penetapan harga hanya mengikuti pesaing saing sehingga tidak menggunakan strategi penentuan harga. Saran dari penelitian ini dapat dikembangkan dengan menambah variabel dalam penelitian dan sampel yang diambil dapat diperluas wilayahnya.

Pada penelitian ketiga yang dilakukan oleh Dimas Ardyansah Prarizka mahasiswa Universitas Brawijaya Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan yang berjudul “Kajian Perilaku *Entrepreneur* dan Usaha Di Bidang Perikanan” pada tahun 2016. Dalam penelitian tersebut peneliti mengambil 3 subjek penelitian yaitu Subjek UMR (Umar) dengan usahanya yaitu pembesaran udang dan ikan nila, Subjek LKS (Lukas) dengan usahanya yaitu ikan hias dan *aquascape*, dan Subjek RZK (Rizki) dengan usahanya yaitu ikan hias (koki) dan *aquascape*. Setiap subjek penelitian dianalisis faktor internal (insting biologis, kebutuhan psikologis, kebutuhan pemikiran) dan eksternal (lingkungan keluarga, lingkungan sosial, lingkungan pendidikan) apa yang mempengaruhi subjek penelitian menjadi *entrepreneur* di bidang perikanan. Dalam penelitian tersebut peneliti mengkategorikan karakter *entrepreneur* menjadi 5 (lima) yaitu antara lain, memotivasi untuk berprestasi, orientasi ke masa depan, jiwa kepemimpinan, jaringan usaha, tanggap dan kreatif menghadapi perubahan. Dari hasil penelitiannya menghasilkan kesimpulan bahwa setiap subjek yang diteliti mempunyai karakteristik *entrepreneur* yang

telah ditentukan peneliti dengan bukti hasil wawancara yang ditulis oleh penulis. Metode dalam penelitian tersebut adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi.

2.2 Pengertian Perilaku

Arti perilaku dari Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah tanggapan atau reaksi individu terhadap rangsangan atau lingkungan. Manusia memiliki perilaku yang berbeda satu sama lainnya. Adanya perbedaan perilaku dikarenakan setiap individu memiliki kondisi lingkungan sebagai rangsangan eksternal dan rangsangan internal meliputi insting atau naluri, dan nilai – nilai yang berbeda.

Skinner dalam Dian (2009), seorang ahli psikologi menjelaskan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus atau rangsangan dari luar. Oleh karena perilaku ini terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme, dan kemudian organisme tersebut merespons, maka teori Skinner ini disebut teori “S-O-R” atau Stimulus – Organisme – Respon. Skinner membedakan adanya dua proses stimulus respon dalam perilaku sebagai berikut:

- *Respondent* respon atau *reflexive* adalah respon respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut “*electing stimulation*” karena menimbulkan respon-respon yang relative tetap. Contoh: makanan yang lezat menimbulkan keinginan untuk makan, cahaya terang menyebabkan mata tertutup, dll. *Respondent* respon ini juga mencakup perilaku emosional, contoh: mendengar berita musibah menjadi sedih atau menangis, lulus ujian meluapkan kegembiraannya dengan mengadakan pesta.

- *Operant* respon atau *instrumental* respon, respon yang timbul dan berkembang kemudia diikuti oleh stimulus atau perangsangan tertentu. Perangsangan ini disebut "*reinforcing stimulation*" atau "*reinforce*" karena memperkuat respon. Contoh seorang petugas kesehatan melaksanakan tugasnya dengan baik kemudian memperoleh penghargaan dari atasannya (stimulus baru), maka petugas kesehatan tersebut akan lebih baik lagi dalam melaksanakan tugasnya.

2.3 Pengertian *Entrepreneur*

Dalam Suryana (2003), bahwa orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan yaitu :a) Percaya diri Percaya diri dalam menentukan sesuatu, percaya diri dalam menjalankan sesuatu, percaya diri bahwa kita dapat mengatasi berbagai resiko yang dihadapi merupakan faktor yang mendasar yang harus dimiliki oleh wirausaha. Seseorang yang memiliki jiwa wirausaha merasa yakin bahwa apa-apa yang diperbuatnya akan berhasil walaupun akan menghadapi berbagai rintangan. Tidak selalu dihantui rasa takut akan kegagalan sehingga membuat dirinya optimis untuk terus maju. b) Berinisiatif (energik dan percaya diri). Dalam menghadapi dinamisnya kehidupan yang penuh dengan perubahan dan persoalan yang dihadapi, seorang wirausaha akan selalu berusaha mencari jalan keluar. Mereka tidak ingin hidupnya digantungkan pada lingkungan, sehingga akan terus berupaya mencari jalan keluarnya.c) Memiliki motif berprestasi, berbagai target demi mencapai sukses dalam kehidupan bisaanya selalu dirancang oleh seorang wirausaha. Satu demi satu targetnya terus mereka raih. Bila dihadapkan pada kondisi gagal, mereka akan terus berupaya kembali memperbaiki kegagalan yang dialaminya. Keberhasilan demi keberhasilan yang diraih oleh seseorang yang berjiwa *entrepreneur* menjadikannya pemicu untuk terus meraih sukses dalam hidupnya. Bagi mereka

masa depan adalah kesuksesan adalah keindahan yang harus dicapai dalam hidupnya.d) Memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil berbeda dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan). *Leadership* atau kepemimpinan merupakan faktor kunci menjadi wirausahawan sukses. e). Suka tantangan, kita mungkin sering membaca atau menyaksikan beberapa kasus mundurnya seorang manajer atau eksekutif dari suatu perusahaan.

Hisrich *et al.*, (2005), mendefinisikan *entrepreneurship* berdasarkan tiga pendekatan yaitu dari segi ekonomi, psikolog, dan pebisnis. Pendekatan ekonom memberikan definisi *entrepreneur* sebagai orang yang membawa sumberdaya, tenaga, material, dan asset-aset lain ke dalam kombinasi yang membuat nilainya lebih tinggi dibandingkan sebelumnya, dan juga seseorang yang memperkenalkan perubahan, inovasi/pembaruan, dan suatu tatanan atau tata dunia baru; pendekatan psikolog memberikan definisi *entrepreneur* sebagai seorang yang digerakkan secara khas oleh kekuatan tertentu untuk menghasilkan atau mencapai sesuatu, pada percobaan, pada penyempurnaan, atau mungkin pada wewenang mencari jalan keluar yang lain; dan pendekatan seorang pebisnis *entrepreneur* adalah seorang pebisnis yang muncul sebagai ancaman, pesaing yang agresif, sebaliknya pada pebisnis lain sesama *entrepreneur* mungkin sebagai sekutu/mitra, sebuah sumber penawaran, seorang pelanggan, atau seseorang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain, juga menemukan jalan yang lebih baik untuk memanfaatkan sumber-sumber daya, mengurangi pemborosan, dan menghasilkan lapangan pekerjaan baru bagi orang lain yang dengan senang hati untuk menjalankannya.

Entrepreneurship atau kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain. *Entrepreneurship* mengandung makna wiraswasta atau

wirausaha adalah cabang ilmu ekonomi yang mengajarkan sebagaimana kita bisa mandiri dalam memulai suatu usaha dalam rangka mencapai profit serta mengembangkan seluruh suatu potensi ekonomi yang dimiliki.

2.4 Perilaku *Entrepreneur*

Kurt Lewin dalam Suharyat (2009), perilaku adalah fungsi karakteristik individu (motif, nilai-nilai, sifat kepribadian, dll) dan lingkungan, faktor lingkungan memiliki kekuatan besar dalam menentukan perilaku, terkadang kekuatannya lebih besar daripada karakteristik individu sehingga menjadikan prediksi perilaku lebih kompleks. Jadi, perilaku manusia adalah suatu keadaan yang seimbang antara kekuatan-kekuatan pendorong dan kekuatan-kekuatan penahan. Kurt Lewin menambahkan perilaku dapat berubah apabila terjadi ketidakseimbangan antara kedua kekuatan tersebut di dalam diri seseorang sehingga adanya 3 kemungkinan terjadi perubahan perilaku pada diri seseorang, diantaranya adalah; a. Kekuatan-kekuatan pendorong meningkat, karena stimulus yang mendorong untuk terjadinya perubahan perilaku; b. Kekuatan-kekuatan penahan menurun, karena adanya stimulus yang memperlemah kekuatan penahan tersebut; Kekuatan pendorong meningkat, kekuatan penahan menurun.

Ajzen (2005) dalam Tontowi (2006), Seseorang berkeinginan untuk menjadi *entrepreneur* selalu diwujudkan dalam sebuah tindakan. Pengambilan tindakan oleh seorang individu senantiasa rasional dan menggunakan informasi yang tersedia di sekitarnya secara sistematis. Manusia sadar atas implikasi perilakunya sebelum bertindak. Ajzen mereview seluruh studi itu, kemudian membangun sebuah perspektif itu disebut sebagai *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang memasukan adanya *Behavior Intention* (BI) atau niat berperilaku dari perilaku. Satu kritik penting dilontarkan pada TRA adalah bahwa individu memiliki kendala dalam mewujudkan perilakunya, meski individu yang

bersangkutan telah memiliki niat untuk mewujudkan perilaku itu. Karena itu, Ajzen menambahkan elemen *Perceived Behavior Control* (PBC) yang pada dasarnya berisikan keyakinan individu tersebut untuk mampu mewujudkan perilakunya. Penambahan elemen PBC ini selanjutnya dikenal menjadi *Theory Planned Behavior*. Teori ini melibatkan niat untuk ber[erilaku sebagai komponen antara sikap dan perilaku. Menurut TPB, niat untuk berperilaku dipengaruhi oleh sikap dan *subjective norm*. Makin kuat niat seseorang untuk berperilaku maka akan makin besar kecenderungan perilaku itu dilaksanakan. Demikian pula *subjective norm* menjadi semakin kuat maka akan mungkin perilaku wirausaha itu akan dilaksanakan.

2.5 Hakikat *Entrepreneur*

Hakikat *Entrepreneur* adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan - kesempatan bisnis; mengumpulkan sumberdaya - sumberdaya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan.

Soegoto (2010), ciri dan sifat seorang *entrepreneur* ditunjukkan pada tabel 1 berikut;

Tabel 1. Ciri dan Sifat *Entrepreneur*

Ciri	Sifat
Percaya diri	Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
Berorientasi tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
Pengambil resiko	Memiliki kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan.

Lanjutan tabel 1. Ciri dan Sifat *Entrepreneur*

Kepemimpinan	Berjiwa pemimpin, dapat bergaul dengan oranglain dan suka terhadap saran atau kritik yang membangun.
Keorisinilan	Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
Berorientasi ke masa depan	Persepsi dan memiliki cara pandang/cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
Jujur dan tekun	Mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan kerja.

(sumber : Soegoto, 2010)

Dalam bukunya Soegoto juga menjelaskan sikap yang harus dimiliki oleh *entrepreneur* dalam memabangun dan mengembangkan usaha adalah disiplin, komitmen tinggi jujur, kreatif dan inovatif, mandiri dan realistis. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru sering kali ide-ide genius yang memberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya dilandasi oleh gagasan-gagasan yang baik pun, jika tidak diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari hanya akan menjadi sebuah mimpi. Gagasan-gagasan yang genius umumnya membutuhkan daya inovasi yang tinggi tetap membutuhkan sentuhan onovasi agar laku di pasar. Inovasi yang dibutuhkan adalah kemampuan wirausahawan dalam menambahkan nilai guna/nilai manfaat terhadap suatu produk dan menjaga mutu produk dengan memperhatikan "*market oriented*" atau apa yang sedang laku di pasaran. Dengan bertambahnya nilai guna atau manfaat pada sebuah produk, maka meningkat pula daya jual produk tersebut di mata konsumen karena adanya peningkatan nilai ekonomis produk tersebut bagi konsumen.

2.6 Faktor Pembentuk Karakter

Menurut Hendro dan Widhianto dalam Tontowi (2016), ada beberapa faktor yang mempengaruhi keinginan seseorang untuk memilih jalur *entrepreneur* sebagai jalan hidupnya:

1. Individual/Personal Faktor

Merupakan pengaruh pengalaman hidup dari kecil hingga dewasa, baik oleh lingkungan ataupun keluarga, contohnya:

a. Pengaruh masa kanak-kanaknya

Misal: saat masih anak-anak, dirinya sering diajak oleh orangtua, paman, saudara, dan tetangga di tempat yang berhubungan dengan bisnis. Pengalaman ini akan terus melekat dalam benaknya sehingga bercita-cita untuk menjadi pengusaha.

b. Perkembangan saat dewasa

Pergaulan, suasana kampus, dan teman-temannya yang sering berkecimpung dalam bisnis akan memacu dirinya untuk mengambil jalan hidup menjadi seorang *entrepreneur*.

c. Perspektif atau cita-citanya

Keinginan untuk menjadi pengusaha bisa muncul saat melihat saudara, teman, atau tetangga yang sukses menjadi *entrepreneur*.

2. Suasana kerja

Lingkungan pekerjaan yang nyaman tidak akan menstimulus orang atau pikirannya untuk berkeinginan menjadi pengusaha. Namun, bila lingkungan kerja tidak nyaman, maka hal itu akan mempercepat seseorang memilih jalan kariernya untuk menjadi seorang pengusaha.

3. Tingkat pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka hal itu juga semakin tidak begitu berpengaruh terhadap keinginan dirinya untuk memilih pengusaha

sebagai jalan hidupnya. Rata-rata, justru tingkat pendidikan yang tidak terlalu tinggi yang menstimulus seseorang untuk memilih kariernya menjadi seorang pengusaha.

4. *Personality* (Kepribadian)

Ada banyak tipe kepribadian, seperti *controller*, *advocator*, *analytic*, dan *facilitator*. Dari tipe-tipe itu, yang cenderung mempunyai hasrat yang tinggi untuk memilih karier menjadi seorang pengusaha adalah *controller*, *advocator*, tetapi itu bukan sesuatu yang mutlak karena semua bisa asalkan ada kemauan.

5. Prestasi pendidikan

Rata-rata orang yang mempunyai prestasi yang idak tinggi justru punya keinginan yang lebih kuat untuk menjadi seorang pengusaha. Hal itu didorong oleh suatu keadaan yang memaksanya berpikir bahwa menjadi pengusaha adalah salah satu pilihan terakhir untuk sukses, sedangkan untuk berkarier di dunia pekerja dirasakan sangat berat, mengingat persaingan yang sangat ketat dan masih banyak para lulusan yang berpotensi yang belum mendapatkan pekerjaan.

6. Dorongan keluarga

Keluarga sangat berperan penting dalam menumbuhkan serta mempercepat seseorang untuk mengambil keputusan berkarier sebagai *entrepreneur*, karena orangtua berfungsi sebagai konsultan pribadi, *coach* dan mentornya.

7. Lingkungan dan Pergaulan

Jika ingin sukses, seseorang harus bergaul dengan orang yang sukses agar tertular.

8. Ingin lebih dihargai atau "*Self Esteem*"

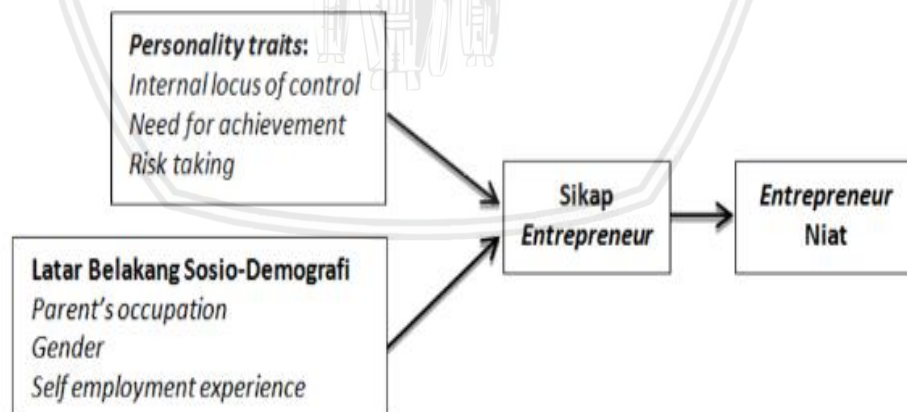
Posisi tertentu yang dicapai seseorang akan mempengaruhi arah kariernya. Sesuai dengan teori Maslow, setelah orang terpenuhi kebutuhan sandang, pangan, dan papannya maka kebutuhan yang ingin ia raih berikutnya adalah

“*Self Esteem*” akan memacu orang untuk mengambil karier menjadi pengusaha (*entrepreneur*).

9. Keterpaksaan

Kondisi yang diciptakan atau yang terjadi, misal PHK, pensiun (*retired*), dan menganggur atau belum bekerja, akan dapat membuat seseorang memilih jalan hidupnya menjadi *entrepreneur*, karena memang sudah tidak ada lagi pilihan untuknya.

Sedangkan faktor-faktor pembentuk jiwa *entrepreneurship* menurut Nishanta (dalam Tontowi, 2016) terdiri dari faktor *personality traits* dan latar belakang *socio-demografi*. Faktor *personality traits* sendiri terdiri dari *internal locus of control*, *need for achievement*, dan *risk taking*. Sedangkan latar belakang sosio demografi terdiri dari *parents occupation*, *gender*, dan *self employment experience*. Keseluruhan komponen tersebut akan berpengaruh terhadap sikap *entrepreneurship* akan berdampak pada niat *framework* dapat digambarkan dibawah ini:



Gambar 1. Skema faktor pembentuk jiwa *entrepreneur* (sumber: Nishanta,2009).

2.7 Karakteristik *Entrepreneur*

Menurut Suryana dan Bayu (2010), karakter wirausaha dibagi menjadi 5 (lima) besar yaitu yang pertama adalah motivasi berprestasi. Sikap dan motivasi merupakan bagian yang saling berkaitan dalam keseluruhan organisasi kepribadian individu. Sikap dan motivasi memiliki hubungan yang timbal balik dan akan menunjukkan kecenderungan berperilaku untuk memenuhi tercapainya pemuas kebutuhan. Dalam motivasi untuk memenuhi kebutuhan karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha adalah pekerja keras, tidak pernah menyerah, memiliki semangat, dan memiliki komitmen. Sedangkan yang kedua adalah karakter orientasi ke masa depan. Mereka yang berorientasi ke masa depan ialah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena ia memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, ia selalu berusaha untuk berkarsa, dan berkarya. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru berbeda dengan yang telah ada sekarang. Meskipun dengan resiko yang mungkin terjadi, ia tetap tabah untuk mencari peluang dan tantangan demi pembaruan masa depan. Pandangan yang jauh ke depan, membuat wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada sekarang. Oleh sebab itu, ia selalu mempersiapkan dengan mencari sesuatu peluang. Karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang berorientasi ke masa depan adalah visioner, berpikir positif, dan memiliki pengetahuan. Karakter ketiga adalah kepemimpinan. Kata pemimpin mengandung pengertian mengarahkan, membina, atau mengatur dan menunjukkan ataupun mempengaruhi. Pada suatu kegiatan, kepemimpinan merupakan upaya membantu diri sendiri atau oranglain mencapai suatu tujuan. Jadi fungsi pemimpin adalah mengarahkan, membina, mengatur, dan menunjukkan orang-orang yang dipimpin supaya mereka senang, sehaluan, serta terbina serta menurut terhadap kehendak dan tujuan pemimpin. Kegagalan seorang pemimpin dalam melaksanakan tugasnya menunjukkan

kegagalan pemimpin sendiri, mengingat pemimpin yang mampu membina, mengarahkan, menunjukkan, serta mengatur yang dipimpinnya, maka segala tugas pekerjaan yang dipimpinnya itu akan berjalan secara efektif dan terarah terhadap sasarannya. Karakter kepemimpinan yang harus dimiliki wirausaha adalah keberanian bertindak, tim yang baik, berjiwa besar, berani mengambil resiko, *having mentor*, terbuka dan kepercayaan. Karakter yang keempat adalah jaringan usaha. Seorang wirausaha tidak dapat hidup sendiri dalam menjalankan usahanya, namun ada keterkaitan pihak luar baik sebagai pemasok, pelanggan, karyawan, maupun pedagang perantara. Dalam karakter jaringan usaha terdapat pecahan karakter yaitu jaringan kerja, banyak teman, dan kerja sama. Karakter kelima adalah responsif menghadapi perubahan. Wirausaha dituntut untuk merespons dan beradaptasi pada lingkungan ekonomi, teknologi, dan informasi yang terus berubah, sehingga wirausaha tidak tertinggal dalam memanfaatkan peluang ekonomi yang ada. Karakter yang dibutuhkan dalam responsif menghadapi perubahan adalah berpikir kritis, menyenangkan, proaktif, kreatif, inovatif, efisien, produktif, dan orisinal.

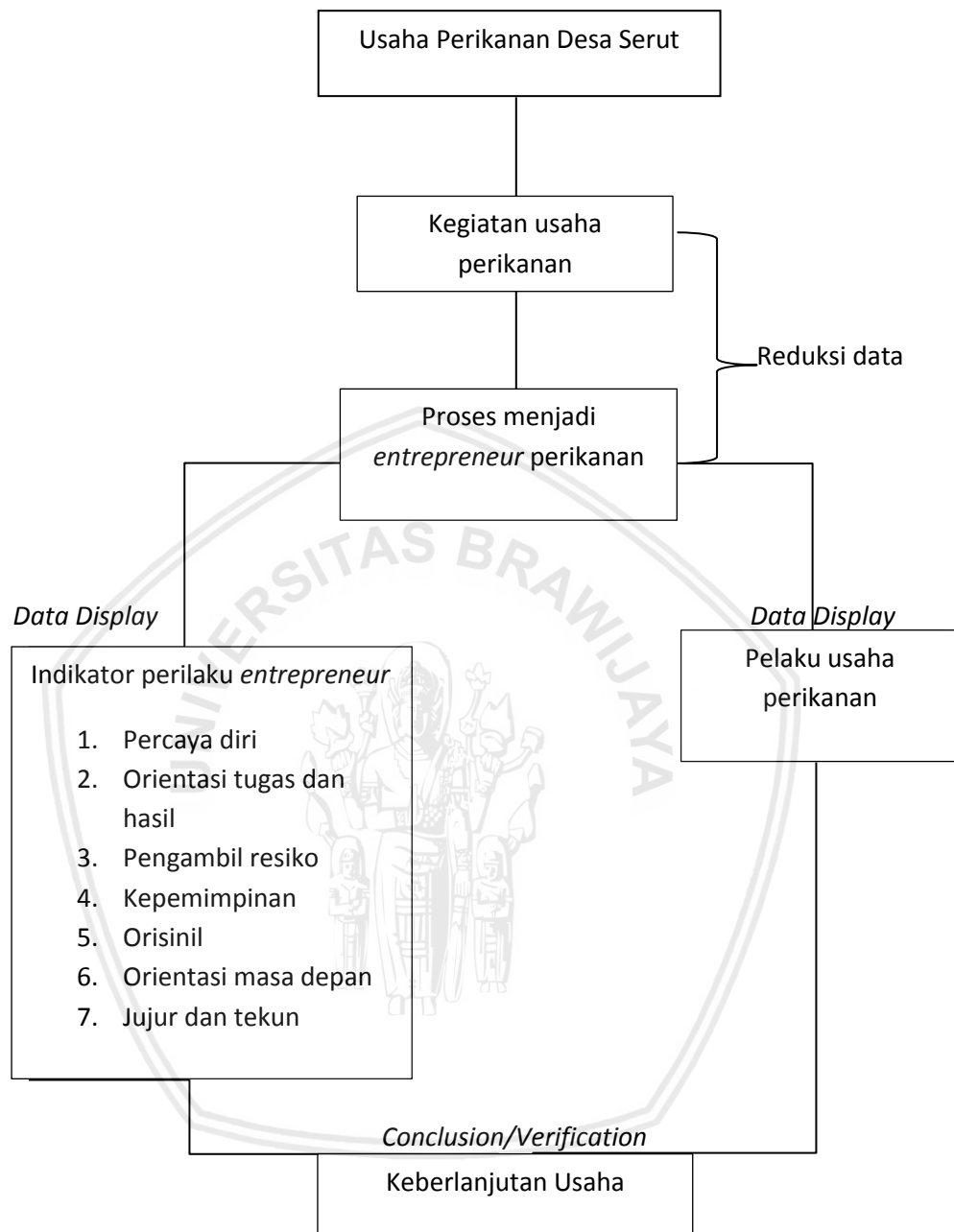
Pekerti (dalam Kartib 2010), dari segi karakteristik perilaku, wirausaha (*entrepreneur*) adalah mereka mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang dapat menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, dapat menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal ini maka definisi kewirausahaan adalah “tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif, dan inovatif.

2.8 Kegiatan Usaha Perikanan

Perikanan yaitu semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungannya mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran, yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Secara analitis dan empiris, tujuan pembangunan perikanan dapat dikelompokkan dalam beberapa kategori tujuan yakni kategori ekonomi, sosial, dan teknologi. Ekonomi perikanan merupakan cabang ilmu yang mempelajari tentang permasalahan sosial serta ekonomi yang berhubungan dengan perikanan (Fauzi, 2010).

Perikanan adalah suatu kegiatan ekonomi. Tujuan pembangunannya untuk Indonesia adalah sebagai devisa Negara, sumber pendapatan nelayan dan sumber protein hewani bagi manusia. Untuk mencapai tujuan itu, produk-produk perikanan bisaanya harus mengalami perpindahan kepemilikan dari nelayan atau petani ikan sebagai produsen kepada penduduk sebagai konsumen. Perpindahan kepemilikan yang dimaksud terjadi karena adanya pasar. Sebab itu permasalahan adalah mata rantai yang penting dalam pembangunan perikanan. Keberlanjutan sebuah usaha tidak hanya dipengaruhi oleh keuntungan secara finansial saja, terkadang sebuah usaha tetap bisa menjaga eksistensinya karena sang pelaku usaha memiliki sifat ulet, tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usahanya sehingga usaha tersebut tetap berlanjut. Terkadang keuntungan yang besar bukan dari nominal ekonomi yang dicapai namun seberapa lama usaha tersebut mampu terus berjalan dengan kerjasama yang baik didalamnya baik dengan karyawan maupun individu itu sendiri dengan karakternya.

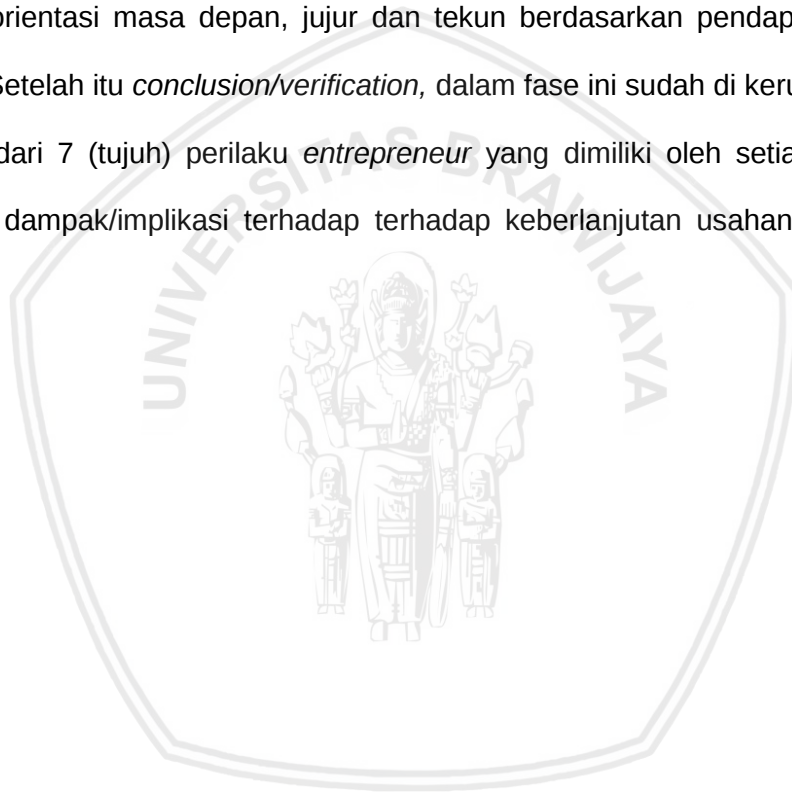
2.9 Kerangka Pemikiran



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian dengan metode Miles and Huberman.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan model analisis data yang digunakan adalah metode di Lapangan Model Miles and Huberman, Dalam analisis data kualitataif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data ini, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

Pada pengumpulan data lapang menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sebelum data di reduksi, data lapang menghasilkan banyak catatan yang dibedakan menjadi 3 aspek yaitu biografi Informan, proses informan menjadi wirausaha, dan perilaku informan. Lalu data diolah ke dalam bentuk *data display*, disitu data display sudah di fokuskan dan dikelompokkan apakah setiap informan memiliki 7 (tujuh) perilaku *entrepreneur* yang sudah tentukan, yaitu perilaku percaya diri, orientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinil, orientasi masa depan, jujur dan tekun berdasarkan pendapat Soegoto (2010). Setelah itu *conclusion/verification*, dalam fase ini sudah di kerucutkan lagi apakah dari 7 (tujuh) perilaku *entrepreneur* yang dimiliki oleh setiap informan memiliki dampak/implikasi terhadap keberlanjutan usahanya masing-masing.



3. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada 1 lokasi di Desa Serut RT/RW 01/03 Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Unit informan penelitian ini adalah pengusaha perikanan seperti pembudidaya pembesaran ikan gurami (*Osphronemus gouramy*) dan pengepul ikan gurami. Penelitian ini dimulai pada 28 Februari sampai 17 Maret 2019.

3.2 Jenis Penelitian

Pada penelitian “Kajian Perilaku *Entrepreneur* Pelaku Usaha Perikanan Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung” ini berjenis deskriptif kualitatif untuk meneliti individu sebagai *entrepreneur* dan bagaimana mereka memandang hidup dengan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian *naturalistic research* karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) dan penelitian tidak membuat perlakuan, karena peneliti mengumpulkan data bersifat *emic* (berdasarkan pandangan dari sumber data); disebut juga sebagai metode etnografi karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya; disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada paradigma postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi

(gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2017).

3.3 Sumber Data

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah data informasi yang diperoleh tangan pertama yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya. Data primer ini adalah data yang paling asli dari karakter dan tidak mengalami perlakuan statistik apapun. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung melalui teknik observasi, wawancara, diskusi terfokus, dan penyebaran kuisioner (Riadi, 2016).

Pada penelitian ini data primer yang diperoleh berupa bukti rekaman suara hasil wawancara, foto informan, foto keluarga informan, foto lokasi penelitian, foto keadaan usaha dan foto karyawan. Semua data tersebut diambil oleh peneliti secara langsung dari data informan FJM dan informan MHR selama kegiatan lapang.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi tangan kedua yang sudah dikumpulkan oleh beberapa orang (organisasi) untuk tujuan tertentu dan tersedia untuk berbagai penelitian. Data sekunder tersebut tidak murni dalam karakter dan telah menjalani *treatment* setidaknya satu kali. Contoh data sekunder adalah data yang diperoleh dari Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal, dan lain-lain (Riadi, 2016).

Adapun data sekunder yang dikumpulkan dalam penelitian ini antara lain peta lokasi penelitian dari *google maps*, catatan usaha berupa nota dan catatan

angka lainnya, letak geografis dan topografi Kabupaten Tulungagung diambil dari BPS Kabupaten Tulungagung 2018.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Wawancara Mendalam (*Depth Interview*)

Wawancara mendalam adalah interaksi/pembiacaraan yang terjadi antara satu orang pewawancara dengan satu informan. Sekalipun gaya wawancara cenderung bersifat informal, peneliti dapat mempersiapkan *guide line* pertanyaan (dalam wawancara semi terstruktur) yang nantinya dapat dikembangkan secara fleksibel selama wawancara berlangsung atau tanpa *guide line* sama sekali (dalam wawancara tidak terstruktur). Ulin *et al* (dalam Manzilati, 2017) mengemukakan bahwa wawancara mendalam merupakan salah teknik pengumpulan data yang unik pada penelitian kualitatif karena sifatnya yang interaktif, berbeda dengan wawancara *survey* yang sifatnya terstandar. Oleh karena keunikannya ini proses wawancara mendalam membutuhkan kekokohan mental peneliti, sensitivitas, dan latihan agar terbiasa dengan teknik wawancara mendalam.

Penelitian kualitatif memiliki karakter spesifik dalam hal wawancara, hal tersebut dikemukakan (Sarantakos dalam Manzilati, 2017) yakni :

1. Menggunakan pertanyaan terbuka (*open-ended question*)
2. Wawancara dilakukan secara tunggal, yakni melakukan wawancara satu orang disatu waktu
3. Struktur pertanyaan tidak tetap ataupun rigid, memungkinkan tambahan atau pengurangan pertanyaan jika diperlukan
4. Memungkinkan peneliti bertanya dengan cara dan ekspresi yang beragam dengan prinsip tujuan yang perlu ditanyakan tercapai

Keempat kriteria tersebut menunjukkan karakteristik spesifik pada penelitian kualitatif yakni tidak terstandar atau semiterstandar. Prinsipnya wawancara dapat dilakukan dengan cara yang fleksibel tergantung pada tujuan penelitian dan di sesuaikan dengan kondisi informan atau partisipan.

3.4.2 Observasi

Observasi adalah sumber paling awal dari pengetahuan manusia, dari pemahaman mengenai dunia sehari-hari untuk digunakan sebagai alat sistemik bagi ilmu sosial sebelum wawancara ataupun *group discussion*. Mendasarkan kepada tujuan penelitian, peneliti terlebih dahulu harus menentukan apakah tujuan penelitian, peneliti terlebih dahulu harus menentukan apakah akan meneliti dari perspektif *insider* (partisipatif) ataukah *outsider* (non-partisipatif), atau diantara keduanya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Ulin et al (dalam Manzilati, 2017) bahwa saat melakukan observasi pada perspektif *outsider*, observer menjaga jarak dengan obyek atau subyek yang diteliti agar dapat menggunakan perspektifnya sendiri. Sedangkan perspektif *insider* menghapus jarak yang ada antara observer dan obyek/subyek yang diteliti sehingga peneliti dapat berinteraksi secara langsung dan mendapat perspektif mereka. Agar pemahaman mengenai observasi lebih jelas, berikut ini akan dijelaskan mengenai beberapa teknik yang dapat digunakan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan peneliti atau observer pada saat sebelum, sesudah dan saat melakukan observasi dapat dibedakan sebagai berikut (Creswell dalam Manzilati, 2017):

1. Menetapkan situs yang akan di observasi dengan pertimbangan dapat memberikan pemahaman pada fenomena yang diteliti dan bisa mendapatkan akses serta izin untuk melakukan observasi.

2. Memasuki situs secara perlahan dan berupaya melakukan interaksi dengan normal pada individu-individu dalam situs. Pada tahap ini peneliti/observer dapat memahami kondisi situs dengan pengamatan kondisi sekitar dan membuat catatan kecil mengenai kondisi tersebut.
3. Menetapkan apa/siapa yang akan di observasi, kapan, dan berapa lama observasi akan dilakukan.
4. Menentukan peran peneliti sebagai observer, apakah dengan perspektif *insider* ataukah *outsider*.
5. Melakukan pengamatan beberapa kali dalam waktu yang berbeda. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan pemahaman atas aktivitas individu di dalam situs dan bagaimana mereka saling berinteraksi pada aktivitas mereka tersebut.
6. Membuat desain catatan lapangan (*fieldnote*) yang akan digunakan selama observasi.
7. Menetapkan informasi apa yang akan diamati selama observasi. Poin ini digunakan untuk mendesain catatan lapangan yang akan digunakan saat observasi.
8. Mengamati, mencatat, atau merekam *descriptive fieldnote* yang berisi apa yang terjadi di dalam situs dan *reflective fieldnote* yang berisi pandangan peneliti/observer terhadap apa-apa yang terjadi di dalam situs.
9. Jika menggunakan perspektif *outsider* peneliti perlu mengupayakan agar kehadirannya disadari sebagai bagian dari situs, sehingga interaksi yang dilakukan secara pasif namun tetap menjaga hubungan baik dengan situs tersebut.
10. Setelah selesai melakukan observasi, peneliti mulai menarik diri secara perlahan dari dalam situs. Jika diperlukan peneliti/observer dapat berterimakasih pada individu dalam situs dan menjelaskan manfaat data tersebut.

3.4.3 Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan, dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Tetapi perlu dicermati bahwa tidak semua dokumen memiliki kredibilitas yang tinggi. Sebagai contoh banyak foto yang tidak mencerminkan keadaan aslinya, karena foto dibuat untuk kepentingan tertentu. Demikian juga autobiografi yang ditulis untuk dirinya sendiri, sering subyektif (Sugiyono, 2017).

3.5 Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian ini teknik penentuan informan menggunakan teknik *pursposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Hasil penelitian tidak akan digeneralisasikan ke populasi karena, pengambilan sampel tidak diambil secara random. Hasil penelitian tersebut dapat ditransferkan atau diterapkan ke situasi sosial (tempat lain) lain, apabila situasi sosial lain tersebut memiliki kemiripan atau kesamaan dengan situasi sosial yang di teliti (Sugiyono, 2017).

Peneliti memilih 2 orang informan yang memiliki kegiatan usaha dengan jangka waktu lebih dari 10 tahun di bidang perikanan. Sehingga narasumber dianggap mewakili pelaku usaha perikanan di Desa Serut berdasarkan sisi pemikiran atau cara berpikir *entrepreneur*. Unit informan dalam penelitian ini adalah FJM dan MHR berada di lokasi yang sama yaitu di Desa Serut, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Komoditi yang diambil sama-sama ikan gurami (*Osphronemus gouramy*) namun untuk unit informan FJM adalah pembesaran ikan gurami sedangkan untuk unit informan MHR adalah di bidang pemasaran atau sering juga disebut pengepul ikan. Unit informan FJM adalah seorang pembudidaya ikan gurami di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung yang mendirikan usahanya dari tahun 2006 sampai sekarang masih tetap eksis dibanding pembudidaya ikan air tawar yang lain. Banyak pembudidaya di Desa Serut yang tidak lanjut dalam usahanya sehingga banyak kolam yang tidak terpakai dan mangkrak. Meskipun banyak juga pembudidaya yang baru namun banyak juga yang hanya bertahan sampai beberapa kali panen saja. Sedangkan unit informan MHR itu adalah seorang pengepul ikan gurami satu-satunya di Desa Serut yang usahanya tersebut sudah berbentuk UD yang memiliki lapak sendiri di pasar Muara Angke dan masih eksis dari tahun 2006 sampai 2019 ini. Sedangkan masih banyak pengepul lain khususnya komoditi ikan gurami namun masih kecil dan belum berbentuk UD sampai saat ini.

3.6 Unit Analisis

Kurt Lewin *dalam* Suharyat (2009), perilaku adalah fungsi karakteristik individu (motif, nilai-nilai, sifat kepribadian, dll) dan lingkungan, faktor lingkungan memiliki kekuatan besar dalam menentukan perilaku, terkadang kekuatannya lebih besar daripada karakteristik individu sehingga menjadikan prediksi perilaku

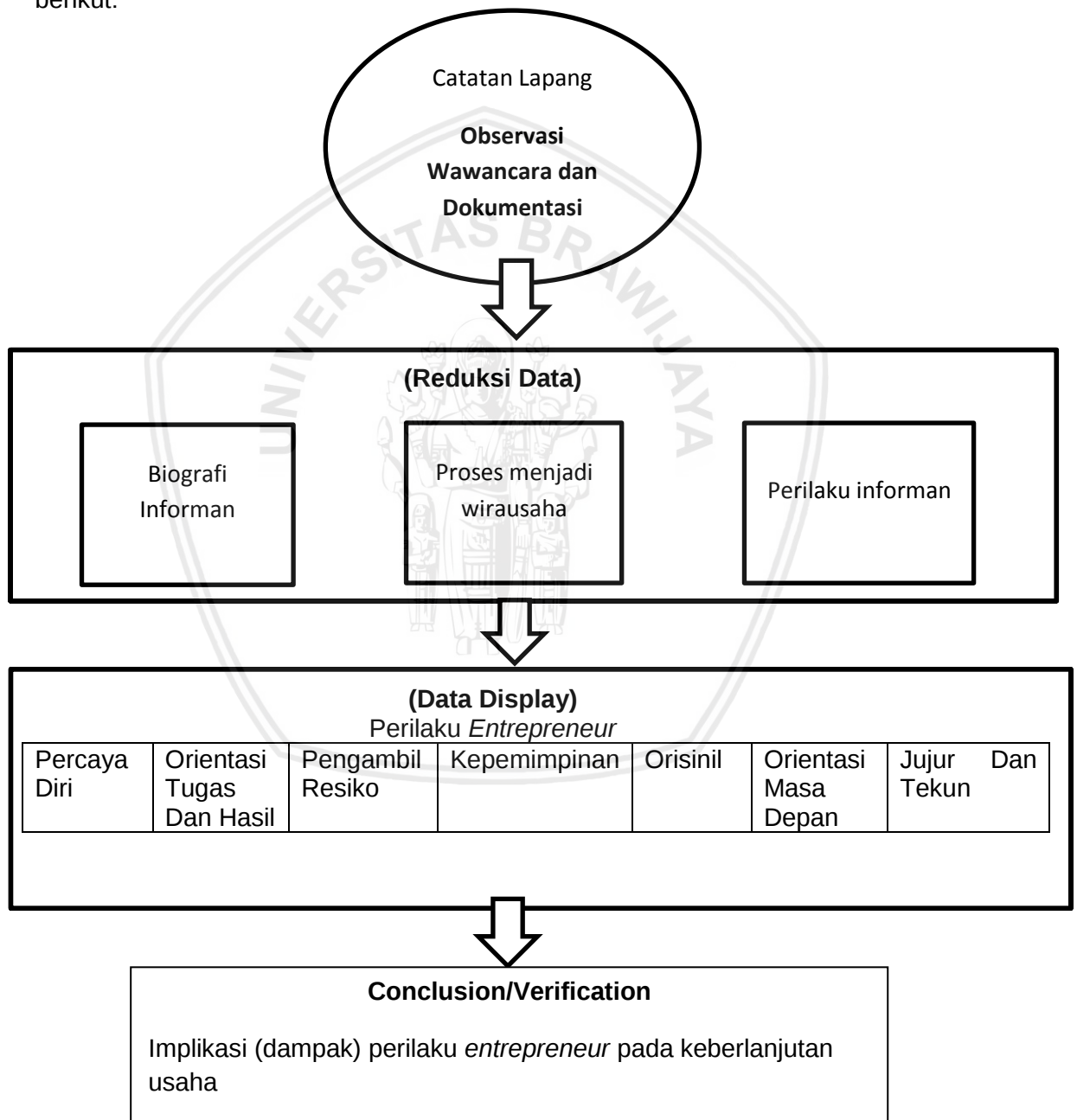
lebih kompleks. Jadi, perilaku manusia adalah suatu keadaan yang seimbang antara kekuatan-kekuatan pendorong dan kekuatan-kekuatan penahan. Kurt Lewin menambahkan perilaku dapat berubah apabila terjadi ketidakseimbangan antara kedua kekuatan tersebut di dalam diri seseorang sehingga adanya 3 kemungkinan terjadi perubahan perilaku pada diri seseorang, diantaranya adalah; a. Kekuatan-kekuatan pendorong meningkat, karena stimulus yang mendorong untuk terjadinya perubahan perilaku; b. Kekuatan-kekuatan penahan menurun, karena adanya stimulus yang memperlemah kekuatan penahan tersebut; Kekuatan pendorong meningkat, kekuatan penahan menurun.

Seorang *entrepreneur* memiliki perilaku dan karakter yang berbeda namun dalam penelitian ini setiap perilaku unit informan akan dikaji apakah unit informan memiliki perilaku *entrepreneur* yang telah ditentukan oleh peneliti. Perilaku yang telah ditentukan oleh peneliti ada 7 (tujuh) yaitu antara lain percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi ke masa depan, jujur dan tekun. Dari setiap perilaku tersebut akan dikaji apakah memberikan implikasi pada usaha yang dimiliki oleh informan dan memberikan manfaat pada keberlanjutan usahanya.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode di Lapangan Model Miles and Huberman, analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel.

Miles and Huberman (dalam Sugiyono, 2017) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*. Langkah-langkah analisis ditunjukkan sebagai berikut:



1. *Data reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu di catat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

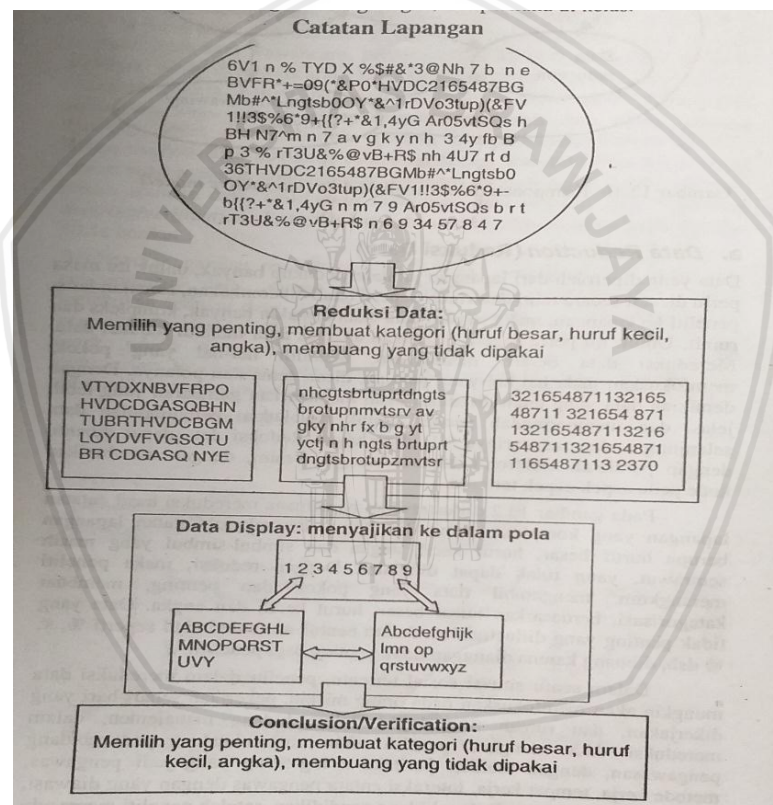
Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *flow chart*, dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan “ *the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan

mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Berikut adalah gambar ilustrasi reduksi data, display data dan verifikasi.



Gambar 3. Ilustrasi reduksi data, display data dan verifikasi (Sugiyono, 2017).

3.8 Keabsahan Data

Suatu penelitian harus meyakinkan khalayak bahwa data dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan keberadaannya. Untuk menguji kredibilitas data peneliti dalam penelitian ini melakukan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negative, menggunakan

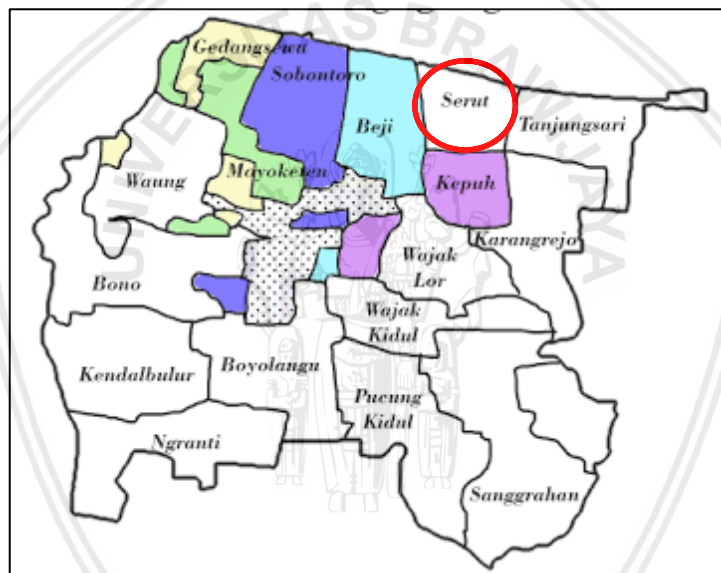
bahan referensi, dan *membercheck*. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Tetapi perlu diketahui bahwa realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya (Sugiyono, 2017).



4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Lokasi Desa Serut

Desa Serut merupakan desa yang berada di Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur. Desa Serut mempunyai luas wilayah 1 km² dan luas lahan pertanian 63 Ha dengan jumlah penduduk sebanyak 3.533 jiwa. Desa Serut memiliki curah hujan sekitar 2000-3000 mm/tahun dengan suhu udara rata-rata 32°C. Ketinggian wilayah 4 m diatas permukaan laut.



Gambar 4. Denah Wilayah Desa Serut (sumber : <https://www.google.com/search?q=peta+desa+serut+boyolangu>)

Dari denah Desa Serut pada gambar 4. Dapat diketahui batas-batas Desa Serut antara lain sebelah barat berbatasan dengan Desa Beji, sebelah timur berbatasan Desa Tanjungsari, dan sebelah selatan berbatasan dengan Desa Kepuh, sebelah utara berbatasan dengan Desa Jepun yang mana desa tersebut sudah keluar dari Kecamatan Boyolangu masuk kecamatan kota. Sekitar 30% dari wilayah desa serut adalah lahan perikanan, di karenakan kebanyakan penduduk Desa Serut mempunyai pekerjaan sampingan di bidang perikanan.

Kegiatan perikanan yang ada di Desa Serut antara lain yaitu budidaya ikan air tawar ikan lele dan ikan gurami. Keadaan ini juga dipengaruhi oleh keadaan desa sekitar desa Serut yang juga banyak pembudidaya ikan air tawar. Banyaknya pembudidaya ikan air tawar juga menyebabkan adanya beberapa pengepul di Desa Serut.

4.2 Letak Geografis dan Keadaan Topografi Kabupaten Tulungagung

Secara geografis Kabupaten Tulungagung terletak antara koordinat ($111^{\circ}43'$ - $112^{\circ}07'$) Bujur Timur dan ($7^{\circ}51'$ - $8^{\circ}18'$) Lintang Selatan dengan titik nol derajat dihitung dari Greenwich Inggris. Dan terletak kurang lebih 154 km ke arah Barat Daya dari Kota Surabaya. Luas wilayah Kabupaten Tulungagung secara keseluruhan sebesar 1.150,41 Km² (115.050 Ha) atau sekitar 2,2% dari seluruh wilayah Propinsi Jawa Timur. Adapun batas-batas administrasi Kabupaten Tulungagung adalah sebagai berikut:

- Sebelah utara: Kabupaten Kediri
- Sebelah Selatan: Samudera Hindia
- Sebelah Timur: Kabupaten Blitar
- Sebelah Barat: Kabupaten Trenggalek

Secara topografi, Tulungagung terletak pada ketinggian 85 m di atas permukaan laut (dpl). Bagian barat laut Kabupaten Tulungagung merupakan daerah pegunungan yang merupakan bagian dari pegunungan Wilis-Liman. Bagian tengah adalah dataran rendah, sedangkan bagian selatan adalah pegunungan yang merupakan rangkaian dari Pegunungan Kidul. Di sebelah barat laut Tulungagung, tepatnya di Kecamatan Sendang, terdapat Gunung Wilis sebagai titik tertinggi di Kabupaten Tulungagung yang memiliki ketinggian 2552 m. Di tengah Kota Tulungagung, terdapat Kali Ngrowo yang merupakan anak Kali Brantas dan seolah membagi Kota Tulungagung menjadi dua bagian: utara

dan selatan. Kali ini sering disebut dengan Kali Parit Raya dari rangkaian Kali Parit Agung.

4.3 Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Tulungagung

Kabupaten Tulungagung mempunyai potensi sumber daya perikanan berupa perairan laut, payau, perairan umum dan budidaya ikan air tawar. Kegiatan usaha perikanan dalam memanfaatkan potensi tersebut meliputi cabang-cabang usaha tangkap laut dan perairan umum, budidaya udang di tambak dan budidaya ikan konsumsi maupun ikan hias air tawar di kolam pasangan, kolam tanah yang berupa pekarangan, tegalan, dan sawah.

Usaha tangkap laut berada di perairan pantai selatan Pulau Jawa yaitu Samudra Indonesia dengan potensi panjang pantai 61,470 km, Total Potensi sebesar 25.000 ton per tahun, Potensi Tangkap Lestari (MSY) sebesar 12.5000 ton/tahun dan *Total Allowed Catch* (TAC) sebesar 10.000 ton/tahun. Melihat tingkat pemanfaatan sampai saat ini hanya sekitar 15 % - 26 %. RTP Nelayan 1.684 dengan jumlah nelayan 2.138 orang.

Perkembangan budidaya ikan air tawar di Kabupaten Tulungagung dikelompokkan pada dua usaha yaitu budidaya ikan hias dan konsumsi. Ikan hias dikhususkan pada ikan mas koki (kaliko, tosa, rasket, mutiara, *lion head* (kepala singa), mata kantong (mata bola), mas lowo, tekim, spenser, rensil dan 40 jenis ikan hias lainnya), sedangkan ikan konsumsi yang berorientasi pasar adalah dominasi ikan lele, gurami, tombro, nila hitam, dan tawes.

Pembudidaya ikan hias di Kabupaten Tulungagung sebanyak 2.256 RTP dengan jumlah pembudidaya 3.396 orang yang terpusat di Kecamatan Sumbergempol, Kedungwaru, Boyolangu, Tulungagung, sedangkan Pembudidaya ikan konsumsi sebanyak 10.370 RTP dengan jumlah pembudidaya 12.220 orang, yang tersebar di 12 Kecamatan potensi perikanan, yaitu Ngunut,

Rejotangan, Sumbergempol, Boyolangu, Kedungwaru, Ngantru, Tulungagung, Pakel, Kalidawir, Karangrejo, Gondang, dan Kauman. Sedangkan untuk potensi budidaya ikan di air deras berada pada wilayah Kecamatan Pagerwojo dan Sendang.

Untuk ikan hias, karena menguasai hampir 90 % di Indonesia dan malah sebagian sudah diekspor ke negeri tetangga, salah satunya dijadikan sebagai maskot (yaitu, strain tosa) dan produk unggulan Kabupaten Tulungagung untuk dikembangkan dengan memenuhi permintaan pasar. Pemasaran ikan hias dan konsumsi dari Kabupaten Tulungagung, meliputi Jakarta, Bali/Denpasar, Bandung, Yogyakarta, Tegal, Semarang, Surabaya/Juanda, Purwokerto, sebagian Sumatera, Sulawesi, dan untuk ekspor ikan hias telah menjalin hubungan dengan eksportir dari Bali dan Jakarta.

Sedangkan untuk kegiatan pengolahan ikan bersentra di Kecamatan Pakel, Bandung dan Campur Darat, Boyolangu kebanyakan komoditas yang diusahakan adalah pembuatan pindang, ikan panggang, ikan asin, terasi, amplang ikan, bakso ikan, nugget ikan, abon ikan dan berbagai olahan ikan. Pasar untuk sebagian komoditas olahan sudah bisa untuk di kirim ke luar daerah Tulungagung seperti pindang, ikan panggang, dan terasi, selain itu juga untuk memenuhi permintaan pasar lokal Tulungagung (DKP Tulungagung, 2019).

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Usaha

Berikut adalah tabel keterangan skala usaha setiap unit informan dalam penelitian Kajian Perilaku *Entrepreneur* Pelaku Usaha Perikanan Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Desa Serut, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung.

Tabel 2. Keterangan Skala Usaha Unit Informan Penelitian

Kategori	Unit informan FJM	Unit informan MHR
Nama Usaha	-	UD. RJS Group
Jenis Usaha	Budidaya pembesaran ikan gurami	Pengepul ikan gurami kering
Lokasi Usaha	Kabupaten Tulungagung	Kabupaten Tulungagung
Skala Usaha	Kecil	Menengah
Komoditi	Tetap	Tetap
Bentuk Usaha	Usaha kecil	UD
SIUP	Tidak	Ya
Manajemen	Tradisional	Tradisional
Tenaga kerja	Sendiri	Karyawan
Jenis usaha	Sampingan	Pokok
Akses Perbankan	Tidak	Ya
SDM pengusaha	Memadai	Memadai

(Sumber : Data Primer diolah, 2019)

5.2 Biografi Informan

FJM lahir pada tanggal 06 Januari 1970 di Desa Karangrejo, Kecamatan Garum, Kabupaten Blitar. Beliau merupakan anak ketiga dari 7 bersaudara dan anak laki-laki pertama dalam keluarganya. FJM lahir dari ayah bernama Bapak Budiono dan ibu Mutiyah, saat FJM berusia 6 tahun beliau kehilangan ibunya lalu ayahnya menikah lagi dengan seorang perempuan yang bernama Gimah dan mempunyai 2 anak perempuan setelah menikah sehingga FJM mempunyai 2 saudara tiri dan hidup lama dengan ibu tirinya hingga dewasa. Di desa Karangrejo tempat tinggal FJM merupakan desa yang datarannya tinggi sehingga sebagian besar lahannya dimanfaatkan oleh penduduk untuk bertani

dan berkebun. Namun tidak sedikit juga yang bekerja dengan merantau ke luar negeri sebagai TKI / TKW. Bapak Budiono dan Ibu Gimah bekerja sebagai petani. Mereka hidup sederhana karena mempunyai penghasilan yang pas-pasan.

Sedangkan pada informan kedua yaitu MHR dilahirkan di Desa Trenceng Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung pada tanggal 11 Desember 1973. MHR merupakan anak kedua dari 3 (tiga) bersaudara dan orangtuanya bekerja sebagai petani. Kondisi hidup yang sederhana dijalani oleh mereka dengan penghasilan yang minimum untuk kebutuhan sehari – hari dengan profesi sebagai petani, yang mana apabila belum musim panen maka belum meraih untung dan apabila sawahnya gagal panen yang ada malah rugi dan tidak mendapatkan penghasilan. Ayah MHR meninggal pada tahun 2018 selang beberapa bulan dengan salah satu saudaranya yang merupakan anak pertama dalam keluarganya yang meninggal karena sakit. MHR kecil dulu sekolah di SDN 02 Trenceng yang tidak jauh dari rumahnya, saat masih kecil beliau tidak punya cita – cita untuk menjadi pegawai seperti polisi, guru dan sebagainya, karena melihat orang sekitarnya banyak bekerja di bidang perikanan menjadi pengepul, penjual bibit ikan dan menjadi pembudidaya ikan air tawar, beliau pun menjadi terpatri ingin jadi seperti mereka. Saat masih kecil beliau melihat keluarganya yang pas – pasan membuatnya berfikir untuk tidak mempunyai cita – cita dengan pendidikan yang tinggi. MHR lulus SD pada tahun 1986 dan lulus SMP pada tahun 1989 dari SMPN 1 Sumbergempol.

5.3 Proses menjadi *Entrepreneur* Perikanan

5.3.1 Informan FJM

Saat masih duduk di bangku sekolah dasar setiap sepulang sekolah FJM selalu membantu kedua orangtuanya bekerja yaitu dengan mencari kayu bakar untuk dijual ke tetangga dan terkadang keliling desa nya. Setelah lulus Sekolah

Dasar yang ada dalam pikiran FJM hanya bekerja untuk membantu keluarga dan adik-adiknya, awalnya beliau bekerja menjadi petani menggarap lahan orang alias menjadi buruh tani di usianya yang masih anak-anak. Disitu beliau tidak di gaji apabila sawahnya belum panen lalu terfikirkan oleh beliau untuk mencari pekerjaan yang lain yang mana bisa mendapatkan uang setiap harinya yaitu dengan berdagang. Pekerjaan pertama selama menjadi pedagang adalah berjualan kayu di pasar, ketika berjualan kayu terasa kurang menguntungkan beliau mempunyai inisiatif untuk ganti berjualan bumbu dapur yang di kemas sendiri yaitu merica, ketumbar, kemiri dalam ukuran kecil-kecil. FJM tidak lama dalam berjualan bumbu dapur karena semakin lama semakin sepi namun hal tersebut tidak mematahkan semangat beliau untuk tetap bekerja sehingga beliau berganti lagi dengan berjualan kresek dan plastik. Karena beliau bekerja untuk membantu keluarga dan masih mempunyai 2 adik kandung dan 2 adik tiri, uang hasil berdagang plastik dan kresek itu dirasa masih kurang untuk mencukupi kebutuhan keluarga akhirnya beliau mendapat tawaran dari calo untuk bekerja menjadi TKI (Tenaga Kerja Asing) di Malaysia, di saat usianya masih 19 tahun FJM nekat bekerja sebagai TKI pada saat itu demi mendapatkan rupiah.

Karena kurangnya pengetahuan beliau mengenai izin bekerja diluar negeri sebagai tenaga kerja asing, sesampainya di Malaysia beliau baru tersadar bahwa dirinya adalah TKI Illegal dan telah menjadi korban *human trafficking* alias perdagangan manusia. Selama 5 bulan bekerja beliau tidak menerima gaji hanya diberi makan. Lalu beliau kabur ke kota untuk mencari pekerjaan lagi yaitu sebagai kuli bangunan namun hanya sampai 3 bulan beliau dan teman-temannya di tangkap polisi saat itu dipenjara selama 2 minggu sampai akhirnya beliau di buang dengan teman-temannya ke Selat Panjang dan hanya memiliki uang sebesar 5 ringgit. Kemudian bertemu sekumpulan ibu-ibu dan diajak kemana saja asalkan diberi makan dan pada akhirnya diajak ke Tanjung Pinang dan di

tolong orang lagi dan itu adalah orang Blitar juga yang bernama Gunawan. Disana beliau diberi pekerjaan diberi makan dan tempat tinggal, FJM bekerja di tempat bangunan dan bekerja sebagai kuli bangunan. Beliau bekerja hanya untuk mendapatkan uang saku pulang ke kampung halamannya, setelah selama 10 bulan bekerja uang yang di dapatkan beliau dirasa sudah cukup untuk biaya alias ongkos pulang kampung, beliau pun akhirnya memutuskan untuk pulang kampung dan bekerja lagi sebagai penjual plastik dan kresek.

Beliau menceritakan saat beliau dibuang ke Selat Panjang dengan teman-temannya sampai lari ke hutan yang banyak binatang buasnya, beliau sempat sakit panas dan meriang akibat terkena sengatan lebah hutan dan ada bekas luka di kaki beliau akibat sengatan itu. Selama bekerja menjadi penjual kresek beliau melihat teman-temannya menikah, akhirnya beliau pun memutuskan untuk menikah juga. Saat itu umur FJM masih 21 tahun untuk menikah, beliau menikah dengan Ibu Nastainah orang Tulungagung yang beliau tidak kenal Ibu Nastainah sebelumnya. Beliau hanya dikenalkan oleh salah seorang temannya dan melalui cara ta'aruf akhirnya beliau menikah dengan ibu Nastainah pada tahun 1991 dan dikaruniai seorang anak pertama pada tahun 1993. FJM dikaruniai 4 orang anak perempuan dan memutuskan untuk menetap di Tulungagung setelah menikah. Setelah menikah beliau masih berjualan plastik dan kresek bersama istrinya, namun dirasa belum cukup karena kebutuhan semakin banyak sampai akhirnya beliau mulai jenuh dan beliau pun mencoba usaha berdagang bumbu dapur lagi. Beliau menjual merica, ketumbar, kemiri dalam bentuk kemasan sendiri yang di packing oleh istrinya sendiri. Semakin lama usaha berdagang beliau semakin lancar dan memiliki karyawan sendiri, selain dipasar Blitar beliau juga merambah ke pasar Kediri untuk menjual dagangannya.

Berkat kerja kerasnya selama 7 tahun akhirnya beliau bisa membangun rumah sendiri dan membeli mobil. Yang sebelumnya beliau tinggal di rumah kakak iparnya kini sudah memiliki rumah sendiri. Beliau pernah mendapatkan keuntungan dari hasil berjualannya hingga 200%, saat itu sempat terjadi krisis moneter saat mantan presiden Republik Indonesia Bapak Soeharto lengser, harga merica yang dari awal hanya Rp. 40.000,00 mencapai Rp. 97.000,00 pada tahun 1997 dari situ malah memberi dampak positif dalam usaha FJM karena barang dagangannya laku keras hingga uang hasil dagangannya beliau gunakan untuk berangkat haji pada tahun 2000. Namun satu tahun setelah beliau pulang haji, FJM beserta keluarga mendapat musibah yaitu terkena tipu investasi bodong hingga ratusan juta dan uang tabungan FJM beserta keluarga habis tanpa sisa. Dari situ FJM harus bekerja lagi mulai dari nol bersama istrinya dan masih memiliki tanggung jawab atas karyawan-karyawannya, beliau tidak pernah memecat karyawannya meskipun keadaannya saat itu sedang terhimpit banyak hutang. Selama 5 tahun bekerja setelah terkena tipu investasi bodong itu beliau mengatakan bahwa pekerjaannya hanya terasa seperti olahraga saja karena uang yang di dapat semua digunakan untuk membayar hutang. Banyak barang kepemilikan atas beliau yang dijual seperti mobil, motor, hanya tersisa rumah dan perabotan rumah tangga, namun FJM tidak menyerah karena beliau mempunyai 4 orang anak perempuan dan seorang isteri yang beliau sayangi sebagai motivasinya bekerja. Selama 5 tahun bekerja setelah insiden itu FJM lebih banyak mengenal orang-orang baru dalam pekerjaannya dan paling banyak adalah orang-orang keturunan Cina, FJM banyak mendapat pengalaman dan pengetahuan mengenai usaha hingga pada akhirnya FJM termotivasi untuk menyisihkan uangnya untuk sebuah usaha yang lain. Selama hidupnya FJM tidak pernah menabung di Bank dikarenakan mengandung riba dan beliau menghindari hal tersebut. Beliau ingin menabung yang bisa dijadikan investasi

pada uangnya dan juga halal. Hingga akhirnya beliau terfikirkan untuk memiliki tambak untuk budidaya ikan gurami, karena melihat banyak sekali pembudidaya ikan gurami di Tulungagung. Saat itu tidak memiliki lahan tanah bukan berarti beliau tidak bisa budidaya, beliau pun tidak kehabisan akal sampai akhirnya beliau menyewa tanah milik adik iparnya dan biaya sewanya akan dibayar setelah panen.

Pada panen pertama beliau mempunyai target ingin membeli sepeda motor baru, karena motornya yang lama digunakan untuk berdagang setiap harinya. Setelah panen pertama beliau semakin merasa usaha di bidang perikanan khususnya budidaya ikan gurami dirasakan sangat menguntungkan, beliau pun menambah jumlah kolamnya dengan menyewa lahan lagi sampai akhirnya jumlah kolamnya bertambah tiap tahunnya dan lahan yang awalnya beliau hanya sewa akhirnya beliau mampu membelinya dan bahkan ada lahan tanah yang beliau beli dengan harga mencapai 500 juta di tahun 2013.

Dalam usaha perdagangannya FJM memperkerjakan karyawannya untuk memproduksi barang dagangannya dan terkadang istrinya ikut membantu apabila ada karyawan yang libur saat banyak pesanan dari pelanggannya di pasar, jadi FJM tinggal mengirim saja ke pasar-pasar, sedangkan untuk usaha budidaya ikan gurami ini FJM tidak mempercayakan kepada oranglain jadi beliau mengerjakan sendiri dengan terkadang dibantu oleh anak-anaknya dalam memberi pakan ikan setiap hari, bagi FJM pekerjaan ini sebagai hiburan ketika beliau merasa jenuh saat menjadi seorang pedagang. Dalam menjalani usaha perikanan khususnya di bidang budidaya ikan gurami, beliau merupakan orang yang masih baru di desanya yaitu desa Serut, sehingga beliau belajar budidaya hanya dari membaca buku saja tanpa ada ilmu dari oranglain. Awal pertama beliau mencoba budidaya hanya ikan gurami saja lalu sempat mencoba ikan patin dan lele namun pasaran ikan patin cukup sulit sedangkan ikan lele

keuntungannya tidak banyak hingga akhirnya memutuskan untuk fokus pada 1 komoditi yaitu ikan gurami saja. Sampai saat ini FJM masih mempunyai 1 kolam lele dan 1 kolam gurami yang ikannya bukan untuk dipanen melainkan untuk sanak saudara dan teman-temannya apabila ingin sekedar memancing, sedangkan kolam ikan yang untuk dipanen beliau tetap memisahkannya. Selama menjalani usaha dibidang perikanan ini beliau mengatakan bahwa beliau baru bisa merasakan untung setelah sekian tahun bekerja pasca kejadian pernah tertipu investasi bodong. Bagi beliau menjadi pengusaha di bidang perikanan khususnya budidaya tidaklah mudah, FJM pernah juga mengalami rugi hingga 15 juta karena ikannya mengalami kematian masal di beberapa kolamnya. FJM juga mengatakan pernah tidak mendapatkan untung sama sekali saat ikannya dipanen karena jumlah ikan yang dipanen tidak sesuai dengan perhitungan sedangkan biaya yang dikeluarkan sudah sesuai.

Pasang surut dalam menjadi pembudidaya ikan gurami ketika harga ikan anjlok, harga pakan terus naik, cuaca yang buruk dan bibit ikan yang kurang baik. Selain itu banyak juga hujatan-hujatan dari orang sekitar yang mengatakan bahwa usaha sampingan budidaya ikan gurami milik FJM ini adalah uang hasil investasi bodong dulu, ketika beliau pergi ke kolam ikan untuk memberi pakan tiba-tiba ada yang menyiram beliau dengan air, pernah juga ikannya dicuri namun beliau tidak pernah berprasangka buruk terhadap siapapun meskipun ada buktinya, pernah juga beliau di hujat karena dianggap orang desa yang serakah dengan mencoba usaha budidaya ikan gurami yang semula hanya seorang pedagang bumbu dapur. Beliau saat ini selain tetap menjadi pedagang bumbu dapur di pasar Blitar dan sekitar Kediri, beliau juga menjadi pengusaha di bidang perikanan yaitu budidaya ikan gurami, dan kini beliau juga menjual pakan ikan gurami bagi para pembudidaya ikan gurami baru yang pernah berguru ilmu pada beliau.

Usaha yang di jalankan oleh FJM adalah budidaya perikanan khususnya ikan gurami, usaha tersebut telah berjalan kurang lebih 13 tahun sejak tahun 2006. Saat ini kolam yang di miliki beliau berjumlah 6 kolam yang awalnya baru 1 kolam dengan lahan sewaan sekarang sudah berjumlah 6 kolam dengan ukuran 12 x 8 x 1,5 m di lahan milik sendiri. Dalam 1 bulan biaya yang di keluarkan FJM mencapai 8 juttaa, biaya pengeluaran tersebut antara lain digunakan untuk membeli pakan ikan dengan harga per pakan yaitu 250 ribu sedangkan pada 1 kolam membutuhkan jumlah pakan sebanyak 100 sak untuk jumlah padat tebar ikan gurami sebanyak 3000 ekor. Selain itu biaya listrik, obat-obatan, dan fermentasi pakan yang mana beliau membuat fermentasi pakan sendiri agar lebih menghemat biaya pengeluaran. Saat ini usaha FJM juga merambah sebagai distributor pakan ikan dengan merk tertentu, yang mana pakan – pakan itu beliau distribusikan kepada para pembudidaya – pembudidaya baru yang sempat belajar ke beliau. Dalam sekali panen kolamnya mampu menghasilkan ikan seberat 2 ton dengan omzet 60 juta, sedangkan dalam 1 tahun beliau bisa panen ikan lebih dari 1 kolam yaitu bisa 2 atau 3 kolam ikan gurami. Dari itu semua omzet yang beliau raih setiap tahunnya mencapai 180 juta tergantung harga ikan gurami pada saat panen.

Berikut adalah diagram tabel proses pelaku ushaa informan FJM menjadi *entrepreneur* di bidang perikanan.



Tabel 4. Diagram Proses Menjadi *Entrepreneur* (FJM).

5.3.2 Informan MHR

MHR adalah pengusaha perikanan di bidang pemasaran ikan alias pengepul ikan khususnya ikan gurami kering, meskipun beliau memiliki usaha yang lain yaitu pabrik gula merah dan budidaya, namun usaha yang lebih di fokuskan dalam pekerjaannya adalah pemasaran ikan guraminya.

Dari dulu MHR memang mempunyai inisiatif untuk mandiri, mempunyai usaha sendiri dan memanfaatkan kondisi sekitar. Beliau sudah menyukai perikanan baik budidaya maupun pengepul karena banyak di Kecamatan rumahnya dan daerah sekitar nya yang bekerja di bidang perikanan baik sampingan maupun pokok. Saat masih muda MHR bekerja serabutan sebagai penjual bibit ikan lele, bibit ikan gurami dan juga menjadi makelar untuk mencari pembeli atau pengepul untuk para petani ikan jadi MHR bekerja ikut bos pengepul. Saat itu beliau masih tinggal bersama orangtua di Desa Trenceng Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung, lalu setelah menikah beliau akhirnya memutuskan untuk pindah dan ikut mertuanya karena mengikuti istrinya.

MHR menikah pada tahun 1995 dengan seorang perempuan bernama Mbak Siti dan dikaruniai putra pertama pada tahun 1997, kini putra MHR ada 3. Awal bisnis menjadi pengepul memang beliau lakukan setelah beberapa tahun menikah, namun sebelum itu beliau memang sudah mengenal lama tentang dunia perikanan, mulai dari menjual benih ikan lele dan gurami, menjadi makelar hingga akhirnya setelah menikah beliau mencoba budidaya ikan lele terlebih dahulu. Dulu MHR masih ikut orang alias bos – bos pengepul ikan gurami, beliau memang ingin ikut sendiri karena beliau tumbuh di daerah yang sudah dominan di bidang perikanan, jadi timbulah inisiatif untuk ikut orang hingga akhirnya menjadi tahu, terus dipelajari dan diterapkan oleh beliau. Selama bekerja semua inisiatif dan kemauan beliau dalam bekerja atas diri sendiri karena untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan sejauh ini keluarga terus mendukung dan turut membantu tidak melarang atau menghalang – halangi dalam usahanya. Karena dulu MHR pernah mengalami ditipu oleh pembeli ikannya dengan tidak membayar ikannya yang sudah dikirim ke pasar. Bagi beliau kunci sukses dalam usaha adalah kerja keras, disiplin dan mentaati peraturan. Mentaati peraturan dalam hal ini yang dimaksudkan beliau adalah jujur dan jangan ikut-ikutan curang dengan tidak membayar ikan dari petani meskipun terkadang uang pembayaran ikannya belum dibayar lunas dipasar. Beliau mengatakan hal-hal seperti itu terjadi bukan hanya saat beliau sudah menjadi pengepul, namun saat beliau masih bekerja serabutan dengan menjual benih ikan beliau sudah pernah tertipu sebelumnya jadi beliau mengatakan hal tersebut adalah hal bisaa tidak menjadikannya berhenti dalam berusaha dan menjadikannya sebagai pengalaman untuk lebih berhati-hati. MHR sangat berkomitmen dalam bekerja, bagi beliau ikan pembudidaya yang beliau ambil adalah tanggung jawabnya, setelah ikan di panen dari kolam para pembudidaya, beliau segera membayarnya dengan jangka waktu paling lama satu minggu sudah lunas. Karena pada

umumnya pengepul bisaanya baru akan membayar kepada pembudidaya setelah ikannya laku dipasaran dan uangnya telah diterimanya. Namun bagi beliau pembudidaya adalah prioritasnya dalam bekerja sehingga beliau selalu menjaga amanah tersebut.

Pada tahun 2006 usaha MHR resmi menjadi UD yang diberi nama UD. RJS Group, kata RJS sendiri diambil dari nama suami dan istri yaitu nama MHR dan istrinya . Disitu banyak proses dan pengalaman kenapa beliau akhirnya menjadi seorang pengepul yang sukses dan menjadi satu – satunya pengepul ikan gurami di Desa Serut yang usahanya sudah berbentuk UD. Dulu beliau ikut orang, dan kini banyak pengepul–pengepul senior yang dulu di *supply* atau di pasok oleh MHR sekarang menjadi bawahannya dan balik menyetorkan ikan ke UD. RJS Group karena tidak mampu memasarkan ikannya sendiri yang disebabkan beberapa faktor antara lain jumlah ikan yang sedikit menyebabkan mahal di ongkos dan belum mempunyai lapak sendiri sehingga kesusahan mencari pembeli lagi. Jadi oleh MHR ikan–ikan dari pengepul lain di tampung dan dikirim sendiri dengan transportasinya ke lapak miliknya di pasar ikan Muara Angke. Sejak pertama beliau menjadi pengepul dan memasarkan ikannya sendiri, beliau sudah memiliki lapak sendiri di pasar ikan Muara Angke, Jakarta Utara. Awal mula beliau mempunyai lapak tersebut adalah bentuk kerjasama dari pengepul sebelumnya. Dulu lapak tersebut dikuasai oleh beberapa pengepul, lalu karena pengepul–pengepul tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan pasar dan sempat mengalami permasalahan soal keuangan, akhirnya lapak tersebut di serahkan ke MHR. Sampai sekarang MHR masih bekerja sama dengan pengepul yang dulu apabila mereka mempunyai ikan dan akan di pasarkan bisaanya di tampung di UD. RJS milik MHR dan dikirim bersamaan ikan – ikan dari pengepul lainnya dengan transportasinya dan dipasarkan di lapaknya.

Hingga saat ini omzet yang di capai oleh UD. RJS Group setiap bulannya mampu mencapai 1 milyar lebih. Meskipun pengirim – pengirim ikan pun mulai menjamur di Kabupaten Tulungagung, bahkan anak buah yang dulunya setor ikan ke UD. RJS Group kini sudah ada yang mampu mengirim sendiri dan mencari pasar sendiri. Namun bagi MHR hal tersebut adalah perkembangan usaha dan merupakan persaingan bisnis yang sehat dan tetap menjadikan orang tersebut rekan kerjanya ketika sedang mencari pembudidaya yang ikannya siap di panen. Menurut beliau mempunyai pekerjaan di bidang yang sama bukanlah saingan tapi kawan baru yang bisa dimanfaatkan. Saling terbuka sesama pemain, dan ada komunitas pengepul se-Tulungagung yang memiliki kebijakan bersama. Meskipun sudah seperti itu masih ada juga pengepul yang bangkrut dan itu membuat beliau tersadar bahwa yang namanya usaha tidak selalu mulus dan harus bisa mencari alternatif lain. Dan untuk usaha MHR mengembangkan usahanya di budidaya ikan gurami dan pabrik gula merah. Karena untuk menjadi pengepul saja tidaklah cukup untuk menutup keuangan ketika harus membayar ikan ke pembudidaya saat pembayaran ikan dari pihak pasar mengalami saldo alias macet.

Beberapa kejadian yang pernah MHR alami selama menjadi pengepul antara lain kondisi alam usaha yang banyak saingan dari kota-kota lain, uang macet karena dari pihak konsumen ikan kita masih di hutang tidak dibayar langsung dan pernah ada hutang namun tidak dibayar sampai sekarang, dan MHR tidak bisa menunggu uang cair untuk dibayarkan baru membayar ke para pembudidaya karena itu malah bisa menyebabkan usahanya bangkrut karena kepercayaan pembudidaya kepada MHR bisa saja hilang. Bahkan sampai hal seperti itu masih sering terjadi, oleh karena itu beliau harus pandai – pandai mencari alternatif lain, dan setiap tanggungan uang kepada pembudidaya juga harus segera di lunasi jangan menjadikan para pembudidaya korban untuk di

hutangi juga. Menurut beliau jujur dan amanat sangatlah penting jadi beliau mencari peluang – peluang baru seperti budidaya dan pabrik gula merah, selama peluang lain itu masih di rasa mampu dan sesuai kemampuan kita, karena usaha pabrik gula merah pun yang mengalami bangkrut juga banyak karena kurang penguasaan dalam usaha tersebut.

Alasan kenapa beliau lebih memilih menjadi pengepul ikan gurami kering daripada ikan gurami basah dikarenakan menurut beliau dulu selama beliau bekerja ikut para pengepul, beliau merasa ikan basah lebih beresiko meskipun ikan gurami kering juga memiliki resiko, tapi resikonya masih lebih bisa di antisipasi. Menjadi pengepul dan bos besar tidak membuat beliau menjadi sesosok yang sombong, beliau menuturkan bahwa beliau memiliki banyak karyawan dan tidak ada kepala karyawan ataupun mandor dalam pekerjaannya jadi tidak ada yang mengawasi selama mereka bekerja, mulai dari ketika panen, menyortir ikan, menimbang hingga memasukkan pada truk meskipun ada cctv di gudang tetap saja beliau hanya memasrahkan semua terhadap para karyawannya, beliau dulu pernah menjadi karyawan dan sekarang beliau mempunyai karyawan jadi beliau memperlakukan mereka seperti keluarga sendiri dengan memenuhi hak – hak karyawannya. Beliau juga memikirkan setiap usahanya apakah bisa memberi dampak pada oranglain, seperti sering ada truk masuk ke gudangnya yang mungkin bisa saja itu mengganggu lalu lintas warga sekitar. Karena hal – hal seperti itu terkadang berada diluar kesadaran beliau jadi harus segera di benahi, dengan beliau selalu ramah dengan warga sekitar dan sering menjadi pelopor kegiatan yang ada di Desa nya seperti beliau pernah membangun madrasah untuk warga sekitar di desa tersebut.

UD. RJS Group adalah sebuah usaha dagang yang dimiliki oleh MHR, usaha ini mulai resmi berbentuk UD pada tahun 2006 dan masih beroperasi hingga sekarang. Jadi kurang lebih 13 tahun UD. RJS Group telah beroperasi.

Dalam pamphlet iklan yang dipajang di depan gudangnya, UD. RJS Group spesialis gurami dan gula merah, namun usaha yang awalnya di jalankan sebelum berbentuk UD adalah menjadi pengepul ikan gurami khususnya gurami kering. Gurami kering itu adalah ikan gurami yang dipanen dari kolam pembudidaya dalam keadaan sudah kering tanpa di tampung di dalam air, melainkan ikan guraminya sudah diangkat ke bak mobil langsung dengan beralaskan terpal dan langsung ditaburi dengan es serut guna menjaga kesegaran ikannya. Selain menjadi pengepul ikan gurami kering, beliau juga memiliki usaha lain yaitu budidaya ikan gurami. UD. RJS Group milik MHR sudah memiliki lapak sendiri di pasar ikan Muara Angke, jadi setiap hari beliau selalu menjual ikan-ikan hasil panennya ke pasar tersebut dengan cara dikirim menggunakan truk. Biaya yang dikeluarkan setiap harinya termasuk biaya yang dikeluarkan untuk membeli ikan dari pembudidaya, biaya untuk pengiriman, gaji sopir dan karyawan, serta biaya-biaya lain yang menunjang mulai dari proses panen, penyortiran, hingga pengemasan mencapai 50 juta bahkan bisa lebih tergantung berapa jumlah ikan yang dibawa pada hari itu. Dari situ dapat disimpulkan bahwa omzet yang diraih UD. RJS Group dari hasil ikan gurami kering dalam setiap bulannya mencapai 1 milyar lebih, karena di hari libur pun termasuk tanggal merah tidak ada libur dikarenakan permintaan pasar yang terus menerus ada permintaan.

Berikut adalah diagram tabel proses pelaku ushaa informan MHR menjadi *entrepreneur* di bidang perikanan.



Tabel 5. Diagram Proses Menjadi *Entrepreneur* (MHR)

5.4 Perilaku *Entrepreneur* Informan

Dalam penelitian ini, peneliti mengkategorikan perilaku dan karakter *entrepreneur* pengusaha perikanan diambil dari buku Soegoto. Menurut Soegoto (2010), seorang *entrepreneur* memiliki ciri dan sifat percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi pada masa depan, jujur dan tekun. Berdasarkan hasil wawancara, peneliti mengidentifikasi perilaku dan karakter *entrepreneur* setiap unit informan ke dalam kategori yang telah ditentukan oleh peneliti.

5.4.1 Percaya Diri

Soegoto (2010), menjelaskan bahwa seorang pengusaha memiliki karakter yang percaya diri, ketidaktergantungan dan perilaku yang mencerminkan kemandirian pada dirinya, individualitas dan selalu optimisme. Sedangkan menurut Meredith et al., (dalam Permatasari 2018), percaya diri adalah sebuah kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja,

memiliki landasan yang kuat untuk meningkatkan karsa dan karya seseorang dan mampu mempengaruhi sikap mental seseorang.

a. Unit Informan FJM

Hal ini dibuktikan pada saat wawancara FJM mengatakan kalimat ini.

“Dulu sebelum menikah banyak yang ngenyek (menghina) saya, katanya belum punya apa-apa kok berani menikah. Waktu motor saya tap 80 merah jelek. Dulu di nyek-nyek orang biasa dulu, tapi nggak papa sing penting niat saya baik, nanti kalo punya uang ya beli. Meskipun di ejek orang saya itu bisaa aja gak tak masukne hati, marah itu gak usah. Memang namanya **usaha itu biasa jatuh, ada yang ngolok bilang gini bilang gitu**. Terus ada juga yang bilang kerja ini sudah lancara kenapa kerja itu lagi-itu lagi (nambah usaha yang lain-lain).”

Ada cerita lagi yang menjadikan sebuah ejekan sebagai motivasi dan lebih mantap pada usahanya, yang mana ejekan itu malah berasal dari istrinya sendiri waktu pasca menikah.

“Waktu itu ada seseorang pernah bilang, Mbak Endang itu lo suaminya sudah punya vespa, vespa bagus, sampean hanya motor 80 merah (tipe motor), mba Endang lo sudah nikah motornya sudah bagus vespa “. sampek kondang waktu itu motor saya PX, **saya bilang nggak papa lo penting saya nggak putus asa, rejeki yang memberi Allah penting saya terus usaha.**”

Kalimat tersebut menyiratkan karakter beliau yang optimis dan yakin dalam setiap doa dan usahanya.

b. Unit Informan MHR

Sikap percaya diri yang dimiliki MHR dinilai sangatlah tinggi. Karakter tersebut tampak pada kalimat–kalimat berikut ini.

“sing di cita–citak ne yo sesuai sing dinyangi saiki, yo gak nduwe cita–cita lek arep dadi pegawai kat ndisik masalahe ndak enek tunjangan kesitu dadi yo memang **inisiatif e dari awal yo pengen mempunyai usaha nyambut gawe sing mandiri. Yo awal mulane untuk menciptakan lapangan kerja untuk diri sendiri, terus selanjute yo dikembangne**

untuk sekitare. Piye yo, marai lek jenenge usaha kui berkembange yo manfaatne kondisi sekitar, maksute lek sekitare ada peluang wirausaha di perikanan akhire yo dikembangne, memang dari awal kan menyukai perikanan baik budidaya utowo liyane, dadi yo di fokusne dingge usaha”.

5.4.2 Berorientasi Tugas Dan Hasil

Soegoto (2010), kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.

a. Unit Informan FJM

Seperti pada cerita berikut ini yang disampaikan oleh FJM,

“dalam usaha budidaya ikan gurami terus semangat terus, karena saya itu kalo melihat ikan makan itu seneng, akhirnya **meskipun untung sedikit itu tetep bertahan.** Setiap bulan mengeluarkan biaya tujuh setengah (7,5 juta) untuk beli pakan. **Tapi uang itu muter untuk modal untuk beli ini itu, dan baru bisa dipanen setelah satu tahun kadang lebih cepet”.**

Sifat *entrepreneur* yang menunjukkan bahwa beliau memiliki ketabahan, dan tekad yang kuat, ditunjukkan pada kalimat ini.

“untuk usaha berdagang saya di ajarin Pak Ropik sama Pak Supriyadi, tapi kalo budidaya ikan saya belajar sendiri nyobak-nyobak sampek berhasil, begini ya begini ya begini. Kalo ikan ada yang mati obatnya begini, kalo ikan dikasih makan nggak mau makan berarti kadang-kadang kotor kolamnya mintak teleknya (kotorannya) di sedot pake selang.”

Cerita lain yang menunjukkan bahwa beliau memiliki kebutuhan akan prestasi dan berorientasi pada laba yaitu pada kalimat ini.

“ketika harga ikan pres (mepet biaya yang dikeluarkan), hanya balik modal tapi masih bisa untung walo hanya sedikit. Keluar modal segini untuk pakannya target keluar ikan segini terus meleset itu biasa, tapi masih tetap untung”.

b. Unit Informan MHR

Hal tersebut terlihat dari cerita beliau bahwa beliau sangat berorientasi pada tugas dan hasil.

“sing penting iku mbak, adewe iku usaha ndak ganggu orang lain syukur2 iso memberi manfaat ning orang lain. Misal enek sing ngeremehne muni “ halah MHR paling raiso koyok ngono” hal koyok ngono nggik iso menjadikan adewe down utowo mundak semangat, ngono yo panggah di ukur karo kemampuane adewe. Dadi hambatan dari sekitar bukan hambatan. Misal di omongi uwong kon ngene ngono tapi adewe gak mampu yo gak popo, tapi misal di bupung uwong tapi emang awake dewe mampu yo ndak masalah. **Sing penting berusaha, menjalankan usaha iku kudu ora enek tekanan dan dorongan teko sopo-sopo. Pengalaman paling akeh kuwi teko awake dewe”.**

5.4.3 Pengambil Resiko

Soegoto (2010), seseorang yang memiliki kemampuan untuk berani mengambil resiko dan suka pada tantangan. Sedangkan menurut Alma (2011), ciri pengambilan resiko berpengaruh penting dalam dunia wirausaha yang penuh risiko dan tantangan. Hal penting yang harus diperhatikan adalah bahwa bagaimana seorang *entrepreneur* mengambil sebuah risiko dengan penuh pertimbangan.

a. Unit Informan FJM

Tantangan yang pernah dihadapi waktu awal-awal mencoba budidaya dijelaskan FJM sebagai berikut.

“awal niat saya usaha budidaya kan hanya untuk celeng-celeng (menabung) karena saya nggak mau nabung di Bank takut kena riba. **Tapi susahnya budidaya itu kalo cuaca berubah-ubah itu ikannya gak kuat terus mati karena kan saya belajar sendiri tidak ada yang ngajarin, inisiatif sendiri pengen mencoba. Pernah rugi 15 juta karena masih kurang pengalaman,** beli pakan ikan yang mahal dosisnya terlalu tinggi akhirnya ikannya malah banyak yang mati, tapi sekarang pakek pakan yang dosisnya rendah, harganya jauh lebih murah, dosisnya lebih rendah jadi ikan aman, ditambah lagi sekarang pake fermentasi sendiri.”

b. Unit Informan MHR

Kebanyakan orang takut mengambil risiko karena mereka ingin aman dan mengelakkan kegagalan, sehingga mereka tidak mau ambil resiko untuk usahanya dan susah berkembang. Seperti yang dituturkan oleh Bapak MHR sebagai berikut;

“namanya usaha itu tidak pasti mulus terus, jadi kita harus punya alternatif–alternatif lain yang dikembangkan di budidaya ataupun usaha lain. Meskipun adewe iki berusaha i lek mek gur lugu aku dadi pengepul iwak tok, ketika ndak imbang pembayaran teko pasare ora diabayar otomatis adewe yo iso bangkrut. **Jane wis sering dialami dalam setahun itung–itungan diatas kertas kui adewe untung tapi keadaan keuangan kui macet. Lek bagine wong usaha lo yo, lek prinsipku lo, kui bukan akhir sebuah usaha.** Kita punya solusinya, kui dipelajari opo kono gak iso dipercoyo opo kondisi alam usahane dengan kondisi persaingan ning kono. Ojo serta merta dute adewe macet ning kono terus petani sing dadi korban”.

Beliau juga berani mengambil resiko ketika awal pertama mendapatkan kerja sama di lapak ikan di pasar Muara Angke dengan cerita yang beliau tuturkan berikut.

“awal mulane kui aku cuma nyuplai ng bakul sing ngirim ngene iki (ke penjual yang mengirim ikan langsung ke lapak di pasar Muara Angke). Nah otomatis kan kono ndue tanggungan mbayar ning aku, setelah perjalanan beberapa taun iku kan kondisi ndak imbang antara pembayarane ning aku ndak mampu dek’e, karena kabutuhane dek’e pribadi utowo keadaan keuangane kono ndak sehat. **Terus akhire kan malih muncul negoisasi akhire bakul kono ngomong,” wes ngene MHR, iki aku dewe tanggunganku (utang) ning sampean yowes okeh dan aku yo ndak mampu mbayar, saiki lapak kui urusono, terusno tanggungane”.** Dan wong – wong sing nyuplai iwak ning aku kui ngertine yo aku, entah duit ning kono nyaldo opo ora, macet opo ora cah – cah ora ngerti. Cumak e ndak langsung putus kerjasama karo wong sing tk eloki kui. Cuman dek’e kono cuman tk fasilitasi lek arep melu kirim, utowo nunut gudang iku iso. Tapi duit panggah urusane dewe–dewe”.

Hal tersebut merupakan karakter beliau yang berani mengambil resiko pada awal berdirinya UD. RJS Group pula.

5.4.4 Kepemimpinan

Soegoto (2010), berjiwa pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran atau kritik yang membangun. Pemimpin yang baik ialah pemimpin yang senantiasa mau menerima kritik dari bawahan, dan juga harus bersifat responsif. Kepemimpinan sebagai suatu kegiatan yang mencakup memotivasi bawahan, mengarahkan orang lain, menyeleksi saluran-saluran komunikasi yang paling efektif dan memecahkan konflik-konflik. Menurut Iwan et al., (2018), seorang *entrepreneur* adalah seorang pemimpin dalam arti bahwa ialah yang mengarahkan kegiatan-kegiatan orang lain dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

a. Unit Informan FJM

Seperti pada cerita di bawah ini menunjukkan bahwa beliau mempunyai tanggung jawab atas setiap karyawannya, beliau sebagai seorang pengusaha yang memiliki karyawan tidak egois menjadi seorang pemimpin, berikut cara kepemimpinan beliau.

“kalo mikirkan orang lain ya mikirkan, yaitu ya karyawan itu. **Kalo nggak ada kerjaan ketika pasar sepi saya mikirin karyawan, mboh gimana kalo bisa pesenan pas sepi atau pas rame ya tetap tak kasih kerjaan,** kasian mereka ya tetep tak kasih kerjaan untuk makan. Kalo nggak ada kerja kasian nanti yang ditunggu – tunggu ya hanya kerja ini, di asem. Jadi terus tak kasih kerjaan biar terus kerja.”

Selain menjadi pemimpin yang selalu memperhatikan karyawannya dan mendengarkan keluhan karyawannya, beliau juga tidak segan bertemu dengan orang-orang baru dalam bidangnya. **Menurut cerita ada beberapa kali**

karyawannya meminjam uang, dan beliau juga sering memberi bonus pada karyawan setiap gaji dan ketika ramadhan. Meskipun beliau orang Jawa dan orang muslim, beliau juga banyak rekan usahanya dari orang etnis Cina dan Non Islam, ketika pak FJM sempat bangkrut, malah dibantu dan diberi kepercayaan penuh oleh rekannya orang Cina tersebut, sayang tidak disebutkan siapa namanya hanya disebutkan asalnya dari Surabaya.

b. Unit Informan MHR

MHR tidak menganggap para pemain baru (pengepul baru) yang ada di Tulungagung sebagai saingan baru. Melainkan beliau menjadikannya partner baru dan bisa saling memanfaatkan dalam bidang pekerjaan yang sama. Berikut penuturan beliau terkait pernyataan tersebut.

“akhire saiki kan yo maleh menjamur pengepul–pengepul sing kirim dewe yo maleh okeh, yo kan mergo motivasine akeh barang sing tidak terserap (ikan dari pembudidaya tidak terserap semua oleh pengepul saat banyak panen) akhire maleh podo bingung golek pasar, terus maleh muncul–muncul ning kono enek bandar eneh, enek pengirim maneh. Bahkan anak buah sing bisaane nyuplai rene akhire yo golek pasar sendiri. **Tapi lek bagiku ngonoi perkembangan usaha memang begitu, lek usaha i lek bagiku usaha yang anu ne sama itu bukan saingan kita bisa memanfaatkan.** Kayak misal pengirim nduwe kiriman dewe tapi dek’e gak mampu ngirim dewe, berapa muatane kita bisa memanfaatkan melu adewe pengirimane. Kan terbuka, sama–sama pemain, justru kita punya ide enek komunitas pengepul–pengepul se Tulungagung yang bisa kirim dewe entah iku sing pemula entah sing lawas, engko akhire kan semua kebijakan semua konsekuensinya wis enek dewe–dewe. Enek sing iso jalan terus enek sing akhire yo macet, sing jelas masalah utama soal keuangan. Kita i sadar memang usaha sing sifate koyok ngene iki sifate gak pasti mulus terus dadi iso golek alternatif–alternatif lain, misal dikembangne ning budidaya”.

Selain beliau sangat menjaga hubungan dengan sesama pemain alias pengepul, beliau juga sangat menjaga komunikasi dengan para karyawannya, sebelum menjadi seorang pemimpin beliau juga pernah menjadi karyawan sehingga beliau bisa merasakan apa saja yang diharapkan karyawan. Jadi beliau menganggap karyawan adalah seperti keluarganya sendiri dan memenuhi hak-hak karyawannya, bahkan beliau sudah saling mempercayakan semua pada karyawannya karena tidak ada kepala pekerja dalam UD nya jadi tidak ada yang mengawasi dan hanya sesekali beliau datang ke gudangnya untuk mengecek. Menurut beliau perlakuan yang baik pada karyawan dapat membuat mereka menjadi patuh dan senang pada atasan, terutama saat bekerja karyawan akan menjadikan pekerjaannya sebagai amanat yang harus di jaga.

5.4.5 Keorisinilan

Soegoto (2010), karakter keorisinilan pada wirausaha yaitu memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas. Bobot suatu kreativitas orisinil disini akan tampak sejauh manakah ia berbeda dari apa yang sudah ada sebelumnya.

a. Unit Informan FJM

Dalam usaha budidaya ikan guraminya, FJM tidak tahu menahu mengenai cara budidaya, pakan yang baik seperti apa, merk pakan yang mahal sudah tentu baik apa belum. Tetapi semakin lama beliau berkecimpung di bidang ini akhirnya beliau mulai menguasai ilmu budidaya ikan gurami, bahkan menemukan cara-cara tersendiri untuk terus membuat usaha budidayanya terus menguntungkan. Hal tersebut dijelaskan dalam kalimat berikut.

“dulu kan pengalamannya kurang, karena taunya pakan ikan mahal berarti bagus ternyata dosisnya tidak sesuai, dan sekarang belajar mulai dari pakan yang dosis protein nya rendah terus buat makin

untungnya bikin fermentasi sendiri dengan komposisi rahasia, yang awalnya dapat ilmu dari orang yang punya kenalan orang perikanan cara bikin fermentasi tapi sekarang sudah bisa modifikasi sendiri komposisi fermentasi yang lebih sesuai dengan selera makan ikannya.”

b. Unit Informan MHR

MHR meskipun hanya tamat SMP namun beliau bisa memiliki inovasi tinggi dalam usahanya, beliau mempunyai kreativitas di bidang perikanan dan berinovasi di bidang lain yaitu giling tebu alias pabrik gula merah. Berikut penuturan beliau terkait karakter keorisinilan yang dimiliki beliau.

“ketika kondisi keuangan disana macet, meskipun kita mempunyai tanggung jawab keuangan ning kene (para pembudidaya), kono sing metu piro terus kene ndak di tokne (tidak mencairkan duit pembudidaya) jangan menjadikan kono korban, **nah adewe kudu ndue alternatif banyak, kita yo ngingu iwak utowo usaha opo sing kenek dingge menunjang usahane adewe. Makane kita golek peluang usaha asline setelah kita mendirikan satu usaha kita kan akhire muncul ide-ide usaha, termasuk coro usaha tebu, usaha ngene (budidaya). Usaha-usaha sing kita amati di sekitar dan adewe mempunyai kemampuan yo diusahakne”.**

Di sekitar Desa Serut banyak pula usaha gula merah alias giling tebu, jadi beliau juga mendirikan usaha tersebut namun di tempat berbeda yaitu di Desa Trenceng desa kelahiran beliau. Hal tersebut merupakan ciri *entrepreneur* yang menyukai inovasi dan kreativitas.

5.4.6 Berorientasi Masa Depan

Soegoto (2010), persepsi dan memiliki cara pandang/cara pikir yang berorientasi pada masa depan. Wirausaha yang berorientasi pada tugas dan hasil akan cenderung suka akan prestasi, baru kemudian setelah berhasil *pricetage* nya akan naik.

a. Unit Informan FJM

Kalimat di bawah ini menunjukkan karakter berpikir kritis beliau untuk mencoba usaha yang lain dengan inisiatif untuk tabungan di masa depan.

“awalnya usaha ini hanya untuk menabung karena tidak bisa menabung di Bank dikarenakan ada riba, **jadi pengen menabung yang bisa di jadikan investasi masa depan untuk hari tua nanti agar tidak usah kerja berat tinggal ngurusin budidaya saja.**”

b. Unit Informan MHR

Bapak MHR mempunyai 3 putra dan putra pertama sudah berusia 22 tahun, dari situ beliau sudah mengajarkan terkait usahanya pada putra pertamanya. Beliau menceritakan pernah memasrahkan usahanya dalam jangka waktu yg lama yaitu sekitar 3 bulan ketika beliau pergi haji.

“yo lek keinginan usaha sih yo sek tetep tapi lek ketika anak-anak sek cilik opo piye, **yo ngene iki sambil mblajari anak e yo sambil ngembangne. Mungkin fokus sing di cekel bapake mungkin anak’e rung mesti lek anu, kemungkinan pomo enek sektor liyo dek’e yo seneng**, masalahe coro usaha ngene iki serta merta langsung di pasrahne ning anak secara manajemen iso di arahne tapi lek coro bakate ndak sepenuhe dimiliki utowo yo ngenei kadang- kadang ketika tak kendalikne usaha ki yo podo angel’e, tapi selama sek iso tak siasati sek aman2 ae. Kan ngenei yo tau kabeh full sak semua sector ushai tak pasrahne Ari (putra pertama beliau), tapi mungguhe sing di pasrahi kadang–kadang yo abot”.

Dari penuturan beliau tersebut terlihat kalau beliau ingin menjadikan usaha yang sudah berjalan bisa terus berjalan sampai anaknya turun–temurun di masa depan. Hal lain yang membuktikan bahwa beliau mempunyai pandangan lagi dalam usahanya di masa yang akan datang yaitu dengan membuka usaha lain yaitu pabrik gula merah.

“namanya usaha itu tidak pasti mulus terus, jadi kita harus punya alternatif–alternatif lain yang dikembangkan di budidaya ataupun usaha

lain. Meskipun adewe iki berusaha i lek mek gur lugu aku dadi pengepul iwak tok, dadi aku buka usaha ning giling tebu dioalah dadi gula merah”.

5.4.7 Jujur Dan Tekun

Soegoto (2010), mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan kerja. Kejujuran adalah kunci untuk membangun kepercayaan. Sebaliknya, berbohong dapat menghancurkan kehidupan seseorang. Biasakanlah selalu jujur mulai dari hal yang paling sederhana dan kecil.

Kejujuran juga memerlukan keterbukaan terhadap informasi. Banyak berdoa juga harus diiringi dengan banyak berusaha, bertindak dengan tekun, disiplin, mau belajar, serta mengembangkan diri, kerja keras, dan berbagai kualitas profesional yang kompeten (Syarif, 2016).

a. Unit Informan FJM

Kita harus jujur kepada siapapun, meski terhadap anak kecil sekalipun. Terbukti pada kalimat yang diucapkan FJM berikut.

“selama jadi pengusaha hal pertama yang saya pertahankan itu kejujuran, ulet dan gak ada niat tipu-menipu” (hal ini diucapkan dua kali oleh FJM, sehingga memberi kesimpulan bahwa beliau orang yang jujur).”

Ketika beliau terkena tipu pada tahun 2001 hingga ratusan juta, beliau bekerja selama 5 tahun hanya untuk membayar hutang, ketika ada beberapa temannya yang kabur untuk menghindari *depcollector* beliau terus bertahan dan membayar setiap hutang beliau hingga 5 tahun lamanya.

b. Unit Informan MHR

Bapak MHR sangat jujur dan tekun dalam bekerja, mulai dari awal beliau terjun di bidang perikanan pun beliau sudah sering kena tipu tapi beliau masih sabar dan terus berjuang dalam usahanya hingga seperti saat ini.

“pie yo ngonoi, yo kadang–kadang yo diapusi uwong, wis ndak ngitung rugine. Pokok pernah rugi mergo diapusi wong, pokok’e kene ndak ngapusi”.

Saat beliau cerita soal kejadian itu ada pembudidaya yang sudah ada disitu sedari tadi untuk mengambil uang pembayaran ikannya, tiba – tiba orang tersebut mendekati MHR untuk menjelaskan bahwa ada kelebihan di nota nya dan uangnya dikembalikan kepada beliau. Beliau juga mengatakan bahwa selama usahanya beliau mendapatkan semangat dari awal datang dari diri sendiri karena beliau sudah sejak kecil hidup di lingkungan yang banyak usaha di bidang perikanannya. Bahkan beliau mengawali usahanya dari nol, yaitu menjadi penjual benih ikan, lalu menjadi makelar ke pengepul – pengepul, mencoba budidaya lele, hingga setelah menikah beliau menjadi pengepul besar yang sudah berbentuk UD dan mempunyai usaha di bidang giling tebu, juga budidaya ikan gurami dan sebagai produsen pakan ikan merk Ruby.

5.5 Implikasi Pada Keberlanjutan Usaha

5.5.1 Kepercayaan Diri Berimplikasi Semakin Memperkuat Usaha

Dalam Alma (2011), sifat utama dari *entrepreneur* adalah percaya diri yang mana dari percaya diri dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain melainkan menggunakan sebagian saran tersebut sebagai masukan. Sedangkan menurut Sutomo (2007), sebagai *entrepreneur* harus mempunyai mental optimis dalam keterbatasan, dengan informasi tentang peluang yang diambil, dan percaya diri karena tak seorang pun tahu tentang bisnis yang dimiliki *entrepreneur* sebaik *entrepreneur* itu sendiri.

Karakteristik percaya diri yang dimiliki oleh setiap informan menjadi pondasi yang kuat dalam berdirinya usaha mereka. Sehingga usaha budidaya

ikan gurami dan usaha pemasaran ikan gurami kering mampu berjalan terus menerus dan mampu mempertahankan eksistensinya disaat banyak pengusaha perikanan lain belum bisa meraih itu semua. Oleh sebab itu, usaha yang mereka miliki mampu bertahan hingga lebih dari 10 tahun lebih tepatnya kurang lebih 13 tahun telah beroperasi berkat modal awal usaha yaitu percaya diri dan optimis bahwa mereka mampu.

5.5.2 Berorientasi Tugas Dan Hasil Berimplikasi Pada Kegigihan Orientasi Lainnya

Menurut Alma (2011), sifat seorang *entrepreneur* tidak mengutamakan prestige dahulu melainkan fokus kepada prestasi yang ingin dicapai. Karena sifat gengsi pada seseorang merupakan penyakit yang susah dihilangkan dan sangat menghambat apabila seseorang ingin mencapai target tinggi dengan bekerja dari nol. Untuk mencapai kesuksesan maka seorang *entrepreneur* harus fokus pada prestasi yang ingin dicapainya bukan pada gengsinya. Menurut Azizy (2007), pada pemerintahan juga memiliki misi sama halnya *entrepreneur* yang berorientasi pada hasil yaitu dengan membiayai hasil bukan masukan. Orientasi utamanya bukanlah input, melainkan hasil atau outcomes. Bukan berapa anggaran yang telah diputuskan untuk tahun ini tetapi apa saja hasil yang ingin dicapai.

Dalam karakter ini sudah jelas bahwa setiap informan memang lebih mengutamakan tugas dan hasil dalam menjalankan usahanya. Terbukti ketika usaha mereka sama – sama pernah mengalami rugi dan untung yang sedikit dalam usahanya, bagi mereka hal tersebut tidak menjadikannya masalah. Menurut mereka hasil yang diperoleh ketika usaha itu dapat meraih titik pencapaian meskipun hasilnya tidak sesuai ekspektasi, seperti contohnya pada usaha budidaya milik informan FJM mampu bertahan hingga panen meskipun

harga ikan ketika panen tidak sesuai dengan keinginan (harga rendah). Dengan adanya rasa tanggung jawab untuk terus berorientasi pada tugas (pekerjaan) dan hasil membuat usaha yang mereka miliki sama – sama bisa terus menjalankan orientasi – orientasi lainnya seperti ke eksistensi usahanya dan kepercayaan rekan bisnisnya.

5.5.3 Pengambil Resiko Berimplikasi Pada Kesiapan Pelaku Usaha Menjadi Lebih Siap Dalam Menghadapi Tantangan Selanjutnya

Menurut Iwan et al (2018), pengambilan risiko adalah hal yang hakiki dalam merealisasikan potensi sebagai wirausaha. Seorang wirausaha harus sadar bahwa pertumbuhan datang dari pengambilan peluang-peluang masa sekarang dan pengambilan risiko untuk mencapai tujuan. Beberapa risiko yang terpenting adalah risiko yang membawa kita sebagai seorang wirausaha untuk belajar mengenai sesuatu yang baru tentang diri sendiri dan perusahaannya. Situasi-situasi yang mengandung risiko pribadi haruslah menantang kemampuan dan kapasitas *entrepreneur* itu sendiri dengan sungguh-sungguh. Sedangkan menurut Azizy (2007), pada pemerintahan juga memiliki misi sama halnya *entrepreneur* yang berorientasi pada hasil yaitu dengan membiayai hasil bukan masukan. Orientasi utamanya bukanlah *input*, melainkan hasil atau *outcomes*. Bukan berapa anggaran yang telah diputuskan untuk tahun ini tetapi apa saja hasil yang ingin dicapai.

Berani mengambil resiko merupakan karakter yang sangat dimiliki oleh kedua informan, karena dengan adanya karakter berani dalam mengambil resiko ini, para *entrepreneur* ini mampu untuk mencapai tujuan dalam usahanya, mampu belajar mengenai sesuatu yang baru tentang diri sendiri dan usaha yang dimilikinya dan bagaimana mereka mampu mengambil resiko dalam setiap keputusan yang mereka ambil dan memberi dampak positif dalam usahanya.

5.5.4 Kepemimpinan Berimplikasi Pada Kesiapan Mental Untuk Mengelola Usahanya Sendiri Dengan Masukan Orang Lain Dan Bekerja Sama

Sebagai seorang individu, kemampuan yang dimiliki terbatas. Oleh karena itu, para *entrepreneur* membutuhkan orang lain untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan. Sebagai pemimpin perusahaan yang terdiri dari orang-orang, para *entrepreneur* harus bersedia memberikan wewenang dan tanggung jawab kepada staf untuk kegiatan tertentu. Proses mempengaruhi dalam menentukan tujuan organisasi, memotivasi perilaku, pengikut untuk mencapai tujuan, mempengaruhi untuk memperbaiki kelompok dan budayanya. Selain itu juga mempengaruhi interpretasi mengenai peristiwa-peristiwa para pengikutnya, pengorganisasian dan aktivitas-aktivitas untuk mencapai sasaran, memelihara hubungan kerjasama dalam kerja kelompok, perolehan dukungan dan kerjasama dari orang-orang diluar kelompok, atau organisasi (Rivai, 2013).

Seorang pemimpin harus bisa berkomunikasi yang baik dengan setiap bawahannya dan memiliki kontrol dalam memberi motivasi untuk karyawannya maupun diri sendiri. Dalam hal ini kedua informan memiliki keduanya, sehingga usaha yang mereka jalankan bisa terus berjalan dengan karyawan yang tetap dan jaringan usaha yang semakin berkembang karena banyak masukan dari orang lain yang dianggap mereka mampu membangun usahanya. Dalam hal ini terwujud pada usaha yang lain yang sama-sama dimiliki oleh kedua informan yaitu menjadi distributor pakan ikan dengan merk tertentu.

5.5.5 Keorisinilan Berimplikasi Pada Ide – Ide Kreatif Yang Mampu Diciptakan Sendiri Untuk Usahanya

Menurut Alma (2011), yang dimaksud dengan orisinil adalah seorang *entrepreneur* tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri akan segala usahanya, ide yang orisinil dan mampu merealisasikan ide

tersebut dalam mencapai targetnya. Karena dalam berwirausaha perlu ada keunikan ataupun ciri khas dalam individu itu sendiri sehingga munculah ide – ide yang terbaru dan orisinil. Meredith et al (dalam Permatasari, 2018), keorisinilan dalam karakter wirausaha adalah sangat inovatif dan kreatif dalam menemukan ide baru, bisa fleksibel dalam segala usahanya, mempunyai banyak sumber, serba bisa dan mengetahui banyak hal.

Karena ide – ide kreatif dan inovatif yang dimiliki oleh setiap informan seperti pada UD. RJS Group juga memiliki usaha lain yaitu pabrik gula merah dan juga budidaya ikan gurami, sedangkan pada usaha milik informan FJM mampu membuat fermentasi pakan sendiri untuk menghemat biaya pakan miliknya. Karakter keorisinilan ini mampu membuat usahanya bisa terus berkembang, meraih keuntungan di bidang lain dan mampu mempunyai inovasi tersendiri untuk menekan biaya produksinya.

5.5.6 Berorientasi Masa Depan Berimplikasi Pada Eksistensi Usaha Dalam Jangka Panjang

Dalam Alma (2011), seorang *entrepreneur* harus perspektif, mempunyai visi kedepan. Sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara tetapi untuk selamanya. Untuk menyiapkan visi yang jauh ke depan, *entrepreneur* perlu menyusun perencanaan dan strategi yang matang agar usaha yang dijalankan mampu terus bertahan menjaga eksistensinya. Meredith et al (dalam Permatasari,2018), berorientasi pada masa depan yang dimiliki dalam jiwa seorang *entrepreneur* adalah mempunyai pandangan jauh ke depan, dan perseptif. Perseptif sendiri yaitu kemampuan seseorang yang mempunyai kesadaran yang tajam, cepat mengerti dan cerdas.

Implikasi dari karakter ini memang belum bisa di lihat pada masa yang akan datang, namun melihat dari awal berdirinya usaha pada tahun 2006 hingga

bertahan selama 13 tahun sebagai bukti bahwa mereka mempunyai visi untuk jangka panjang sehingga usaha ini terus berjalan untuk waktu yang lama.

5.5.7 Jujur Dan Tekun Berimplikasi Pada Kesuksesan Usaha Hingga Sekarang

Kejujuran juga memerlukan keterbukaan terhadap informasi. Banyak berdoa juga harus diiringi dengan banyak berusaha, bertindak dengan tekun, disiplin, mau belajar, serta mengembangkan diri, kerja keras, dan berbagai kualitas professional yang kompeten (Syarif, 2016). Sedangkan dalam Sutomo (2007), banyak bidang yang menyangkut aspek teknis rumit, sehingga sangat memungkinkan pedagang berbohong, misalnya pada pedagang mobil bekas, jasa reparasi elektronik dan komputer. Kejujuran menjamin kelangsungan bisnis dalam jangka panjang. Bisa saja seorang pedagang yang berbohong mendapatkan keuntungan berlipat ganda, namun toh pada akhirnya sebagian besar pelanggan tidaklah bodoh.

Dalam menjalankan usaha agar bisa terus menjadi kepercayaan banyak orang dan bisa terus berlanjut dalam mengoperasikan usahanya harus dilandasi sikap jujur dan tekun. Seperti halnya yang dilakukan informan MHR dan FJM sehingga usahanya bisa terus berlanjut hingga 13 tahun lamanya.

6. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sekitar 30% dari wilayah desa serut adalah lahan perikanan,di karenakan kebanyakan penduduk Desa Serut mempunyai pekerjaan sampingan di bidang perikanan. Kegiatan perikanan yang ada di Desa Serut antara lain yaitu budidaya ikan air tawar ikan lele dan ikan gurami. Keadaan ini juga dipengaruhi oleh keadaan desa sekitar desa Serut yang juga banyak pembudidaya ikan air tawar. Banyaknya pembudidaya ikan air tawar juga menyebabkan adanya beberapa pengepul di Desa Serut.
2. Dalam penelitian ini teknik penentuan informan menggunakan teknik *pursposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Hasil penelitian tidak akan digeneralisasikan ke populasi karena, pengambilan sampel tidak diambil secara random. Peneliti memilih 2 orang informan yang memiliki kegiatan usaha dengan jangka waktu lebih dari 10 tahun di bidang perikanan. Sehingga narasumber dianggap mewakili pelaku usaha perikanan di Desa Serut berdasarkan sisi pemikiran atau cara berpikir *entrepreneur*. Unit informan dalam penelitian ini adalah FJM dan MHR berada di lokasi yang sama yaitu di Desa Serut, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Komoditi yang diambil sama-sama ikan gurami (*Osphronemus gouramy*) namun untuk unit

informan FJM adalah pembesaran ikan gurami sedangkan untuk unit informan MHR adalah di bidang pemasaran atau sering juga disebut pengepul ikan. Unit informan adalah seorang pembudidaya ikan gurami di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung yang mendirikan usahanya dari tahun 2006 sampai sekarang masih tetap eksis dibanding pembudidaya ikan air tawar yang lain. Banyak pembudidaya di Desa Serut yang tidak lanjut dalam usahanya sehingga banyak kolam yang tidak terpakai dan mangkrak. Meskipun banyak juga pembudidaya yang baru namun banyak juga yang hanya bertahan sampai beberapa kali panen saja. Sedangkan unit informan MHR itu adalah seorang pengepul ikan gurami satu-satunya di Desa Serut yang usahanya tersebut sudah berbentuk UD yang memiliki lapak sendiri di pasar Muara Angke dan masih eksis dari tahun 2006 sampai 2019 ini. Sedangkan masih banyak pengepul lain khususnya komoditi ikan gurami namun masih kecil dan belum berbentuk UD sampai saat ini.

3. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan model analisis data yang digunakan adalah metode di Lapangan Model Miles and Huberman, analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

4. Pada pengumpulan data lapang menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sebelum data di reduksi menghasilkan banyak catatan yang dibedakan menjadi 3 aspek yaitu biografi Informan, proses informan menjadi wirausaha, dan perilaku informan. Lalu data diolah ke dalam bentuk *data display*, disitu data display sudah di fokuskan dan dikelompokkan perilaku

entrepreneur yang akan dianalisis, yaitu ada 7 perilaku percaya diri, orientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinil, orientasi masa depan, jujur dan tekun berdasarkan pendapat Soegoto (2010). Setelah itu *conclusion/verification*, disini di dapat hasil dari 7 perilaku *entrepreneur* tersebut dimiliki oleh setiap informan dan memiliki dampak/implikasi terhadap keberlanjutan usahanya masing-masing.

5. Kedua informan memiliki latar belakang yang berbeda, pada informan FJM awalnya adalah seorang pedagang biasa yang membuka usaha sampingan baru di bidang perikanan khususnya budidaya ikan gurami, yang awalnya hanya bermodal lahan sewaan dengan jumlah kolam budidaya hanya 1 kini mempunyai 6 kolam dengan ukuran 12 x 8 x 1,5 m dengan lahan milik sendiri sejak tahun 2006. Sedangkan pada informan MHR dari awal sudah bergelut di bidang perikanan yaitu menjadi makelar hingga akhirnya sukses menjadi pengepul di desanya dan satu – satunya pengepul yang usahanya sudah berbentuk usaha dagang. Kedua informan tersebut mempunyai usaha yang berjalan selama kurang 13 tahun sejak tahun 2006.

6. Setiap informan memiliki karakter *entrepreneur* yang ditentukan oleh peneliti berdasarkan pendapat Soegoto (2010), yaitu Setiap informan memiliki perilaku *entrepreneur* yang ditentukan oleh peneliti berdasarkan pendapat Soegoto (2010), yaitu perilaku percaya diri, orientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinil, orientasi masa depan, jujur dan tekun.

7. Setiap perilaku *entrepreneur* yang dimiliki oleh informan memiliki implikasi pada keberlanjutan usahanya masing - masing, antara lain yaitu kepercayaan diri berimplikasi semakin memperkuat usaha, berorientasi tugas dan hasil berimplikasi pada kegigihan orientasi lainnya, pengambil resiko berimplikasi pada kesiapan pelaku usaha menjadi lebih siap dalam menghadapi tantangan selanjutnya, kepemimpinan berimplikasi pada kesiapan mental untuk mengelola

usahanya sendiri dengan masukan orang lain dan bekerja sama, keorisinilan berimplikasi pada ide – ide kreatif yang mampu diciptakan sendiri untuk usahanya, berorientasi masa depan berimplikasi pada eksistensi usaha dalam jangka panjang, jujur dan tekun berimplikasi pada kesuksesan usaha hingga sekarang.

6.2 Saran

Peneitian “Kajian Perilaku *Entrepreneur* Pelaku Usaha Perikanan Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung” perlu pengembangan atau penelitian lanjutan untuk menganalisis dimensi – dimensi ilmu yang belum tertulis sebagai tanggung jawab akademisi dan sebagai pembaca perlunya membuka pikiran untuk menerima sesuatu yang mendukung tujuannya dan mampu menginspirasi.

6.2.1 Saran Akademis

1. Perlunya lanjutan penelitian tentang *entrepreneur* dan modal sosial. Bahasan yang menjelaskan bagaimana individu yang merupakan bagian dari masyarakat memiliki kekuatan dalam arti aset dari nilai – nilai positif yang membentuk konstruksi tertentu sehingga memposisikannya sebagai *entrepreneur*.
2. Penelitian sejenis dengan unit informan sebagai *entrpreneur* yang memiliki usaha skala menengah atau besar.
3. Penelitian sejenis yang membahas Sosiopreneur.

6.2.2 Saran Praktis

1. Perlunya kesadaran dan pengenalan diri terlebih dahulu dalam setiap melakukan tindakan, khususnya sebagai *entrepreneur* baik dari segi pengambilan keputusan maupun orientasi ke masa depan.

2. Lingkungan baik keluarga maupun sosial juga berperan penting terhadap karakter yang kita miliki, hal ini perlu memilah antara yang positif dan negatif agar kita sebagai seorang *entrepreneur* dapat menyikapi dan mengatasi berbagai masalah kedepannya.



Daftar Pustaka

- Alma, Buchari. (2011). *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta
- Azizy, A. Q. (2007). *Change Management Dalam Reformasi Birokrasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Budiharjo, A. (2011). *Organisasi Menuju Pencapaian Kinerja Optimum*. Jakarta: Prasetiya Mulya.
- Danuri R. 2014. http://www.kemenkeu.go.id/sites/default/files/Ringkasan-Eksekutif_PNPB_Perikanan.pdf. diakses pada tanggal 22 Januari 2019.
- Dian W.N. 2009. Psikologi dan Perilaku. http://dian-w-nfpsi09.web.unair.ac.id/artikel_detail-120664-Umum-PSIKOLOGI%20DAN%20PERILAKU.HTML. Diakses pada tanggal 19 MEI 2019.
- Fauzi, Akhmad. 2010. *Ekonomi Perikanan*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Hisrich et al. 2008. *Entrepreneurship*. Alfabeta. Bandung.
- Iwan Shalahuddin, I. M. (2018). *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Kartib, Y. S. (2010). *Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Prenada Media Group.
- KBBI. Perilaku. <http://kamusbahasaIndonesia.org/perilaku>. Diakses pada tanggal 19 Mei 2019.
- Manzilati, A. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Malang: UB Press.
- Molleong J. Lexy. 1989. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Nandita, B. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keberlanjutan Usaha Umkm Pengolahan Buah. *Skripsi Program Magister Sains Intitut Pertanian Bogor*, 24-25.
- Pemerintah Indonesia. 2014. *Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2011* tentang Pengembangan Kewirausahaan Dan Kepeloporan Pemuda, Serta Penyediaan Prasarana Dan Sarana Kepemudaan. Lembaran RI Tahun 2011 No.41. Jakarta : Sekretariat Negara.
- Permatasari, I. R. (2018). *Kewirausahaan*. Malang: Polinema Press, Politeknik Negeri Malang.
- Rakhmat, A. (2013). *Good Corporate Governance (GCG) Sebagai Prinsip Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR)*. *Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Brawijaya*, 13.
- Renstra UB, 2019. Rencana Strategis Universitas Brawijaya 2019-2025. http://static.ub.ac.id/static_files/doc/Renstra-UB-2019-2025-.pdf. diakses pada tanggal 22 Januari 2019.
- Rivai, V. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia dari Teori ke Praktek*, Edisi Kedua. Jakarta: Penerbit PT Rajagrafindo Persada.
- Robbin, S, P., & Judge., T, A. (2011).
- Robbins SP, dan Judge. 2011. *Perilaku Organisasi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Soegoto, E. S. (2010). *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kompas Gramedia.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R& D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suharyat, Y. (2009). *Hubungan Antara Sikap, Minat Dan Perilaku Manusia*. Fakultas Agama Islam – UNISMA Bekasi, Volume I No 3.

- Suryana Y. dan Bayu K. 2010. Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Kewirausahaan. Kencana, Jakarta.
- Suryana. 2003. *Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: PT.Salemba Empat
- Sutomo, D. (2007). Menjadi *Entrepreneur* Jempolan. Jakarta: Republika.
- Syarif, H. N. F. (2016). Technopreneurship Membentuk Karakter *Entrepreneur* Muda yang Sukses. In I. (076/DIY/2012), Technopreneurship (p. 61). Yogyakarta: Deepublish.
- Taniredja, Tukiran dan Hidayati Mustafidah. 2011. *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*. Alfabeta. Bandung
- Tontowi. (2016). Membangun Jiwa *Entrepreneur* Sukses. Malang: UB Press e-mail: ubpress@gmail.com/ubpress@ub.ac.id.
- Wibowo, A. (2012). Analisis Keberlanjutan Usaha Dengan Metode Altman Pada Koperasi Unit Desa (KUD). *SKRIPSI Universitas Negeri Semarang*, 81-83.
- Wijayanto, D. (2012). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.



Lampiran 1

Unit Informan FJM



Gambar 5. Salah satu proses pembuatan fermentasi



Gambar 6. Proses panen



Gambar 7. Pasca panen



Gambar 8. Gudang penyimpanan pakan

Lampiran 2

Unit Informan MHR



Gambar 9. Unit informan MHR dengan Peneliti



Gambar 10. Peneliti dengan sebagian pekerja



Gambar 11. Gudang UD. RJS Group



Gambar 12. Saat proses penyortiran ikan gurami



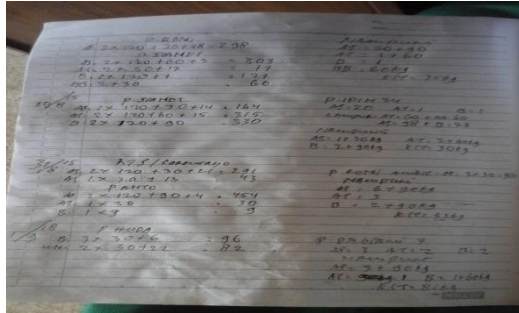
Gambar 13. Proses penggilingan es balok



Gambar 14. Proses pengangkutan ikan ke truk



Gambar 15. MHR dengan keluarga



Gambar 16. Pembukuan ikan yang masuk gudang



Gambar 17. Proses transaksi dengan nota



Gambar 18. Unit informan mengikuti rapat di pabrik fillet ikan patin di DKP



Gambar 19. Papan Iklan UD.RJS Group



Gambar 20. Logo UD. RJS Group



Gambar 21. Gudang Penyimpanan Pakan

Lampiran 3

Intrapreneurship

a. Pengertian *Intrapreneur* dan *Intrapreneurship*

Hisrich : Intrapreneurship is the one method for stimulating and then capitalizing on individuals in an organization who think that something can be done differently and *better*.

b. Jiwa *Intrapreneurship*

Mentalis kuat, kerja keras, pantang menyerah, kedisiplinan.

c. Perbedaan model tradisional, *entrepreneurship* dan *intrapreneurship*

- Tradisional : Mengharapkan promosi dan hadiah, ada kantor, kekuasaan dan staff, mendelegasikan dan banyak pengawasan.
- *Entrepreneurship* : Ada kebebasan, ada peluang berkreasi dan dapat uang, terlibat secara langsung.
- Ada kebebasan dan peluang mengembangkan bakat dan hadiah dari perusahaan, lebih banyak terlibat dari pada mendelegasikan.

Entrepreneurship

a. Pengertian *Entrepreneurship*

Classic Definition by Joseph A. Schumpeter, development as carrying out of new combinations: introduction of a new good, introduction of a new method of production, opening of new market, conquest of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods, carrying out of the new organization of any industry.

b. Jiwa *Entrepreneurship*

- Attitude : opportunity creator, innovator, calculated risk and taker
- Skill : komunikasi dan kepemimpinan, membangun relasi/jejaring, kecakapan maksimal
- Knowledge : dasar-dasar bisnis, rencana bisnis, implementasi bisnis.

Kewiraswastaan

Pengertian kewiraswastaan dan wiraswasta

- a. Kewiraswastaan : mampu mandiri dengan penuh keteladanan. Banyak menekankan segi kemampuan untuk berdiri sendiri.
- b. Wirasawasta : merupakan sifat-sifat keberanian, keutamaan, dan keteladanan dalam mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan sendiri.

