1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia yang diakui secara Internasional (UNCLOS 1982 diratifikasi dengan UU No.17 Tahun 1985). Namun dalam pembangunan dibidang kelautan dan perikanan masih kurang optimal, mengingat wilayah pesisir, pulau-pulau kecil, serta lautan kepulauan Indonesia tersimpan potensi sumberdaya yang melimpah. Adapun total Total luas wilayah laut Indonesia yaitu 5,9 juta km^2, terdiri dari 3,2 juta km^2 perairan teritorial dan 2,7 km^2 perairan Zona Ekonomi Ekslusif, luas tersebut belum termasuk landas kontinen (Lasabuda, 2013).

Potensi perikanan di Indonesia tidak hanya dilihat dari luas lautannya saja, namun dari luas lahan di daratan yang dapat dimanfaatkan untuk lahan budidaya perikanan. Potensi lahan perikanan budidaya secara nasional diperkirakan sebesar 17,74 juta Ha, untuk lahan budidaya air tawar sebesar 2,23 juta Ha, namun pemanfaatannya hingga saat ini baru mencapai 16,62 %. Produksi perikanan budidaya dari tahun ke tahun memiliki perkembangan yang cukup signifikan, dimana peningkatan produksi perikanan budidaya harus diikutii dengan peningkatan daya saing dan nilai tambah produk perikanan budidaya. Dari hal tersebut diharapkan sektor perikanan budidaya mampu meningkatkan perekonomian nasional terutama dalam hal penyediaan lapangan kerja, sebagai sumber pendapatan bagi pembudidaya, sebagai sumber protein hewani, serta meningkatkan pendapatan daerah (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, 2014).

Sumberdaya perikanan dan kelautan yang terdapat di Jawa Timur sangat beragam baik jenis maupun potensinya. Potensi sumberdaya yang dimiliki tersebut ada yang dapat diperbaharui seperti perikanan tangkap maupun budidaya laut, budidaya perairan darat dan pantai.Selain sumberdaya tersebut potensi perikanan dan kelautan dapat dikembangkan untuk pembangunan seperti wisata bahari, industri, tempat rekreasi dan lainnya. Untuk perikanan budidaya, perairan darat memiliki perkembangan yang cukup signifikan, yang diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kabupaten Magetan merupakan salah satu wilayah di Jawa Timur yang sangat potensial untuk usaha budidaya perikanan. Kabupaten Magetan memiliki wilayah seluas 688,85 km^2. Secara topografi wilayah Kabupaten Magetan terbagi kedalam beberapa jenis wilayah berdasarkan tingkat kesuburan tanah. Untuk potensi perikanan budidaya yang terdapat di Kabupeten Magetan antara lain (1) ikan tombro memiliki jumlah produksi 20,02 kw/tahun (2) ikan mujair memiliki jumlah produksi 20,02 kw/tahun (3) ikan lele memiliki jumlah produksi 46,71 kw/tahun (4) udang memiliki jumlah produksi 28.12 kw/tahun (5) ikan nila memiliki jumlah produksi 132, 49 kw/tahun. Sedangkan Kecamatan Lembeyan merupakan daerah yang berpotensi dalam bidang budidaya lele, nila, dan gurami. Untuk perairan yang digunakan dalam kegiatan budidaya hanya 0,5 % dari keseluruhan wilayah Kabupaten Magetan (Pemerintah Kabupaten Magetan, 2014).

Pemanfaatan potensi perikanan dapat dioptimalkan dengan menguatkan kemampuan berwirausaha masyarakat. Wirausaha merupakan seseorang yang mampu melihat adanya peluang kemudian menciptakan organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Wirausaha lebih ditekankan pada setiap orang yang memulai suatu bisnis yang baru. Proses kewirausahaan meliputi seluruh

kegiatan fungsi dan tindakan untuk memanfaatkan peluang dengan menciptakan organisasi (Alma, 2006).

Menurut Schumpeter *dalam* Alma (2006), *entrepreneur* adalah seseorang yang unik yang mampu mengambil resiko yang ada dan memperkenalkan produk-produk inovatif serta teknologi baru kedalam perekonomian. Schumpeter mengaitkan *entrepreneur* dengan konsep yang diterapkan dalam bisnis dan mencoba menghubungkan dengan kombinasi berbagai sumberdaya.

Hisrich, et. Al., (2005) *dalam* Kristanto HC (2009) mengemukakan, *entrepreneur* adalah individu yang mampu melihat peluang dari kekacauan yang ada. Mereka agresif melakukan perubahan sesuai kebutuhan pasar, istilah pengusaha dan pemilik usaha biasanya dapat digunakan secara bergantian. Kewirausahaan merupakan simbol dari kegigihan usaha dan prestasi. Pengusaha adalah pelopor keberhasilan usaha pada saat ini, dimana pengusaha akan menjadi kontributor penting dalam pertumbuhan ekonomi melalui cara kepemimpinan, menejemen, inovasi, penelitian, efektivitas pembangunan, penciptaan lapangan kerja, daya saing, produktivitas, serta pembentukan industri baru.

Sebagian besar usaha perikanan di Kecamatan Lembeyan adalah di bidang usaha budidaya yang dilakukan oleh pembudidaya dari anggota masyarakat setempat. Pembudidaya ikan adalah seseorang/individu yang bermatapencaharian dengan melakukan kegiatan budidaya ikan. Tingkat kesejahteraan pembudidaya ditentukan oleh hasil budidaya dan harga jual dari kegiatan produksi budidaya. Kegiatan budidaya dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan sebagai efek dari pengelolaan kolam/ lahan. Hasil produksi perikanan selain digunakan untuk pemenuhan kebutuhan konsumsi ikan air tawar bagi suatu wilayah dapat digunakan untuk konsumsi keluarga (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2012).

Menurut Suparmoko (2008) *dalam* Kartika (2010), dalam pengelolaan dibutuhkan pengetahuan dan informasi tentang perikanan dalam rangka mempelajari perilaku kehidupan dan sifat-sifat dari unit populasi yang menjadi komunitas dalam sumberdaya alam. Oleh karena itu pengelolaan perikanan membutuhkan pendekatan yang menyeluruh dan hati-hati. Dengan pengelolaan yang baik dan ada kerjasama antara sumberdaya yang ada maka keberhasilan pembangunan akan tercapai.

Dari uraian tersebut digambarkan bahwa potensi perikanan budidaya memiliki kesempatan yang besar untuk dikembangkan dan dikelola dengan lebih baik untuk pemanfaatan sumberdaya berkelanjutan. Kabupaten Magetan memiliki perairan yang luas namun pemanfaatan untuk lahan budidaya masih sedikit yaitu sebesar 0,5 % dari. Sedangkan Kecamatan lembeyan berpotensi untuk budidaya ikan nila, lele, dan gurame. Namun dalam pengelolaannya terdapat permasalahan yang berawal dari kurangnya kemampuan memanfaatkan dan mengorganisasikan peluang usaha. Permasalahan yang dihadapi pembudidaya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan dibidang pemasaran dan diversifikasi produk perikanan. Sehingga perlu dilakukan penelitian ini untuk mengetahui dan mengidentifikasi perilaku *entrepreneur* masyarakat pembudidaya di Desa Tapen, Kecamatan Lembeyan, Kabupaten Magetan dalam pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan yang terdapat di Kelompok Budidaya Ikan (Pokdakan) “ Mina Karya”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana profil Pokdakan lele Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan?

2. Bagaimana perilaku *entrepreneurship* Pokdakan lele Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan?
3. Bagaimana aspek manajemen Pokdakan lele Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan?
4. Bagaimana strategi pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan pada Pokdakan Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan?

1.3 Tujuan

Tujuan penelitian yang dilakukan di Pokdakan “Mina Karya” ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Profil kelompok Pokdakan Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.
2. Perilaku *entrepreneurship* Pokdakan Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan
3. Aspek manajemen Pokdakan Mina Karya di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan
4. Strategi pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan pada Pokdakan Mina Karya di Desa Tapen di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang dilakukan pada Pokdakan Mina Karya adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pokdakan Mina Karya

   Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan informasi dan pertimbangan dalam merancang strategi pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan untuk meningkatkan hasil usaha.

2. Bagi Kalangan Akademik

   Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut guna untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang perilaku *entrepreneur* serta dapat dijadikan bahan penyusunan penelitian yang serupa dan lebih mendalam.

3. Bagi Pemerintahan

   Digunakan sebagai bahan masukan data dan informasi terkait hasil-hasil penelitian dan dapat digunakan sebagai referensi dalam menentukan kebijakan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, sehingga peneliti menggunakannya sebagai salah satu sumber literatur dan pembanding untuk melakukan penelitian ini. Beberapa penelitian tersebut disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Perilaku Wirausaha Masyarakat Nelayan Terhadap Hasil Perikanan Desa Banyusangka Kecamatan Tanjung Bumi Kab. Bangkalan Madura (Nurullah, 2009).	Analisa Deskriptif kualitatif dan kuantitatif.	Faktor internal dari perilaku wirausaha : pendidikan dianggap berpengaruh, modal sangat dibutuhkan, perlu diadakan penyuluhan mengenai diversifikasi produk. Faktor eksternal : minat konsumsi ikan masih rendah, bahan baku terbatas, permintaan pasar masih rendah, peran pemerintah juga masih kurang.
2.	Perilaku Nelayan Dalam Pengelolaan Wisata Bahari di Pantai Pasir Putih Trenggalek Jawa Timur (Darpito, 2007)	Analisis SWOT	Dengan menggunakan matriks SWOT dalam perilaku nelayan menghasilkan strategi SO, yaitu memiliki

			peluang cukup besar dalam pengembangan karena memiliki hal yang harus dipertahankan untuk itu perlu strategi yang mampu meningkatkan daya saing wisata bahari tersebut.
3.	Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cumi-cumi *(Loligo vulgaris)*dan Kerupuk Kerang Darah *(Anadara granosa)*di UD. Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Propinsi Jawa Timur (Aprilia, 2010)	Analisis SWOT	Pengembangan usaha dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, dengan menggunakan strategi SO dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.
4.	Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Koi *(Cyprinus carpio)*di Desa Kemloko Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar Jawa Timur (Dewi, 2010)	Analisis SWOT	Strategi pengembangan dengan mempertahankan kualitas serta memberi pelatihan terhadap tenaga kerja, menambah referensi dan inovasi, dan pemilihan benih yang lebih selektif untuk pengembangan usaha. Mengacu pada strategi SO.
5.	Prospek dan Upaya Pengembangan Pariwisata Pasir Putih (WPP) Desa Dalegan Kecamatan Panceng Kabupaten Gresik	Analisis SWOT dan QSPM	Upaya pengembangan harus sesuai skoring pada kuadran III yaitu strategi WO, dengan meminimalkan masalah

	Jawa Timur (Aini, 2010)		dan memanfaatkan peluang yang ada. Prospek kedepan dengan penyediaan transportasi, pembangunan Pujasera, penambahan wahana baru, dan perluasan lahan.
6.	Perilaku Usaha Pada Masyarakat Madura Perantauan di Kabupaten Sleman (Purhantara, 2010).	Deskriptif kualitatif dengan pendekatan deskriptif eksploratif.	Jiwa yang keras merupakan ciri khas masyarakat Madura. Hal inilah yang menjadi modal dasar dalam membuka usaha. Selain itu berani mengambil resiko, semangat kerja tinggi, inovasi dalam produk, mampu melihat peluang, dan jiwa kompetisi yang membuat usaha mereka diakui di Sleman. Perilaku pelaku usaha yang mampu menciptakan usaha dan inovasi baru pada suatu produk inilah yang membuat masyarakat Madura mampu memenangkan usaha dibidang yang sama.

Terdapat beberapa kesamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu dalam merumuskan strategi pengembangan *entrepreneurship* menggunakan alat analisis SWOT dengan beberapa variabel penelitian yang digunakan antara lain, penerimaan resiko usaha, peluang pasar, dan jiwa kompetisi. Penelitian ini memusatkan perhatian kepada perilaku *entrepreneurship* dan manajemen kewirausahaan yang diperkuat dengan sumber-sumber yang akurat sehingga penelitian ini diharapkan mampu memperkaya ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai referensi Pokdakan untuk melakukan strategi pengembangan *entrepreneurship* yang baik.

2.2 *Entrepreneur*

2.2.1 Definisi *Entrepreneur*

Menurut Meredith et. al,.(2001) *dalam* Widiastuti (2014), wirausaha adalah seseorang yang mampu menemukan dan mengevaluasi peluang-peluang yang ada dan mengumpulkan sumberdaya yang dibutuhkan dan bertindak untuk memperoleh keuntungan dari peluang tersebut. Selain lokasi yang strategis, sumber modal yang memadai faktor lain yang harus diperhatikan adalah kemampuan yang baik untuk mengelola usaha.

Wirausaha harus mengembangkan dengan sempurna usahanya, berani mengambil resiko, percaya teguh pada diri, memiliki motivasi yang kuat dan mampu mengambil keputusan. Wirausahawan meluangkan sebagian besar waktunya untuk merencanakan kegiatan kegiatan bisnis dan tantangan dalam dunia kerja, termasuk tantangan dari pesaing. Tingkat keberhasilan seseorang dalam berwirausaha tergantung bagaimana tanggung jawabnya dalam melakukan tugasnya dan pantang menyerah apabila mengalami kegagalan. Dengan tidak berputus asa maka akan memotivasi wirausaha untuk mencapai kesuksesan dalam pengembangan usaha yang digeluti.

Zimmerer & Scarborough (2004) *dalam* Kristanto HC (2009) mengemukakan bahwa wirausahawan merupakan seseorang yang menciptakan ide dan bisnis baru dengan mengambil resiko yang ada dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan ekonomi dengan cara mengidentifikasi peluang serta mengkombinasikan sumberdaya yang dimiliki.

Peneliti menyimpulkan bahwa *entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki ide, mampu mengevaluasi peluang yang diaplikasikan untuk menciptakan bisnis/usaha baru kedalam perekonomian dengan berani mampu menghadapi segala resiko dan ketidakpastian yang ada untuk memperoleh keuntungan, pertumbuhan ekonomi dan mampu menciptakan lapangan kerja baru dengan cara memanfaatkan sumberdaya yang ada dengan bijak dan efisien.

2.2.2 Pengertian Perilaku

Perilaku merupakan sesuatu yang dapat diamati, terdiri dari aktivitas yang berlangsung baik didalam maupun diluar. Perilaku yang teramati diluar hampir bersamaan dengan dua macam perilaku internal yaitu perilaku faali dan mental. Perilaku eksternal dapat diamati, perilaku internal faali dapat diukur sedangkan perilaku mental tidak dapat diukur. Perilaku manusia membentuk suatu kesatuan yang komplek yaitu mengarahkan perhatian pada suatu perilaku yang lebih praktis, tetapi juga berbahaya, yang dapat membuat hal terlupakan. Perilaku terdapat dua macam yaitu perilaku berdasarkan sifat kelahiran atau sifat asli seseorang, memiliki nada perilaku sama dan perilaku manusia berdasarkan lingkungan dia dibesarkan, seperti pendidikan yang diberikan oleh orangtua. Dengan mengenal perilaku maka tidak menutup kemungkinan untuk meramalkan seseorang akan bereaksi terhadap situasi. Sikap manusia berpengaruh besar terhadap perilaku. Faktor yang mempengaruhi terbentuknya sifat yaitu kebutuhan

seseorang, informasi tentang subyek atau objek, dan kelompok dimana ia bergabung (Mar'at & Kartono, 2006).

Perilaku merupakan hasil dari pengalaman dan interaksi dengan lingkungan yang terwujud dalam sikap dan tindakan. Hal-hal yang mempengaruhi perilaku terdapat dalam diri individu tersebut. Perilaku manusia dapat didefinisikan sebagai refleksi dari berbagai gejala kejiwaan seperti pengetahuan, minat, keinginan, dan sikap. Perilaku adalah suatu aktifitas organisme yang dapat diamati.Perilaku manusia sangat kompleks dan memiliki ruang lingkup serta karakter yang luas (Notoatmodjo, 2007).

Menurut Johns (1993) *dalam* Faseha (2013), perilaku organisasi merupakan suatu istilah yang agak umum untuk menunjukan sikap dan perilaku individu dan kelompok dalam organisasi yang berkenaan dengan studi yang sistematis tentang sikap dan perilaku baik pribadi maupun antar pribadi. Perilaku baru akan terwujud jika hal yang diperlukan menimbulkan tanggapan , dengan demikian tanggapan tersebut akan menghasilkan perilaku tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa perilaku manusia merupakan hasil dari pengalaman atau interaksi dengan lingkungannya yang bersumber dari individu atau sifat dilahirkan dan dari kondisi dimana seseorang dibesarkan yang akan menghasilkan suatu tindakan. Perilaku seseorang dengan lainnya beragam yang dapat mempengaruhi kinerja atau output pada usaha. Perilaku memiliki lingkungan luas dan sangat kompleks.

2.2.3 Perilaku Entrepreneurship

Menurut Kristanto HC (2009), kewirausahaan memiliki obyek studi mencakup nilai-nilai dan kemampuan seseorang yang direalisasikan dalam perilaku nyata. Obyek kewirausahaan tersebut antara lain :

1. Kemampuan merumuskan tujuan hidup dan mengelola usaha

   Seseorang yang melakukan kegiatan wirausaha harus memahami untuk apa tujuan melakukan kegiatan usaha. Kemampuan merumuskan tujuan di tentukan oleh kondisi obyektif wirausaha yang dipengaruhi oleh kondisi internal seperti keluarga, pendidikan, pengalaman, dan kondisi eksternal seperti lingkungan umum, ekonomi, industri.

2. Kemampuan memotivasi diri

   Kemampuan memotivasi diri mampu menumbuhkan tekat dan semangat untuk melakukan kegiatan wirausaha.Kemampuan memotivasi diri berasal dari diri sendiri dan berasal dari pengaruh luar lingkungan seperti melihat mereka yang sudah berhasil, dorongan orang tua dll.

3. Kemampuan berinisiatif

   Kemampuan berinisiatif adalah mengerjakan sesuatu tanpa menunggu perintah dari orang lain yang dilakukan secara berulang-ulang sehingga mampu menumbuhkan kegiatan berinisiatif yang akan menghasilkan kreativitas dan inovasi.

4. Kemampuan membentuk modal *(capital*)

   Kemampuan membentuk modal sangat menentukan kelancaran memulai usaha.Modal dapat berasal dari modal sendiri, hutang jangka pendek, menengah, kerjasama manajemen, bantuan dll.

5. Kemampuan mengatur waktu

   Ketekunan, ketelitian, dan keseriusan yang berhubungan langsung dengan kemampuan waktu sangat dibutuhkan untuk melakukan kegiatan usaha. Wirausahawan yang menanggung berbagai macam resiko membutuhkan manajemen waktu yang tepat yang sangat berpengaruh terhadap hasil kegiatan usaha.

6. Kemampuan mental yang dilandasi agama

   Perjalanan kesuksesan wirausaha mengalami siklus naik-turun, pada saat kondisi sulit kekuatan mental yang dilandasi keyakinan agama sangat diperlukan untuk menghadapi kesulitan.

7. Kemampuan mengambil hikmah dari pengalaman

   Pengamalaman wirausaha yang baik maupun menyakitkan dapat menjadi pengalaman berharga apabila wirausaha tersebut dapat mengambil hikmah.Karena pengalaman merupakan referensi dalam bersikap, berperilaku, mengambil kebijakan serta menjalankan usaha dimasa kini dan mendatang.

Menurut David Mc Clelland *dalam* Alma (2006), bahwa motivasi untuk mencapai keberhasilan merupakan motif yang sangat penting, bukan hanya untuk kepentingan individu namun untuk keberhasilan bangsa dalam melaksanakan pembangunan.

Kristanto HC (2009) mengemukakan, motivasi merupakan faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan atau perbuatan tertentu atau motivasi dapat diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang.Motivasi antara satu orang dengan lainnya dalam melakukan bisnis berbeda.Keaneragaman ini yang menyebabkan perbedaan dengan perilaku yang berkaitan dengan kebutuhan dan tujuan. Berbagai macam teori motivasi yang mampu menjelaskan motivasi orang untuk melakukan usaha yaitu :

1. Motif berprestasi kewirausahaan (Teori David McClelland, 1961) : melakukan kegiatan wirausaha karena didorong oleh kebutuhan untuk berprestasi, berhubungan dengan orang lain, dan memperoleh kekuasaan secara finansial maupun sosial. Wirausaha melakukan kegiatan usaha dimotivasi oleh hal-hal sebagai berikut :

   a. Motif berprestasi *(need for achievement)*

Melakukan kegiatan wirausaha untuk mendapatkan prestasi dan pengakuan dari keluarga atau masyarakat.

b. Motif berafiliasi *(need for affiliation)*

Melakukan kegiatan wirausaha untuk berhubungan dengan orang lain secara sosial kemasyarakatan.

c. Motif kekuasaan *(need for power)*

Melakukan kegiatan wirausaha untuk memperoleh kekuasaan atas sumberdaya yang ada.Peningkatan kekayaan dan pengusahaan pasar menjadi pendorong untuk melakukan kegiatan usaha.

2. Motif kebutuhan Maslow (Teori Hirarki Kebutuhan Maslow, 1970) : menjelaskan motif melakukan kegiatan usaha dengan membagi tingkatan motivasi kedalam hirarki kebutuhan dari kebutuhan rendah hingga yang berprioritas tinggi. Kebutuhan tersebut akan mempengaruhi orang untuk memperoleh kegiatan usaha.

a. Physiological Need

Motivasi melakukan usaha didorong untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

b. *Security need*

Motivasi melakukan usaha untuk memenuhi rasa aman atas sumberdaya yang dimiliki seperti, investasi perumahan, dll.

c. *Social need*

Motivasi melakukan usaha untuk memenuhi kebutuhan sosial, berhubungan dengan orang lain dalam suatu komunitas.

d. *Esteem need*

Motivasi melakukan usaha untuk memenuhi rasa kebangaan, diakuinya potensi yang dimiliki dalam melakukan usaha.

e. *Self actualization need*

Motivasi melakukan usaha untuk memperoleh aktualisasi diri.Keinginan untuk menghasilkan sesuatu yang diakui secara umum bahwa hasil kerjanya dapat diterima dan bermanfaat bagi masyarakat.

Menurut BN. Marbun, 1993: 63 *dalam* Alma (2006), ciri-ciri dan watak *Entrepreneurship* adalah sebagai berikut :

1. Percaya diri (kayakinan, ketidaktergantungan, kepribadian mantap, dan optimisme).
2. Berorientasi pada tugas dan hasil (kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekat kerja keras, mempunyai motivasi yang kuat, penuh semangat, energik, penuh inisiatif).
3. Pengambilan resiko dan suka tantangan (mampu mengambil resiko yang wajar, suka tantangan).
4. Kepemimpinan (perilaku sebagai pemimpin,bergaul dengan orang lain, menanggapi dan menerima saran dan kritik).
5. Keorisinilan (inovatif dan kreatif serta fleksibel, banyak sumber, serba bisa).
6. Berorientasi pada masa depan (pandangan ke depan perspektif).

Dalam kegiatan kewirausahaan kreativitas merupakan faktor penting, proses kreativitas merupakan proses membangkitkan ide untuk menghasilkan sesuatu yang baru dengan efektif dan efisien pada suatu sistem yang dilakukan oleh individu ataupun kelompok. Aspek penting dari kreativitas adalah manusia dan proses. Proses berfikir kreatif seseorang bisa muncul dari akumulasi pengetahuan, proses inkubasi, ide/ gagasan serta implementasi dan evaluasi (Kristanto,2009).

Kristanto (2009) mengemukakan, inovasi merupakan sesuatu yang dihasilkan dari keyakinan, pemahan dan tujuan yang jelas yang mampu menghasilkan kesempatan. Proses inovasi dilakukan dengan mengamati keadaan lingkungan dan masyarakat, mulai dengan pergi, melihat keluar, bertanya dan mendengar apa yang terjadi dan akan terjadi dalam lingkungan usahanya. Ada 4 tipe inovasi yang membangkitkan pertumbuhan usaha bagi masyarakat, yaitu *(invention)* menciptakan produk baru, *(extention)* perluasan produk, *(duplication)* replikasi terhadap produk, *(synthesis*) serta kombinasi produk.

Fauzul (2011), mengemukakan bahwa pelaksanaan kewirausahaan memiliki faktor-faktor tertentu yang menjadi acuan untuk melakukan suatu usaha. Karakter bisnis wirausaha meliputi usia, gender, tingkat pendidikan, legalitas usaha, permodalan, tujuan pemasaran, tenaga kerja dan budaya. Faktor lain yang mempengaruhi kewirausahaan yaitu :

1. Faktor keberhasilan

   Untuk menjadi seorang wirausaha diperlukan dukungan dari orang lain yang berhubungan dengan bisnis yang dikelola. Wirausaha harus menghadapi resiko yang ada. Ada 8 hal yang meliputi keberhasilan wirausaha dalam mengembangkan profesinya, yaitu (1) kerja keras (2) kerjasama dengan orang lain (3) penampilan yang baik (4) yakin (5) pandai membuat keputusan (6) mau belajar (7) ambisi untuk maju (8) pandai berkomunikasi.

2. Faktor kegagalan

   Penyebab kegagalan dalam berwirausaha biasanya desebabkan oleh 4 faktor yaitu (1) kurangnya dana untuk modal (2) kurangnya pengalaman dibidang bisnis (3) tidak ada perencanaan yang tepat dan matang (4) tidak cocoknya minat terhadap usaha yang digeluti.

Diharapkan dengan perilaku kewirausahaan yang unik dan khas dapat dijadikan sebagai acuan untuk membentuk individu yang kreatif dan mampu menciptakan hal-hal baru atau mengubah hal yang tidak berguna menjadi sesuatu hal yang berharga.Dari perilaku tersebut tentu dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor baik eksternal maupun internal yang mempengaruhi minat seseorang untuk berkembang di bidang kewirausahaan. Ciri-ciri dan watak seorang *entrepreneur* sangat penting di terapkan dalam pola pikir masyarakat sehingga menimbulkan kesadaran untuk mengembangkan perilaku *entrepreneur*. Hal ini bertujuan untuk pengembangan kewirausahaan budidaya perikanan yang baik, mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat pembudidaya, serta meningkatkan pendapatan daerah di bidang perikanan.

2.2.4 Pola Pengembangan Entrepreneur

Faktor-faktor psikologi seperti sifat agresif, ekspansif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir, sumber penghasilan tidak menentu, kurang terhormat, pekerjaan rendah, dll merupakan hal-hal yang menyebabkan seseorang kurang berminat dalam menggeluti dunia wirausaha. Pada kenyataannya apabila seseorang bersungguh-sungguh dalam melakukan kegiatan bisnis maka mereka dapat berpotensi di bidang pembangunan karena wirausaha dapat membuka lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, meningkatkan ketahanan nasional, dan mengurangi ketergantungan kepada negara lain (Alma, 2006).

Apabila seseorang memilih untuk berkarir sebagai seorang wirausaha maka itu adalah pilihan hidup yang wajar. Sebelum memasuki dunia kewirausahaan ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti minat seseorang, modal yang tersedia, adanya relasi bisnis dalam usaha, dan lain-lain. Dari faktor- faktor diatas menentukan seseorang wirausaha untuk menentukan usaha apa yang akan ditekuni. Ada berbagai jenis usaha yang dapat ditekuni antara lain usaha

ekstraktif, agraris, indutri, perdagangan, dan jasa. Hal ini dapat bermanfaat bagi seseorang untuk mengembangkan peluang yang ada sehingga dapat membuka usaha yang akan menguntungkan bagi individu maupun kelompok (Alma, 2006)

2.3 Manajemen *Entrepreneurship*

2.3.1 Manajemen

Manajemen merupakan hal yang sangat penting yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu organisasi untuk menjadi lebih baik. Pengertian manajemen itu sendiri adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan usaha dalam penggunaan sumberdaya lain yang dilakukan oleh anggota organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Selain untuk mencapai tujuan manajemen diperlukan untuk menyelaraskan tujuan, efisiensi dan efektifitas dalam pelaksanaannya (Handoko, 2003).

Perkembangan ilmu manajemenen strategis dalam kewirausahaan tumbuh dengan pesat. Mengingat manajemen strategis mampu melihat pengelolaan perusahaan secara menyeluruh dan berusaha menjelaskan bagaimana perusahaan mampu berkembang dengan cepat. Manajemen strategis merupakan kombinasi kebijakan bisnis dengan lingkungan dan tekanan strategis dengan menemukan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan hambatan sehingga memungkinkan untuk menemukan strategi baru (Kristanto, 2009).

2.3.2 *Entrepreneurship*

Entrepreneurship merupakan suatu upaya untuk memperoleh sesuatu yang mampu memberi nilai tambah bagi diri sendiri dan masyarakat dengan cara menciptakan sesuatu kegiatan baru yang kreatif dan inovatif. Tidak hanya

keuntungan dalam arti finansial, namun sebagai pengetahuan dan harapan untuk memajukan kegiatan wirausaha yang berkelanjutan (Prawirokusumo, 2010).

Kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif. Dalam pengaplikasiannya harus terencana dengan baik untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Karya wirausaha dapat dilembagakan agar usaha dapat berjalan dengan efektif di masa mendatang ditangan orang lain (Kristanto, 2009).

2.3.3 Manajemen *Entrepreneurship*

Manajemen kewirausahaan menyangkut seluruh kekuasaan perusahaan baik lingkungan internal yang harus sesuai kemampuan dan aktivitas perusahaan dengan lingkungan eksternal yang menjamin bahwa usahanya benar-benar dapat bertahan atau eksis (Masitoh, 2014).

Dalam studi kelayakan usaha mencakup beberapa analisis yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan terhadap usahanya. Dalam penelitian ini lebih ditekankan pada analisis manajemen, yang berhubungan dengan pengelolaan dan organisasi usaha. Dalam perjalanan bisnis membutuhkan orang dengan berbagai bakat dan ketrampilan untuk bekerja sama mencapai tujuan organisasi. Hal-hal yang perlu dianalisa dalam aspek ini adalah kepemilikan, organisasi, tim manajemen, dan karyawan (Kristanto, 2009).

Menurut peneliti manajemen *entrepreneurship* merupakan proses perencanaan (*planning)*, pengorganisasian *(organizing)*, pengarahan (*actuating)* dan pengawasan (*controlling)* yang dilakukan oleh suatu organisasi dalam pelaksanaan usahanya agar mampu mengembangkan inovasi dan kreatifitas yang dimiliki oleh anggota organisasi sehingga mampu mencapai tujuan yang akan bermanfaat bagi diri sendiri dan masyarakat.

2.4 Kelompok Pembudidaya Ikan

Kelompok Pembudidaya Ikan adalah sekumpulan pembudidayaan ikan yang terorganisir (KKP, 2012). Anggota Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) memiliki berbagai jenis kegiatan seperti pembenihan ikan, pembesaran, mengelola rumah makan, pemancingan dan lain-lain. Untuk pemilihan jenis kegiatan yang akan dilakukan dalam suatu Pokdakan tergantung dari karakteristik wilayah dan kemampuan sumberdaya manusia dalam mengelola. Hal ini ditunjang oleh kemauan masyarakat untuk meningkatkan taraf hidupnya dengan mempertimbangkan faktor lahan dan kualitas air. Selain itu anggota Pokdakan memiliki sumberdaya manusia yang memiliki tingkat pendidikan yang bervariasi hal ini tentu berpengaruh kepada tingkat outputnya.

Menurut Unit Pelayanan Pengembangan Perikanan (2008), Kelompok dibentuk oleh pembudidaya ikan yang bersifat non formal karena tidak berbadan hukum (meskipun dapat diarahkan untuk berbadan hukum) namun memiliki tugas dan tanggung jawab atas kesepakatan bersama. Dalam Pokdakan ini memiliki pengurus yang dipilih oleh para anggota secara demokratis yang memiliki kepentingan bersama dalam usaha perikanan dan antar anggota memiliki hubungan yang baik dan saling percaya.

2.5 Potensi Budidaya Perikanan dalam Penyediaan Ikan

Pada dasarnya kawasan perikanan dibagi menjadi tiga yaitu perairan laut (asin), wilayah pesisir (payau), dan wilayah darat (tawar). Setiap wilayah memiliki karakteristik yang khas, sehingga jenis ikan yang terdapat di dalam wilayah perairan tertentu menjadi komoditi yang khas pula. Budidaya ikan di Kabupaten Magetan masuk dalam kategori wilayah darat (air tawar). Pada ekosistem buatan (kolam) petani bisa mengatur dan menetukan jenis komoditas, pola pengembangan, pemeliharaan, dan saat pemanenan. Berbeda dengan wilayah

perikanan laut, wilayah perikanan darat memiliki ekosistem yang terdiri dari komponen buatan, sehingga dalam proses budidayanya bergantung kepada tangan-tangan manusia untuk mengelola dan mengembangkannya. Untuk itu peran petani mengambil porsi yang sangat besar dalam menentukan keberhasilan pengembangan kawasan.Perencanaan dan perhitungan yang matang akan mempengaruhi pada hasil akhir. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah pemilihan lokasi, pengusahaan pemeliharaan, pemanenan, penanganan pasca panen, hingga pada tahap pemasaran (Direktorat Pengembangan Kawasan Khusus dan Tertinggal, 2004).

Pemilihan jenis ikan yang akan dibudidayakan dalam pengembangan kawasan perikanan, harus sesuai dengan karakteristik perairan yang dipilih, seperti yang terdapat pada tabel 2.

Tabel 2.Jenis-jenis Ikan di Indonesia

	Ikan Air Laut		Ikan Air Payau	Habitat Air Tawar	
No.	Konsumsi	Hias	Konsumsi	Konsumsi	Hias
1	Tuna	Anularis	Udang Galah	Sidat	Arulius
2	Cakalang	Belusetun	Udang Windu	Belut	Botia
3	Tongkol	Bajulan	Bandeng Belanak	Gurame	Diskus
4	Tengiri	Bayeman		Lele	Ekor Sikat
5	Kembung	Betmen		Ikan Mas	Guppy
6	Selenceng	Bendera		Nila Merah	Kaisar
7	Besawan	Blue Devil		Tawes	Lele Putih
8	Tuna Mata Besar	Cantik Jelita		Karper	Mas Koki
9	Bluefin	Dokter Biasa		Nilem	Neon Tetra
10	Kakap	Injel Hitam		Tambakan	Oskar
11	Belanak	Keling Tanduk		Sepat Silam	Plati Koral
12	Kerapu	Napoleon		Mujair	Rainbow
13	Baronang	Piso-piso		Gabus	Sepat Biru
14		Sembilang		Toman	Sepat Mutiara
15		Skorpions		Betok	Sumatra
16		Tiger Brown		Jambal	Severum
17		Monalisa		Jelawat	Tetra Merah
18		Kakatua		Juara	Zebra

Sumber : F.Rahadi dkk,.2001 *dalam* BAPPENAS 2004

Dari tabel 2 dapat diketahui bahwa banyak jenis ikan yang dapat di budidayakan sesuai dengan kriteria lokasi. Dengan kondisi tersebut diharapkan dapat menggerakkan masyarakat untuk melakukan wirausaha dibidang perikanan. Karena selain lahan yang tersedia masih cukup berpotensi, perikanan memberi peluang yang menjanjikan. Selain itu apabila pemanfaatan ruang perairan dilakukan secara maksimal dan tetap berimbang dengan kondisi sumberdaya yang ada maka akan terjadi keselarasan dalam suatu ekosistem yang dapat menguntungkan semua pihak.

Volume produksi perikanan budidaya di wilayah Jawa Timur dari tahun ke tahun mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Dimana pada tahn 2009 sebesar 507,790 ton, pada tahun 2010 sebesar 634,279 ton, pada tahun 2011 sebesar 715,865 ton, pada tahun 2012 sebesar 927,974, dan pada tahun 2013

sebesar 955,963. Menurut Pemerintah Kabupeten Magetan (2014), potensi perikanan yang terdapat di Kabupaten Magetan adalah sebagai berikut :

- Ikan tombro (memiliki jumlah produksi 20,02 kw/tahun, potensi di Kecamatan Plaosan, Parang).
- Mujaer (Jumlah produksi 20,02 kw/tahun, potensi di kecamatan Plaosan).
- Lele (Jumlah produksi 46,71 kw/tahun, potensi di Kecamatan Lembeyan, Nguntoronadi, dan Plaosan).
- Udang (Jumlah Produksi 28,12 kw/tahun, potensi di Kecamatan Ngariboyo, Nguntoronadi, dan Lembeyan).
- Nila (Jumlah produksi 132, 49 kw/tahun, potensi di Kecamatan Plaosan, Ngariboyo, dan Nguntoronadi).

Dari uraian tersebut masih banyak potensi-potensi sumberdaya perikanan yang dapat ditingkatkan dalam jumlah produksinya. Untuk varietas jenis ikan yang dibudidayakan masih bisa ditambah dengan jenis komoditi lain. Sehingga diharapkan kenaikan volume produksi budidaya dari tahun ke tahun dapat dipertahankan dan ditingkatkan agar membentuk suatu kawasan budidaya ikan yang berkembang pesat.

2.6 Analisis Lingkungan Internal (IFAS) dan Eksternal (EFAS)

Philip Kotler (2009) *dalam* Nuariputri (2010) mengemukakan analisa kekuatan *(Strenght),* kelemahan *(Weakness),* Peluang *(Opportunities),* dan Ancaman *(Threats)*. Dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Analisa Lingkungan Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

   Manajer perusahaan perlu menganalisis faktor-faktor internal sehingga mampu menemukan peluang dan memanfaatkan peluang tersebut.perusahaan tidak harus memperbaiki kelemahannya,

sebaliknya perusahaan perusahaan harus menyombongkan kekuatan yang dimiliki tersebut.

b. Analisa Lingkungan Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Pengetahuan mengenai bagian-bagian lingkungan diperlukan oleh para manajer untuk mencapai tujuan perusahaan.Lingkungan terdiri dari kekuatan lingkungan makro dan pelaku lingkungan mikro, yang berpengaruh terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan.Kekuatan makro perusahaan meliputi demografi, ekonomi, teknologi, politik, hukum, sosial budaya.Tujuan pengamatan lingkungan adalah untuk melihat peluang baru. Ancaman lingkungan adalah tantangan akibat perkembangan yang kurang menguntungkan yang akan mengurangi laba. Dari analisa peluang dan ancaman didapa kemungkinan sebagai berikut :

- Usaha yang ideal (peluang lebih besar daripada ancaman)
- Usaha yang spekulatif (peluang dan ancaman sama-sama besar)
- Usaha yang matang (peluang dan ancaman sama-sama kecil)
- Usaha yang bermasalah (peluang lebih kecil daripada ancaman)

Menurut Rangkuti (2003), Adapun tahapan pemberian skor pada matrik faktor strategis internal adalah sebagai berikut :

a. Tentukan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan (kolom 1). Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap perilaku *entrepreneur* POKDAKAN di Desa Tapen. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

- 0,05 = di bawah rata-rata
- 0,10 = rata- rata

- 0,15 = diatas rata-rata
- 0,20 = sangat kuat

b. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 *(outstanding)*sampai dengan 1 *(poor),* berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perilaku *entrepreneur* POKDAKAN di Desa Tapen. Variabel yang bersifat positif (semua variabel dalam kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari ++1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedanglkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Dengan keterangan :
   - 1 = dibawah rata-rata
   - 2 = rata-rata
   - 3 = diatas rata-rata
   - 4 = sangat bagus
c. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor-faktor pembobotan pada kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 *(outstanding)* sampai dengan 1,0 *(poor).*
d. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan pada perilaku *entrepreneur* POKDAKAN di Desa Tapen. Nilai total ini menunjukan bagaimana perilaku *entrepreneur* POKDAKAN di Desa Tapen terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 3. *Internal Strategic Factors Analysis Summary* (IFAS)

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (*Strenght / S)*			
Kekuatan 1	Bobot kekuatan 1	Rating kekuatan 1	
Kekuatan 2	Bobot kekuatan 2	Rating kekuatan 2	
.....	.....	.....	
Jumlah S	A		B
Kelemahan (*Weakness/* W)			
Kelemahan 1	Bobot Kelemahan 1	Rating kelemahan 1	
Kelemahan 2	Bobot Kelemahan 2	Rating kelemahan 2	
.....	.....	.....	
Jumlah W	C		D
Total	(A+C) = 1		(B+D)

Sumber : Rangkuti, 2003

Rangkuti (2003) mengemukakan bahwa tahap pemberian skor pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebagai berikut :

a. Tentukan peluang dan ancaman (kolom 1). Beri bobot masing-masing faktor pada kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :
    - 0,05 = di bawah rata-rata
    - 0,10 = rata-rata
    - 0,15 = diatas rata-rata
    - 0,20 = sangat kuat

b. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 *(outstanding*) sampai dengan 1 *(poor)*berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap perilaku *entrepreneur* Pokdakan di Desa Tapen. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peuang kecil diberi rating +1. Dengan keterangan :
   - 1 = dibawah rata-rata
   - 2 = rata – rata
   - 3 = diatas rata-rata
   - 4 = sangat bagus

c. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 *(outstanding)* sampai dengan 1,0 *(poor).*

d. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar mengapa faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotan dihitung.

e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untu memperoleh total skor pembobotan bagi perilaku *entrepreneur* Pokdakan di Desa Tapen. Nilai total ini menunjukan bagaimana perilaku *entrepreneurship* Pokdakan di Desa Tapen bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Tabel 4. *External Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS)

Faktor-faktor Strategis eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (*Opportunities / O)*			
Peluang 1	Bobot peluang 1	Rating peluang 1	
Peluang 2	Bobot peluang 2	Rating peluang 2	
.....	.....	.....	
Jumlah O	A		B
Kelemahan (*Threats/* T)			
Ancaman 1	Bobot ancaman 1	Rating ancaman 1	
Ancaman 2	Bobot ancaman 2	Rating ancaman 2	
.....	.....	.....	
Jumlah T	C		D
Total	(A+C) = 1		(B+D)

Sumber : Rangkuti, 2003

2.7 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (1997) *dalam* Darpito (2007) mengemukakan bahwa analisis ini adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan/ instansi/ kegiatannya. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght)* dan peluang (*Opportunities),* namun dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness)* dan ancaman (*Threats*). Proses untuk pengambilan keputusan strategi berkaitan dengan pengembangan, misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Untuk itu perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan. Sehingga model yang sesuai untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.

Alat yang digunakan untuk menyusun strategi ini adalah matriks SWOT. Menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dapat disesuaikan dengan

kekuatan serta kelemahan yang dihadapi oleh perusahaan (Rangkuti, 2003). Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis. Matriks tersebut tergambar sebagai berikut :

Gambar 1. Matriks SWOT

Internal / Eksternal	**Strenghts (S)** Tentukan 5 – 10 faktor kekuatan internal	**Weakness (W)** Tentukan 5 – 10 faktor kelemahan eksternal
Opportunities (O) Tentukan 5 – 10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5 – 10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2003

a. *Strategi* SO

   Strategi yang dibuat berdasarkan pikiran perusahaan, dengan cara memanfaatkan suluruh kekuatan untuk merebut dan memperoleh peluang sebesar-besarnya.

b. *Strategi* ST

   Merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. *Strategi* WO

   Strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.

d. *Strategi* WT

Strategi yang didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dengan berusaha meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Menurut Rangkuti (2003), Kombinasi faktor eksternal dan internal harus dipertimbangkan. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strenght* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis.Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dengan faktor internal (kekuatan dan kelemahan).

1. Kekuatan *(Strenght)*

   Merupakan bagian strategi yang bertujuan untuk mengetahui keunggulan dari suatu instansi. Tujuannya adalah merumuskan strategi apa yang bisa memperkokoh posisi instansi/perusahaan, dan mengukur apakah manajemen instansi/perusahaan sudah bekerja secara efektif.

2. Kelemahan *(Weakness)*

   Merupakan bagian strategi untuk mengetahui kelemahan instansi/ perusahaan.Tujuannya adalah untuk membantu manajemen dalam merumuskan strategi untuk memanfaatkan dan meminimalkan kelemahan yang ada.

3. Peluang *(Opportunities)*

   Merupakan bagian strategi untuk mengetahui peluang dalam menjalankan usaha.Tujuannya adalah membantu merusmuskan strategi yang dapat digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

4. Ancaman

   Merupakan strategi untuk mengetahui ancaman yang akan timbul dalam suatu instansi. Sehingga perlu daiadakan langkah-langkah dalam penyelamatan yang menjelaskan perubahan apa yang harus dilakukan selama terjadi ancaman.

Gambar 2. Diagram SWOT

Sumber : Rangkuti, 2003.

Keterangan gambar Analisis SWOT :

Kuadran 1 *:* Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga mampe memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy).*

Kuandran 2 : Meskipun menghadapi ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memnfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Memiliki peluang yang sangat besar, tetapi disisi lain menghadapi kelemahan internal. Fokus strategi adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga mampu merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi beberapa ancaman dan kelemahan internal.

2.8 Strategi Pengembangan *Entrepreneurship*

Menurut Alie (2010) dalam Seminar Nasional Pengembangan Entrepreneurship Menuju Kemandirian Bangsa, tidak semua orang memiliki jiwa *entrepreneur* baik dipengaruhi oleh keluarga maupun lingkungan, untuk itu latihan berupa pendidikan dapat diaplikasikan untuk membentuk jiwa kewirausahaan. Pada dasarnya *entrepreneur* sejati terbentuk melalui pendidikan *entrepreneur* yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang tinggi. Pembelajaran mengenai *entrepreneur* diharapkan mampu meningkatkan kapasitas wirausaha sehingga dapat memperoleh keberhasilan dalam segala profesi yang dijalani. Pengembangan wirausaha dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti pembinaan, dimana setiap orang di anjurkan untuk mengikuti magang pada usaha tertentu dan diharapkan setelah mengikuti magang para peserta akan mampu membuka usaha baru. Kesuksesan dalam berwirausaha juga sangat dipengaruhi oleh faktor lain diluar pendidikan. Dari penjelasan tersebut diharapkan seseorang mampu menyerap ilmu yang telah diperoleh dan mempu menerapkan ke dalam dunia nyata sehingga akan menciptakan individu yang mandiri, kreatif, dan inovatif sehingga mewujudkan masyarakat yang memiliki pola pikir entrepreneur untuk keberlanjutan usaha baru.

Menurut Pahlevi (2006), adapun strategi yang dilakukan untuk jalur pengembangan kewirausahaan meliputi :

a. Jalur Pendidikan dan Latihan, bisa melalui pendidikan formal dan informal mengenai kewirausahaan.

b. Jalur pengusaha

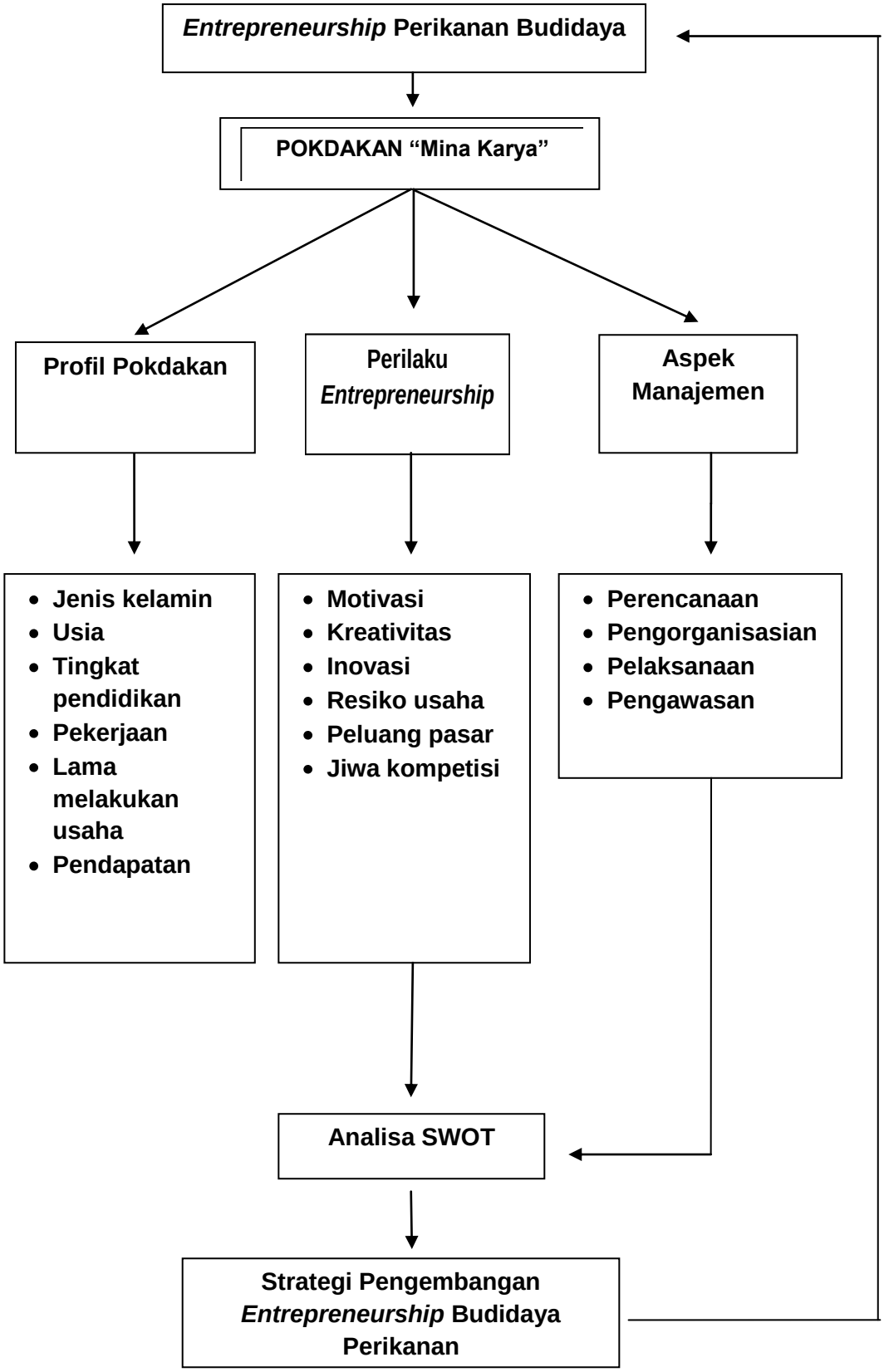
c. Jalur kelompok Pembina

2.9 Kerangka Pemikiran

Perilaku *entrepreneur* terdiri dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal antara lain hak kepemilikan, kemampuan, dan insentif. Sedangkan faktor eksternal meliputi lingkungan (Sugiarto, 2009).

Kelompok budidaya ikan memiliki perilaku tertentu. Baik positif maupun negatif yang akan mempengaruhi pengembangan kewirausahaan budidaya perikanan. Studi pustaka mengenai perilaku *entrepreneur* terdiri dari motivasi, kreativitas, inovasi, resiko usaha, peluang pasar, dan jiwa kompetisi.

Dari penelitian mengenai perilaku *entrepreneurship* diharapkan dapat mengetahui karakteristik Pokdakan yang dapat digunakan untuk memutuskan strategi pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan di Desa Tapen. Tujuan pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan adalah meningkatkan kesejahteraan pembudidaya, menumbuhkan minat berperilaku wirausaha, mampu memberi solusi terkait permasalahan yang ada, serta meningkatkan pendapatan daerah.



Gambar 3. Kerangka Berfikir

3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelompok Budidaya Ikan “Mina Karya” Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan, Jawa Timur. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Februari s/d Maret 2015. Besar harapan bagi masyarakat setempat yang bermatapencaharian atau berprofesi sebagai pembudidaya dapat memperoleh manfaat positif dari kegiatan budidaya yang tergabung dalam kelompok budidaya ikan, agar mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.

3.2 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan batas untuk menetapkan informasi dan data yang diperlukan sehingga tidak terjadi pembiasan dalam pembahasan.Objek penelitian ini adalah masyarakat pembudidaya ikan di Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) “Mina Karya” di Desa Tapen, Kecamatan Lembeyan, Kabupaten Magetan.

Fokus penelitian ini yaitu mengenai perilaku *entrepreneurship* dalam pengelolaan budidaya ikan di Desa Tapen, artinya yang menjadi objek penelitian atau sebagai responden dari penelitian ini adalah masyarakat pembudidaya ikan yang menjadi anggota Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) “Mina Karya”.Sehingga informasi dan data yang diperoleh jelas dan dapat dipertanggungjawabkan.

3.3 Jenis Penelitian

Menurut Sukmadinata (2006 : 72) *dalam* Fatimah (2013), penelitian dekriptif adalah bentuk penelitian yang berfungsi untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia, fenomena tersebut bisa berupa aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena satu dengan lainnya.

Definisi penelitian deskriptif menurut Sugiyono (2011), merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik variabel independent tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan antara satu variabel dengan variabel lainnya.Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat penjelasan secara fluktual dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi yang terdapat di suatu wilayah.

Menurut Whitney *dalam* Nazir (2005), metode deskriptif merupakan pencarian fakta dengan penjelasan atau interpretasi yang tepat. Penelitian ini mempelajari tata cara dalam masyarakat, masalah-masalah yang ada, hubungan-hubungan, kegiatan, proses-proses yang sedang berlangsung serta pengaruh dari suatu fenomena. Penelitian terhadap fenomena-fenomena dapat dilakukan dengan menetapkan suatu standar tertentu sehingga ada yng menyebutkan bahwa penelitian deskriptif ini dengan nama survey normatif.

Dari uraian tersebut, peneliti memilih menggunakan metode deskriptif analitis untuk menjelaskan atau mendeskripsikan fakta mengenai bagaimana perilaku *entrepreneur* masyarakat anggota POKDAKAN“Mina Karya” dalam pengembangan budidaya perikanan yang terdapat di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.

3.4 Penentuan Responden

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari objek ataupun subjek yang memiliki kuantitas dan karakter tertentu yang ditetapkan dan dipelajari oleh peneliti yang kemudian akan ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya manusia namun benda-benda alam lain. Populasi bukan sekedar jumlah objek atau subjek namun karakteristik dari suatu wilayah (Sugiyono, 2011).

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pembudidaya ikan yang tergabung dalam Kelompok Pembudidaya Ikan “Mina Karya” di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan, Kabupaten Magetan. Jumlah populasi dalam penelitian ini sebanyak 36 orang. Untuk metode penentuan responden dilakukan secara sensus , yaitu berjumlah 36 orang yang merupakan populasi dalam penelitian ini.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan juga teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah staff Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan berjumlah 1 orang.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Sumber data diperoleh dari masyarakat pembudidaya ikan di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.

3.5.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dengan melakukan pengamatan secara langsung dari objek yang sedang diteliti. Dengan kata lain data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh perorangan atau organisasi secara langsung dari objek yang diteliti untuk kepentingan pengamatan/penelitian

yang dapat berupa interview maupun observasi dan berikan langsung kepada pengumpul data (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian ini, data primer yang diperoleh berasal dari observasi mengenai gejala-gejala yang timbul di lokasi penelitian. Data primer juga dapat diperoleh melalui wawancara dan penyebaran kuisioner terhadap narasumber yang menjadi sasaran atau objek penelitian yaitu masyarakat pembudidaya ikan yang terdapat di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan yang tergabung dalam anggota Kelompok Budidaya Ikan (POKDAKAN) “Mina Karya”.

Adapun data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Data keadaan masyarakat pembudidaya ikan Desa Tapen Kecamatan Lembeyan (umur, tanggungan keluarga, tingkat pendidikan, pekerjaan, lama membudidayakan ikan, dan pendapatan).
- Perilaku masyarakat pembudidaya ikan dan faktor-faktor perilaku baik internal maupun eksternal dalam pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan di Desa Tapen, Kecamatan Lembeyan. Kabupaten Magetan.

3.5.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau data yang tidak langsung diberikan kepada pengumpul data misalnya melalui orang lain atau dokumen-dokumen tertentu. Data sekunder biasanya disajikan dalam tabel, diagram atau mengenai topik penelitian. Data sekunder dapat didefinisikan sebagai data yang diperoleh dan dikumpulkan berdasarkan penggabungan antara data-data sebelumnya yang diterbitkan oleh berbagai instansi lain. Pengambilan data dapat dilakukan dengan cara manual, online ataupun

kombinasi antara keduanya. Biasanya data tidak langsung berupa dokumentasi dan arsip-arsip penting. Data yang diperoleh selanjutnya akan diproses lebih lanjut (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari pustaka-pustaka, profil mengenai perikanan budidaya di Kabupaten Magetan, tugas pokok dan fungsi Kelompok Pembudidaya Ikan, sarana dan prasarana di Pokdakan serta informasi statistik mengenai perkembangan perikanan di Kabupaten Magetan Jawa Timur. Perolehan informasi-informasi tersebut meliputi studi pustaka, melalui penelitian ataupun jurnal serta data-data yang bersumber dari instansi-instansi terkait seperti Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan dan Sekretariat Pokdakan “Mina Karya”.

3.6 Definisi Operasional

Definisi operasional mencakup hal-hal penting dalam penelitian yang memerlukan penjelasan didasarkan oleh variabel yang diamati. Definisi operasioanal bersifat rinci, jelas, dan pasti yang menggambarkan karakteristik dari suatu variabel yang diteliti. Definisi operasional dimaksudkan untuk menyamakan persepsi, menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan terkait istilah dalam judul skripsi (Mushlihin, 2013).

Menurut Bhave (1994) *dalam* Rante (2010), membedakan antara perilaku kewirausahaan yang terstimulasi secara eksternal untuk membuat suatu usaha dimulai dengan adanya pemahaman akan peluang, dan pola perilaku yang terstimulasi secara internal pada saat individu terlibat dala proses penyelesaian masalah dan penilaian kebutuhan sebelum memutuskan untuk memulai usaha.

Dalam penelitian mengenai perilaku *entrepreneurship* ini item yang akan diteliti adalah profil kelompok budidaya “Mina Karya”, perilaku *entrepreneurship*, serta faktor-faktor baik internal maupun eksternal dalam perilaku

entrepreneurship. Untuk faktor internal yaitu pendidikan, modal, motivasi, pengalaman, usia, dan tenaga kerja. Sedangkan faktor ekternal yaitu, bauran pemasaran, keberadaan konsumen, kebijaksanaan pemerintah, relasi bisnis, alam (iklim, jenis dan kondisi lahan), kondisi lingkungan, serta keadaan sosial budaya masyarakat.

- Masyarakat pembudidaya adalah sekumpulan orang yang bermata pencaharian dengan melakukan kegiatan budidaya.
- Perilaku *entrepreneurship,* yaitu hasil dari pengalaman atau interaksi seseorang dengan lingkungan yang bersumber dari individu yang menghasilkan tindakan dalam menghadapi tantangan usaha. Faktor yang mempengaruhi perilaku *entrepreneurship* antara lain motivasi, kreativitas, inovasi, resiko usaha, peluang pasar, dan jiwa kompetisi.
- Tingkat pendidikan suatu kondisi jenjang pendidikan yang dimiliki oleh seseorang melalui pendidikan formal yang dipakai oleh pemerintah serta disahkan oleh departemen pendidikan.
- Motivasi adalah suatu upaya yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
- Pengalaman merupakan kejadian yang pernah dialami baik yang sudah lampau atau baru terjadi yang dapat dijadikan pengetahuan.
- Usia adalah lama waktu hidup.
- Kreativitas adalah proses pembangkitan ide untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan bermanfaat.
- Inovasi adalah wujud baru dari ide, gagasan atau tindakan yang berbeda dari yang sudah dikenal sebelumnya.
- Bauran pemasaran merupakan sekumpulan dari beberapa variabel yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi

konsumen dalam pasar sasaran meliputi : produk, harga, distribusi, dan promosi.

- Kebijaksanaan pemerintah adalah suatu keputusan yang dibuat oleh pemerintah dengan maksud dan tujuan tertentu yang menyangkut kepentingan umum.
- Relasi bisnis merupakan segala sesuatu yang menyangkut hubungan bisnis dengan semua pihak ketiga diluar perusahaan.
- Manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengembangan yang berfungsi untuk menunjang pengelolaan budidaya dengan baik dan berkelanjutan.
- Strategi pengembangan *entrepreneurship*, suatu langkah yang diambil dalam proses kewirausahaan yang mampu memberi efek seperti meningkatnya etos kerja, kreativitas, inovasi, kemampuan mengambil resiko, dan kerjasama mutualisme.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut :

a) Teknik Observasi / Pengamatan

Observasi merupakan teknik penumpulan data dengan cara pencarian dan pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pengamatan-pengamatan pada suatu objek penelitian. Dalam observasi peneliti terlibat dalam kegiatan yang dilakukan oleh sumberdata. Sambil mengamati sekaligus ikut merasakan suk dukanya, sehingga data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam hingga mengetahui perilaku yang nampak (Sugiyono, 2011).

Kegiatan observasi dalam penelitian ini meliputi keadaan umum lokasi penelitian, keadaan wilayah budidaya ikan, dan keadaan masyarakat di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.

b) Teknik *Interview* / Wawancara

Menurut Esterberg (2002) *dalam* Sugiyono (2011), wawancara merupakan kegiatan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi dan ide yang ada dengan melakukan tanya jawab, sehingga diperoleh informasi dalam topik tettentu. Wawancara dapat digunakan oleh peneliti untuk mengetahui permasalahan yang ada dan harus diteliti namu peneliti juga ingin mengetahui responden secara lebih mendalam.Teknik observasi dan wawancara sering dikombinasikan untuk memperoleh informasi lebih mendalam.

Data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara semi-terstruktur *(semi structured interview)* yaitu teknik wawancara yang pelaksanaannya lebih bebas dan menggunakan pertanyaan-pertanyaan terbuka yang dilakukan secara *purposive* dengan narasumber atau responden yang dianggap layak untuk diwawancarai yaitu masyarakat pembudidaya ikan di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan yang tergabung dalam anggota Pokdakan “Mina Karya”.

c) Kuisioner

Teknik ini digunanakan dengan cara memberikan daftar pertanyaan yang ditujukan kepada responden yang harus dijawab untuk mempermudah pengumpulan data dan efisiensi waktu. Teknik ini memberikan tanggung jawab kepada responden untuk membaca dan menjawab pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti.

Kuisioner merupakan alat yang digunakan untuk memperoleh data dari responden mengenai karakteristik pribadi sekunder dan kecendenrungan masyarakat pembudidaya dalam mengembangkan kawasan perikanan dimana data ini digunakan untuk menjawab tujuan mengenai adanya perilaku *entrepreneurship* masyarakat pembudidaya ikan di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan.Respondennya adalah masyarakat pembudidaya ikan di Desa Tapen yang tergabung dalam anggota Pokdakan “Mina Karya”.

d) Dokumentasi

Dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari observasi, wawancara, dan kuisioner.Hasil penelitian akan lebih kredibel dan dapat dipercaya apabila didukung dengan foto-foto atau karya dan seni yang ada. Namun dalam pengadaan dokumentasi harus dipilih yang sesuai dan mendukung informasi yang disajikan karena bisa saja tidak semua dokumen memiliki kredibelitas yang tinggi (Sugiyono, 2011).

3.8 Teknik Analisa Data

Data yang diperoleh adalah data deskriptif kualitatif namun tidak menutup kemungkinan untuk memperoleh data deskriptif kuantitatif. Analisa data kualitatif merupakan suatu analisis berdasarkan data yang didapat, kemudian dikembangkan menjadi hipotesis (Sugiyono, 2011).

Analisa data data selanjutnya menggunakan analisis prosentase untuk menganalisis data jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, pekerjaan, lama waktu membudidayakan ikan lele, dan pendapatan anggota Kelompok Pembudidaya Ikan ini. Kemudian menggunakan analisa SWOT, analisa SWOT adalah analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor baik internal maupun

eksternal mengenai perilaku *entrepreneurship* dan aspek manajemen anggota kelompok pembudidaya ikan yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan *entrepreneurship* dari kelompok pembudidaya ikan dalam berwirausaha.

4. KEADAAN UMUM LOKASI

4.1 Kondisi Geografis dan Topografis

Desa Tapen merupakan salah satu wilayah yang masuk dalam kecamatan lembeyan Magetan. Luas wilayah Desa Tapen yaitu 307 Ha. Kecamatan Lembeyan merupakan salah satu wilayah Kabupaten Magetan yang terdapat di sebelah selatan yang berbatasan dengan Kabupaten Ponorogo dan Kabupaten Madiun. Kecamatan Lembeyan terletak pada titik koordinat 7,75956 LS dan 111, 39857 BT. 47 % kecamatan Lembeyan adalah lahan persawahan. Untuk sekretariat POKDAKAN “Mina Karya” terletak di RT.02/RW.07 Dukuh Seturi Desa Tapen Kecamatan Lembeyan. Adapun batas wilayah Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan adalah sebagai berikut :

- Sebelah utara : Desa Krowe, Kecamatan Lembeyan
- Sebelah Selatan : Desa Lembeyan Kulon, Kecamatan Lembeyan
- Sebelah Timur : Desa Pupus, Kecamatan Lembeyan
- Sebelah Barat : Desa Pragak, Kecamatan Parang

Desa Tapen merupakan desa dengan kondisi Topografis pegunungan dan memiliki aliran air baik sungai maupun irigasi yang sangat baik. Tanah yang subur dan bertekstur liat berpasir menyebabkan wilayah ini amat cocok untuk usaha perikanan/kolam terutama usaha pembesaran lele. Untuk wilayah ini memiliki iklim tropis, untuk jumlah bulan hujan yaitu 6 bulan, kisaran suhu rata-rata harian adalah 30 ^{o}C, dan memiliki tinggi tempat dari permukaan laut sebesar 100 mdl.

4.2 Penggunaan Lahan

Desa Tapen memiliki keadaan alam yang masih asri, sebagian besar yaitu digunakan untuk persawahan. Selain persawahan lahan juga digunakan untuk lahan perikanan dan peternakan serta pemukiman penduduk. Data jenis tanah sawah menurut cara pengairan disajikan pada tabel 5.

Tabel 5. Tanah Sawah

No.	Jenis Sawah	Luas (Ha)
1	Sawah Irigasi Teknis	120
2	Sawah Irigasi ½ teknis	113
3	Sawah tadah hujan	0,90
4	Sawah pasang surut	0
TOTAL LUAS		**233,90**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Dari tabel 5 dapat dijelaskan bahwa penggunaan lahan yang digunakan sebagai tanah sawah berjumlah 233,90 Ha. Dengan luas terbesar terdapat pada penggunaan lahan sawah irigasi teknis yaitu 120 ha. Sedangkan penggunaan sawah irigasi ½ teknis sebesar 113 Ha, sawah tadah hujan sebesar 0,90 Ha, serta 0 Ha pada sawah pasang surut.

Untuk tanah fasilitas umum yang terdaat di Desa Tapen dapat digunakan untuk kas Desa (tanah bengkok, tili sara, tanah desa, sawah desa), lapangan olahraga, taman kota, tempat pembuangan sampah, bangunan sekolah, terminal, dan Daerah Tangkapan Air yang dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Tanah Fasilitas Umum

No.	Jenis Fasilitas Umum	Luas (Ha)
1.	Kas Desa/ Kelurahan (a+b+c+d)	18,00
	a. Tanah bengkok	0
	b. Tanah tili sara	0
	c. Tanah desa	0
	d. Sawah desa	2,00

No.	Jenis Fasilitas Umum	Luas (Ha)
2.	Lapangan olahraga	0,80
3.	Ruang publik/taman kota	4,00
4.	Tempat pembuangan sampah	0,30
5.	Bangunan sekolah atau perguruan tinggi	0,05
6.	Terminal	0,70
7.	Daerah Tangkpan Air	0,90
TOTAL LUAS		**26,75**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Dari tabel 6 dapat diketahui bahwa luas keseluruhan lahan yang digunkaan untuk fasilitas umum sebesar 26,75 Ha. Untuk kas desa atau kelurahan sebesar 18,00 Ha, sawah desa sebesar 2,00 Ha, lapangan olahraga 0,80 Ha, taman kota seluas 4,00 Ha, tempat pembuangan sampah seluas 0,30 Ha, bangunan sekolah atau perguruan tinggi seluas 0,05 Ha, terminal seluas 0,70 Ha, serta daerah tangkapan air seluas 1,90 Ha.

Tanah hutan yang terdapat di Desa Tapen digunakan untuk hutan buatan, suaka margasatwa, dan hutan rakyat dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Tanah Hutan

No.	Jenis Hutan	Luas (Ha)
1	Hutan buatan	8,00
2	Suaka margasatwa	64,30
3	Hutan rakyat	24,00
TOTAL LUAS		**90,30**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Dari tabel 7 dapat dijelaskan bahwa penggunaan lahan untuk hutan buatan seluas 8,00 Ha, suaka margasatwa seluas 64,30 Ha serta hutan rakyat seluas 24,00 Ha. Dengan luas keseluruhan lahan yang digunakan untuk tanah hutan adalah 90,30 Ha. Dapat disimpulkan bahwa jenis hutan yang digunakan untuk suaka margasatwa memiliki wilayah terluas.

Jumlah pengairan Desa Tapen dapat diperoleh dari waduk, cek dam, saluran irigasi, saluran primer, saluran sekunder, saluran tersier, pompa air sungai, dan pompa air P2AT yang dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Jumlah Pengairan Desa

No.	Jenis	Jumlah
1.	Waduk	-
2.	Cek Dam	2
3.	Saluran Irigasi	3
4.	Saluran Primer	3
5.	Saluran Sekunder	3
6.	Saluran Tersier	25
7.	Pompa Air Sungai	7
8.	Pompa air P2AT	2
	TOTAL	**45**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Dari tabel 8 dapat diketahui bahwa Desa Tapen memiliki beberapa saluran untuk pengairan dengan jumlah yang berbeda-beda. Di Desa Tapen tidak memilik waduk untuk pengairan, akan tetapi memiliki Cek Dam sebanyak 2 buah, Saluran irigasi sebanyak 3 buah, saluran primer sebanyak 3 buah, saluran sekunder sebanyak 3 buah, saluran tersier sebanyak 25 buah, pompa air sungai sebanyak 7 buah serta pompa air P2AT sebanyak 2 buah. Dimana jumlah terbesar yaitu, pengairan tersier dan jumlah total pengairan adalah 45 buah. Untuk irigasi yang digunakan untuk kolam di Pokdakan “Mina Karya” dahulu menggunakan air sungai namun seiring berjalannya waktu setiap warga memiliki saluran irigasi dan sumur sendiri.

4.3 Keadaan Penduduk Desa Tapen

4.3.1 Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Informasi tentang jumlah penduduk Desa Tapen berdasarkan jenis kelamin disajikan pada tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah
a. Laki-laki	1.137
b. Perempuan	1.279
Total	**2.436**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Berdasarkan keterangan tabel 9, jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki berjumlah 1.137 orang sedangkan untuk jumlah penduduk yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 1.279. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas penduduk di Desa Tapen berjenis Kelamin Perempuan dengan jumlah keseluruhan jumlah penduduk di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan adalah 2.436 orang.

4.3.2 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Data mengenai jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Tapen yang dapat dilihat pada tabel 10.

Tabel 10. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1.	Usia 3-6 yang belum/sedang TK	127
2.	Usia 7-18 yang sedang sekolah	266
3.	Tidak tamat SD	87
4.	Tamat SD	1.609
5.	Tamat SMP	136
6.	Tamat SMA	98
7.	Tamat D1	34

Lanjutan Tabel 10. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah
8.	Tamat D3	28
9.	Tamat S1	31
TOTAL		**2.436**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Berdasarkan tabel 10 dapat dilihat bahwa penduduk yang tamat SD memiliki jumlah yang paling besar yaitu sejumlah 1.609 orang. Sedangkan jumlah yang paling kecil adalah penduduk yang tamat S1 dengan jumlah 31 orang. Secara umum masyarakat Desa Tapen mayoritas tamat SD, namun juga ada yang melanjutkan ke jenjang ke pendidikan yang lebih tinggi.

4.3.3 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Data yang menjelaskan jumlah penduduk Desa Tapen berdasarkan mata pencahariannya disajikan pada tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Mata Pencaharian	Jumlah
Buruh Tani	1025
Petani	902
Peternak	21
Pedagang	4
Usaha Perikanan	29
Wiraswasta	233
Pengrajin industri rumah tangga	10
Tukang kayu/batu	122
Penjahit	12
Tukang rias	6
PNS	25
Pensiun	48
TNI / POLRI	3
Total	**2.436**

Sumber : Kantor Desa Tapen, 2015

Mata pencaharian masyarakat Desa Tapen memang masih terpengaruh oleh kegiatan perikanan budidaya, meskipun sebagian besar penduduk bermata

pencaharian sebagai petani hal ini disebabkan karena tersedianya lahan yang luas dan segi keuntungan bertani padi. Dari tabel 11 dapat dilihat bahwa penduduk yang bermata pencaharian sebagai buruh tani sebanyak 1025 orang, sedangkan untuk jumlah terkecil adalah yang bermata pencaharian sebagai TNI/POLRI sebanyak 3 orang. Untuk usaha perikanan memiliki jumlah 29 orang. Diharapkan dari sektor lain diharapkan mampu menunjang perekonomian masyarakat setempat, sebagai alternatif kerja sampingan atau pekerjaan pokok. Untuk itu perlu kerjasama antar sektor untuk mensejahterakan masyarakat Desa Tapen.

4.4 Keadaan Umum Perikanan

Kabupaten Magetan memiliki wilayah seluas 688,85 km, terdiri dari 18 Kecamatan 235 Desa 1.048 RW dan 4.710 RT. Dengan berbagai potensi pengembangan wilayah yang dapat didayagunakan antara lain potensi pengembangan kawasan Lingkungan Industri Kecil (LIK), pengembangan Kawasan Industri Rokok (KIR), pengembangan agroindustri, pengembangan wisata waduk Gonggang, di bidang pertanian (tanaman pangan, buah-buahan, sayuran, perkebunan dan kehutanan), di bidang Peternakan dan perikanan (sapi, kambing, ayam, ikan tombro, mujaer, nila, lele), bidang industri seperti penyamakan kulit, kerajinan kulit dll, serta potensi pariwisata seperti telaga sarangan, telaga wahyu,dll. Data statistik budidaya Kabupaten Magetan dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Data Statistik Budidaya Kabupaten Magetan Tahun 2014.

No.	Jenis Laporan	Jumlah Keseluruhan
1.	Perikanan Budidaya	
	a. Jumlah RTP (Rumah Tangga Perikanan) Kolam	2.525
	b. Jumlah RTP Jaring Apung	1
	c. Jumlah RTP Keramba	-
	d. Jumlah RTP Mina Padi	-
	Berdasarkan Luas Usaha	
	a. Kolam Budidaya < 0,1 Ha	2.520
	b. Kolam Budidaya 0,1 – 0,3 Ha	5
	c. Jaring Apung 300 – 500 m^2	1
2.	Produksi Benih Ikan (1000 ekor)	
	a. Benih ditebar sendiri	
	- Mas	0,00
	- Nila	0,00
	- Gurame	6,00
	- Patin	0,00
	- Lele	290,00
	Total	**296,00**
	b. Benih Dijual	
	- Mas	176,86
	- Nila	420,95
	- Gurame	96,56
	- Patin	0,00
	- Lele	13.405,23
	Total	**14.099,60**
	c. Total Produksi	
	- Mas	176,86
	- Nila	420,95
	- Gurame	102,56
	- Patin	0,00
	- Lele	13.695,23
	Total	**14.395,60**

No.	Jenis Laporan	Jumlah Keseluruhan
3.	Produksi Budidaya Kolam (ton)	
	a. Mas	10,70
	b. Nila	116,25
	c. Gurame	63,98
	d. Patin	24,70
	e. Lele	935,77
	Total Produksi Kolam	**1.151,40**
	Produksi Jaring Apung (ton)	0,00
	a. Nila	1,35
	b. Mas	0,00
	Total Produksi (Kolam+Keramba Jaring Apung/ KJA)	**1.152,75**
4.	Produksi BBI (1000 ekor)	
	a. Nila	361,14
	b. Tombro	171,16
	Total	**532,30**
5.	Produksi KPI / UPR (1000 ekor)	
	a. Nila	59,80
	b. Tombro	5,70
	c. Gurame	102,56
	d. Lele	13.695,23
	Total	**13.863,29**

Sumber : Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan

a. Perikanan Budidaya

Kegiatan perikanan di Kabupaten Magetan didominasi oleh kegiatan budidaya air tawar. Untuk jumlah keseluruhan RTP (Rumah Tangga Perikanan) kolam adalah 2.525, sedangkan RTP Keramba jaring apung jumlahnya 1. Berdasarkan luas usaha dikategorikan menjadi beberapa satuan luas, untuk kolam budidaya dengan luas < 0,1 Ha sejumlah 2.520, untuk kolam budidaya dengan luas 0,1-0,3 Ha sejumlah 5, serta luas jaring apung ukuran 300-500 m^2

sejumlah 1 buah. Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa budidaya kolam memiliki jumlah RTP dan luas terbanyak daripada jumlah keramba jaring apung.

b. Produksi Benih Ikan

Untuk produksi benih ikan terdiri dari benih ditebar sendiri dan benih yang dijual. Untuk benih yang ditebar sendiri yaitu benih ikan gurame dan benih ikan lele, benih gurame yang ditebar sejumlah 6000 ekor dan lele sejumlah 290.000 ekor dengan total benih ditebar sendiri adalah 296.000 ekor. Sedangkan total untuk benih ikan yang dijual sejumlah 14.099.600 ekor, dengan perincian benih ikan mas sebanyak 176.860 ekor, ikan nila sebanyak 420.950 ekor, ikan gurame sebanyak 96.560 ekor, ikan patin tidak ada, serta ikan lele sebanyak 13.405.230 ekor. Untuk total produksi ikan mas yaitu 176.860 ekor, ikan nila 420.950 ekor, ikan gurame 102.560 ekor, ikan patin 0, serta ikan lele 13.695.230 ekor, deengan total produksi benih ikan 14.395.600 ekor. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah benih ikan yang diproduksi mayoritas adalah ikan lele sejumlah 13.695.230 ekor.

c. Produksi Budidaya Kolam

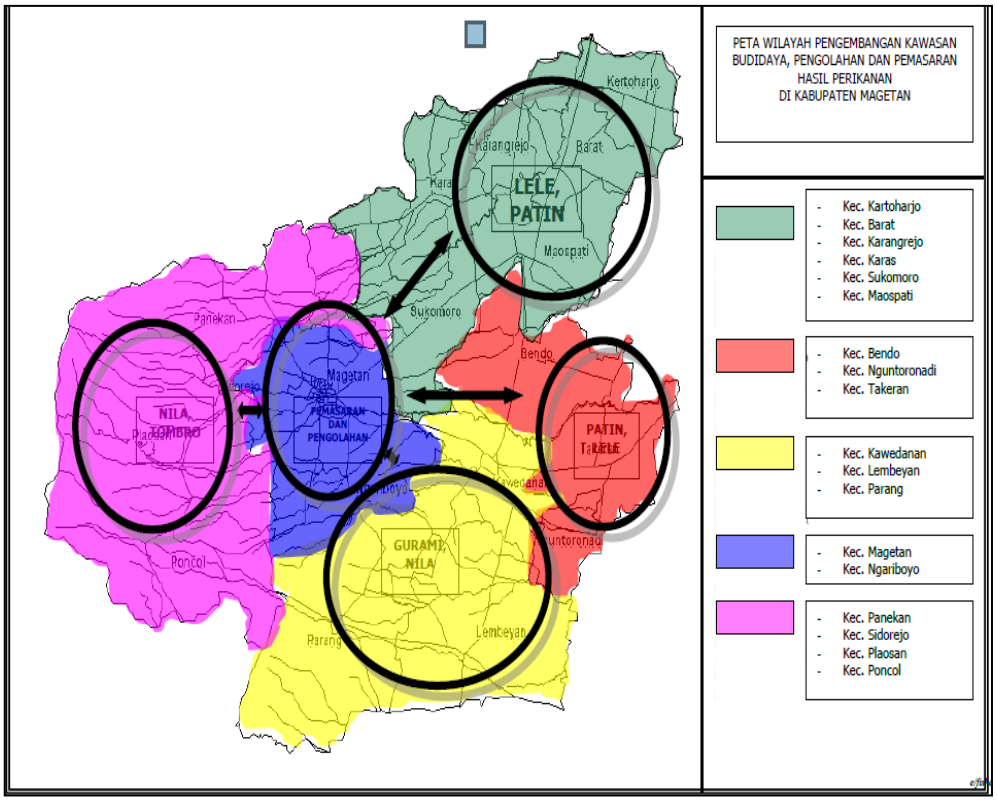
Ada 2 jenis kegiatan budidaya yaitu kegiatan budidaya kolam dan budidaya jaring apung, untuk kegiatan produksi budidaya kolam menghasilkan total produksi sebanyak 1.151,40 ton dengan perincian sebagai berikut : budidaya ikan mas menghasilkan 10,70 ton, nila sebanyak 116,25 ton, gurame sebanyak 63,98 ton, patin sebanyak 24,70 ton, serta lele sebanyak 935,77 ton. Sedangkan untuk produksi jaring apung, jumlah ikan nila yang diproduksi sebanyak 1,35 ton dan ikan mas 0. Sehingga total produksi untuk kolam ditambah dengan Keramba Jaring Apung adalah 1.152,75 ton. Dapat disimpulkan bahwa produksi budidaya kolam memiliki jumlah produksi lebih banyak daripada produksi keramba jaring apung dengan komoditas ikan lele sebagai andalan untuk kegiatan budidaya.

d. Produksi Balai Benih Ikan (BBI)

Balai Benih Ikan juga memiliki peran penting dalam kegiatan penyediaan benih ikan untuk kegiatan budidaya bagi masyarakat. Jenis ikan yang di produksi di BBI adalah ikan nila dan ikan tombro, untuk ikan nila memiliki jumlah 361.140 ekor sedangkan ikan tombro sebanyak 171.160 ekor dengan total produksi sebanyak 532.300 ekor.

e. Produksi KPI/UPR

UPR (Unit Pembenihan Rakyat) merupakan suatu lembaga yang menyediakan benih ikan selain dari BBI. Adapun total produksi ikan yang dihasilkan sebanyak 13.863.290 ekor, dengan perincian sebagai berikut : untuk produksi ikan nila sebanyak 59.800 ekor, ikan tombro sebanyak 5.700 ekor, ikan gurame sebanyak 102.560 ekor serta ikan lele sebanyak 13.695.230 ekor



Gambar 4. Peta Wilayah Pengembangan Kawasan Budidaya, Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan di Kabupaten Magetan.

Keterangan :

: Pada zona ini sangat berpotensi untuk budidaya ikan lele dan patin

: Pada zona ini sangat berpotensi untuk budidaya ikan patin dan lele

: Pada zona ini sangat berpotensi untuk ikan gurame dan nila

:Pada zona ini digunakan untuk kegiatan pemasaran dan pengolahan

: Pada Zona ini sangat berpotensi untuk ikan nila dan tombro

Dari gambar 4 dapat dijelaskan bahwa masing-masing wilayah dibagi menjadi beberapa area sesuai dengan potensi dan perannya masing-masing. Kecamatan Lebeyan memiliki potensi pengembangan budidaya ikan nila dan gurame. Namun pada kenyataan di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan membudidayakan jenis ikan lele yang menjadi komoditas andalan Pokdakan

“Mina Karya”. Sedangkan wilayah yang digunakan untuk pemasaran dan pengolahan terdapat di Kecamatan Magetan dan Kecamatan Ngariboyo. Diharapkan dengan penetapan kawasan budidaya dapat menjalin suatu kerjasama antara satu wilayah dengan wilayah lain dalam pemenuhan kebutuhan ikan maupun dijadikan sebagai komoditas yang dapat dijual. Sehingga pengembangan kawasan budidaya dapat berkembang pesat, mampu mensejahterakan masyarakat serta meningkatkan pendapatan daerah.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) “Mina Karya”

5.1.1 Sejarah Berdirinya Pokdakan “Mina Karya”

Pada tahun 2006, di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan ada lima orang yang memiliki usaha pembesaran lele. Awalnya tujuan pemeliharaan ikan hanya sekedar hobi dan hiburan semata. Lama-kelaaan setelah usaha tersebut menghasilkan dan mendatangkan pemasukan bagi kelompok, maka masyarakat yang ada di lingkungan sekitar mulai ikut membuat kolam dan memelihara ikan.

Pada tahun 2007 bertepatan dengan peluncuran program pemerintah melalui Unit Pelayanan Pengembangan Budidaya Pedesaan (UPP BUPEDES) yaitu “Dana Penguatan Modal (DPM) untuk budidaya lele” semakin memantapkan kesadaran akan pentingnya berkelompok, maka dibentuklah Kelompok Pembudidaya Ikan dengan nama “Mina Karya” yang beranggotakan 5 orang pembudidaya. Selama 5 tahun, pembudidaya ikan mulai bermunculan menumbuhkan semangat kebersamaan dalam usaha budidaya serta berbagai pengalaman. Kelompok tersebut terus berkembang hingga sekarang dengan anggota kelompok sebanyak 36 orang.

5.1.2 Perkembangan Jumlah Anggota Pokdakan “Mina Karya”

Desa Tapen Kecamatan Lembeyan merupakan Desa dengan mayoritas penduduknya bermatapencaharian sebagai petani. Dengan adanya krisis ekonomi global yang juga berdampak secara tidak langsung pada meningkatnya harga kebutuhan bahan pertanian membuat para petani harus mencari alternatif

usaha lain yang lebih menguntungkan. Setelah berbagai survey kelayakan dan percobaan, para petani mencoba alternatif lain melalui usaha budidaya ikan. usaha tersebut juga merupakan suksesi pengurangan jumlah angka pengangguran yang telah menjadi harapan bersama bagi masyarakat dan pemerintah Kabupaten Magetan, diawali dengan penambahan jumlah area budidaya yang awalnya hanya seluas 2.606 m^2 pada tahun 2012.

Anggota Pokdakan “Mina Karya” terus mengalami pasang surut baik dari segi kualitas maupun kuantitas, meski pada dasarnya kegiatan budidaya terus berjalan dan digeluti masyarakat sebagai pekerjaan utama maupun sampingan yang tentunya mampu meningkatkan penghasilan.

5.1.3 Profil Anggota Pokdakan “Mina Karya”

Berdasarkan hasil wawancara dan kuisioner yang telah dilakukan, maka diperoleh karakteristik pembudidaya ikan sebagai berikut :

a. Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin anggota Pokdakan “Mina Karya” seluruhnya didominasi oleh laki-laki. Jumlah jenis kelamin pada anggota Pokdakan dapat dilihat pada Tabel 13

Tabel 13. Data Jenis Kelamin Anggota Pokdakan “Mina Karya”

No.	Jenis Kelamin	Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	36	100%
2.	Perempuan	0	0%
Jumlah		**36**	**100%**

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

Pada Tabel 13 dapat dilihat bahwa keseluruhan anggota Pokdakan berjenis kelamin laki-laki. Dengan jumlah anggota Pokdakan sebanyak 36 orang laki-laki dan 0 untuk anggota Pokdakan berjenis kelamin perempuan.

b. Data Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan Usia anggota Pokdakan “Mina Karya” di Desa Tapen untuk usia 20-30 tahun sebesar 11 %, kemudian usia 31-40 tahun sebesar 39 %, sedangkan usia 41-50 tahun sebesar 33 % dan untuk usia lebih dari 50 tahun sebesar 17 %. Hal ini menunjukan bahwa tingkat usia anggota Pokdakan bervariasi dan tidak begitu berpengaruh kepada kegiatan kewirausahaan budidaya ikan. Kelompok usia anggota budidaya dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Data Kelompok Usia Anggota Pokdakan “Mina Karya”

No.	Usia (Tahun)	Responden	Persentase
1.	20-30	4	11 %
2.	31-40	14	39 %
3.	41-50	12	33 %
4.	> 50	6	17 %
	Jumlah	**36**	**100%**

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

Pada tabel 14 dapat dilihat bahwa anggota Pokdakan yang berusia 31-40 tahun memiliki jumlah terbanyak, meskipun usia 41-50 tahun juga banyak. Sedangkan untuk kisaran usia yang paling sedikit adalah usia 20-30 tahun. Dari hal ini dapat disimpulkan bahwa minat untuk berwirausaha pada budidaya ikan ini masih kurang diminati pada kalangan muda, dan perlu ada pengembangan serta dorongan untuk memotivasi untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

c. Data Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan anggota Pokdakan di Desa Tapen ini cukup bervariasi, terdapat 25 % anggota yang lulus SD, kemudian 42 % anggota yang tamat SMP, sedangkan untuk yang tamat SMA sebesar 33 %, dan 0 % untuk tingkat pendidikan Diploma/ Perguruan Tinggi. Dapat dilihat bahwa anggota Pokdakan memperhatikan tingkat pendidikan , meskipun ada ada anggota yang tidak

berpendidikan hingga tingkat yang lebih tinggi. Data anggota Pokdakan “Mina Karya” berdasarkan pendidikan disajikan pada Tabel 15.

Tabel 15. Data Tingkat Pendidikan Anggota Pokdakan “Mina Karya”

No.	Tingkat Pendidikan	Responden	Persentase (%)
1.	SD	9	25 %
2.	SMP	15	42 %
3.	SLTA	12	33 %
4.	Diploma	-	-
5.	PT/Akademi	-	-
	Jumlah	**36**	**100%**

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

Dapat dilihat bahwa mayoritas anggota Pokdakan memiliki tingkat pendidikan tamat SMP, kemudian disusul dengan tamat SMA. Untuk jumlah terendah adalah tingkat SD, untuk jenjang yang lebih tinggi anggota belum ada yang berpendidikan hingga perguruan tinggi. Meskipun pendidikan mereka bervariasi dan tidak ada yang memiliki pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi namun keinginan anggota untuk belajar sangat besar, terbukti dengan akumulasi pengetahuan yang dilakukan oleh anggota sebelum melakukan kegiatan budidaya sehingga mereka memiliki bekal untuk keberlanjutan usahanya.

d. Data Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan anggota Pokdakan memang bervariasi, untuk anggota yang berprofesi sebagai pembudidaya sebanyak 72 %, sedangkan untuk petani di ladang sebanyak 8 %, kemudian pegawai swasta sebanyak 3 %, untuk PNS tidak ada, sedangkan untuk pekerjaan campuran/ dan lain-lain sebanyak 17 %. Data jenis pekerjaan anggota Pokdakan dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Data Jenis Pekerjaan Anggota Pokdakan “Mina Karya”

No.	Pekerjaan	Responden	Persentase (%)
1.	Pembudidaya	26	72 %
2.	Petani di lading	3	8 %
3.	Pegawai swasta	1	3 %
4.	PNS	-	-
5.	Dan lain-lain	6	17 %
	Jumlah	**36**	**100%**

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

Pada tabel 16 dijelaskan bahwa mayoritas anggota Pokdakan bekerja sebagai pembudidaya. Namun anggota Pokdakan menjelaskan bahwa mereka juga melakukan kegiatan pertanian di Sawah. Hal ini disebabkan karena di Desa Tapen lahan yang tersedia untuk persawahan lebih luas daripada lahan untuk kegiatan budidaya.

e. Data Responden Berdasarkan Lama Membudidayakan Ikan

Terdapat beberapa perbedaan antara satu pembudidaya dengan lainnya dari segi lamanya melakukan usaha budidaya. Untuk pembudidaya yang melakukan usaha dalam kisaran waktu <3 bulan tidak ada, untuk kisaran waktu 3-6 bulan sebanyak 5 %, sedangkan kurun waktu 6-12 bulan sebanyak 14 %, kemudian untuk jangka waktu 1-3 tahun sebanyak 53 % dan jangka waktu > 3 tahun sebanyak 28 %, Data ditunjukan pada Tabel 17.

Tabel 17. Lama Waktu Melakukan Usaha Budidaya Ikan

No.	Jangka waktu	Responden	Persentase (%)
1.	< 3 bulan	-	-
2.	3 – 6 bulan	2	5 %
3.	6 – 12 bulan	5	14 %
4.	1 – 3 tahun	19	53 %
5.	> 3 tahun	10	28 %
	Jumlah	**36**	**100%**

Pada tabel 17 dapat dilihat bahwa sebagian besar anggota Pokdakan telah melakukan usaha budidaya dalam kurun waktu 1-3 tahun. Sedangkan hanya sedikit anggota baru yang melakukan kegiatan budidaya untuk kurun waktu 3-6 bulan. Lama waktu seseorang dalam melakukan kegiatan budidaya tidak menjamin bahwa usahanya paling sukses, namun kemauan dan besar lahan yang luas menjadi faktor penting dalam kesuksesan kegiatan wirausaha budidaya ikan ini.

f. Data Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Pendapatan anggota Pokdakan bervariasi dan berbeda antara satu anggota dengan anggota lainnya. Untuk tingkat pendapatan antara Rp. 150.000 – Rp. 650.000 sebesar 31 %, sedangkan tingkat pendapatan Rp. 650.000 – Rp. 1.100.000 sebanyak 36 %, kemudian untuk tingkat pendapatan berkisar antara Rp. 1.100.000 – Rp. 1.500.000 sebanyak 19 %, untuk tingkat pendapatan antara Rp. 1.500.000 – Rp. 2.700.000 sebanyak 6 %, serta tingkat pendapatan > Rp. 2.700.000 sebanyak 8 %. Gambar 11 menyajikan informasi tentang tingkat pendapatan anggota Pokdakan “Mina Karya”.

Tabel 20. Data Tingkat Pendapatan Anggota Pokdakan “Mina Karya”

No.	Tingkat Pendapatan (Rp/bulan)	Responden	Persentase (%)
1.	150.000 – 650.000	11	31 %
2.	650.000 – 1.100.000	13	36 %
3.	1.100.000 – 1.500.000	7	19 %
4.	1.500.000 – 2.700.000	2	6 %
5.	> 2.700.000	3	8 %
	Jumlah	**36**	**100%**

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015 Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

Pada gambar 11 dapat dilihat bahwa mayoritas anggota Pokdakan “Mina Karya” memiliki pendapatan antara Rp. 650.000 – Rp. 1.000.000, sedangkan hanya sedikit orang yang memiliki pendapatan antara Rp. 1.500.000 – Rp.

2.700.000. Untuk itu pendapatan hasil budidaya turut membantu untuk memenuhi kebutuhan dari masyarakat Pokdakan.

5.2 Perilaku *Entrepreneurship* Pokdakan "Mina Karya"

a. Motivasi

Menurut Teori Hirarki Kebutuhan Maslow (1970) dalam Kristanto (2009), membagi motivasi dalam hirarki kebutuhan dari kebutuhan rendah hingga berprioritas tinggi. Kebutuhan tersebut antara lain, *physicological need* (motivasi usaha untuk memenuhi kebutuhan), *security need* (motivasi usaha untuk memperoleh rasa aman atas sumberdaya yang dimiliki), *social need* (motivasi untuk berhungan baik dengan masyarakat), *esteem need* (motivasi usaha untuk memperoleh rasa bangga), *self actualization need* (motivasi agar hasil kerjanya bermanfaat bagi orang lain).

Adapun motivasi yang dimiliki oleh anggota kelompok pembudidaya ikan ini meliputi, *physiological need* (motivasi usaha untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari), *social need* (motivasi untuk berhubungan/ menjalin silaturahmi antara masyarakat), dan *self actualization need* (keinginan bahwa hasil kerjanya akan diterima dan bermanfaat bagi masyarakat). Menurut anggota Pokdakan, ketika suatu usaha itu sukses maka mampu mencukupi kebutuhan sehari-hari para pembudidaya maka prestasi akan mengikuti dibelakangnya.

Motivasi muncul dari seseorang karena ada dorongan dalam dirinya. Motivasi juga berfungsi untuk pergerakan organisasinya yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu. Motivasi tersebut bisa berupa materi maupun non materi, yang membuat seseorang mau untuk melakukan sesuatu. Sehingga dengan adanya motivasi untuk pencapaian terhadap sesuatu diperlukan komunikasi sehingga anggota Pokdakan sama-sama memperoleh manfaat dalam melakukan kegiatan usahanya.

b. Kreativitas

Kreativitas merupakan syarat yang diperlukan untuk memunculkan suatu usaha. Untuk proses krativitas terdiri dari 1) akumulasi pengetahuan, 2) proses inkubasi, 3) ide, gagasan, 4) implementasi dan evaluasi (Kristanto, 2009).

Menurut Pak “S” selaku pengawas dan penanggung jawab Pokdakan “Mina Karya” perlu peningkatan untuk tingkat kreativitas yang dimiliki setiap anggota Pokdakan. Anggota Pokdakan telah mampu mengakumulasikan pengetahuan yang diperoleh untuk direalisasikan ke dalam suatu usaha. Setiap anggota biasanya belajar atau bertanya kepada pemilik usaha ikan lain sebelum melakukan usaha budidaya ini. Pengetahuan yang diperoleh dari pembudidaya tersebut akan direalisasikan kedalam usaha nyata.

c. Inovasi

Inovasi merupakan ide atau gagasan yang berbeda dari sebelumnya. Ada 4 tipe inovasi yang membangkitkan pertumbuhan usaha bagi masyarakat, yaitu *(invention)* menciptakan produk baru, *(extention)* perluasan produk, *(duplication)* replikasi terhadap produk, *(synthesis*) serta kombinasi produk (Kristanto, 2009).

Tipe inovasi yang dimiliki anggota Pokdakan sebelum melakukan kegiatan usaha cenderung bersifat *duplication* atau meniru dari usaha sebelumnya, namun tidak ada replikasi atau pengembangan terhadap produk tersebut. Dalam kegiatan usaha yang dilakukan anggota Pokdakan tingkat inovasi yang dimiliki anggota memang masih kurang.

d. Resiko Usaha

Dalam penelitian Purhantara (2010), mengenai “perilaku usaha pada masyarakat madura perantauan di Kabupaten Sleman” didapatkan hasil kalangan masyarakat Madura perantauan secara umum memiliki kemauan untuk mengambil resiko usaha secara bersama. “berani karena bersama” itulah

semboyan perilaku usaha mereka. Usaha yang dilakukan oleh sebagian pengusaha menjadi besar karena mereka memiliki keberanian berwirausaha. Faktor keberanian mengambil resiko usaha adalah mental, sehingga setiap orang memiliki keberanian yang berbeda. Sebanyak 56,41 % berani dalam menghadapi resiko usaha.

Bagi mereka faktor yang paling penting dalam melakukan usaha adalah pengalaman, persiapan segala hal untuk budidaya (benih, pakan, dan lahan), dan kemampuan untuk mengolah resiko usaha yang ada. Seseorang yang ingin sukses dalam usahanya maka mereka harus berani untuk mengambil resiko. Bagi seluruh anggota Pokdakan, mereka berani mengambil resiko usaha dan saling menguatkan satu sama lain untuk keberlanjutan usaha budidaya ini. Menurut Pak S, Pak St, Pak A, dan Pak B usaha di Pokdakan ini dapat berkembang sejauh ini karena keuletan masing-masing anggota dan mereka memiliki keberanian untuk mengambil resiko yang ada. Setiap anggota Pokdakan pernah mengalami kendala dalam usaha seperti banyak ikan yang mati ketika baru ditebar, hal tersebut tidak membuat pembudidaya untuk menyerah dengan usahanya. Pembudidaya telah mencoba dan mereka juga berkeyakinan bahwa lebih baik ikan mati saat benih daripada ikan mati saat sudah besar karena kerugian yang diterima oleh pembudidaya tidak begitu banyak. Dengan sikap tersebut maka Pokdakan ini dapat menjadi inspirasi untuk Pokdakan lain dalam menjalankan usahanya.

Hal itu mencerminkan bahwa sikap berani mengambil resiko telah ada didalam jiwa setiap anggota. Mereka meyakini bahwa setiap usaha tidak akan berkembang jika mereka mudah putus asa dan tidak mau mencoba lagi untuk meneruskan usahanya. Pak St selaku Pengawas dan penanggung jawab Pokdakan “Mina Karya” menjelaskan bahwa setiap usaha/pekerjaan pasti ada resiko dan hambatan namun bagaimana cara seseorang mengolah resiko dan

tidak mudah putus asa itulah yang dapat digunakan untuk pengembangan usahanya.

Seperti yang terdapat pada tabel 15 ini, bahwa 78 % masyarakat pembudidaya yang tergabung dalam Pokdakan berani mengambil resiko usaha yang dijalaninya. Keberanian anggota Pokdakan dalam mengambil resiko dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Keberanian Menghadapi Resiko/ketidakpastian

No.	Keterangan	Jumlah Responden	Persentase
1.	Berani	28	78 %
2.	Sedang-sedang	5	14 %
3.	Menghindari resiko	2	5 %
4.	Tidak berkomentar	1	3 %
Total		36	100 %

Walaupun secara keseluruhan mereka berani mengambil resiko, namun apabila ada salah satu anggota kelompok yang memiliki usahanya mengalami kerugian maka akan ditanggung sendiri oleh individu tersebut. Kelompok akan membantu dalam bentuk dukungan dan berbagi pengetahuan agar usahanya tidak sampai merugi terus-menerus.

e. Peluang usaha

Dalam penelitian Purhantara (2010), mengenai “perilaku usaha pada masyarakat madura perantauan di Kabupaten Sleman” didapatkan hasil bahwa sebagian pengusaha masyarakat Madura yang ada di Sleman yang dijadikan sampel penelitian terlebih dahulu mensurvey lingkungan sebelum melakukan usaha. Ada salah satu pengusaha yang berpendapat, untuk membuka peluang pasar yang lebih menjanjikan tidak sekedar melakukan survey pasar, justru lebih memberikan nilai produknya. Kreatif dan inovatif terhadap usaha yang digelutinya

tentu dapat mengembangkan usaha yang dimiliki oleh setiap pengusaha. Dalam penelitiannya sebanyak 66,22 % jeli dalam melihat peluang pasar.

Seperti yang dikatakan oleh Pak S, Pak St, Pak A, dan Pak B sebelum melakukan kegiatan usaha budidaya ini berawal dari keisengan semata, namun mereka mampu menyerap ilmu dengan belajar dari pengalaman orang lain yang telah sukses membudidayakan ikan lele. Anggota Pokdakan yang melakukan usaha budidaya ikan, terlebih dahulu mereka melakukan survey lingkungan di Desa Tapen karena memang belum ada yang membudidayakan ikan lele. Namun untuk pemasaran hasil ikan itu sendiri mereka telah bekerja sama dengan Pak M. Pak M merupakan orang paling berpengaruh dalam kegiatan usaha ini, selain sebagai pemasok pakan bagi Pokdakan beliau juga membantu memasarkan hasil budidaya kepada pedagang baik dalam kota magetan maupun luar kota. Jadi anggota Pokdakan tidak melakukan kegiatan pemasaran sendiri dan masih bergantung pada peran Pak M, faktor yang membuat anggota Pokdakan tidak melakukan kegiatan pemasaran secara individu/ mandiri karena ada rasa sungkan kepada Pak M, selain itu beliau telah banyak membantu dalam usaha budidaya ini.

Seperti yang ada pada tabel 20 ini, 58 % anggota Pokdakan dalam tidak begitu jeli dan cenderung sedang-sedang dalam melihat peluang pasar. Karena untuk sistem pemasaran itu sendiri dibantu oleh relasi bisnis / Bapak Margono. Kemampuan melihat peluang pasar yang terdapat di Pokdakan “Mina Karya” dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Kemampuan Melihat Peluang Pasar

No.	Keterangan	Jumlah Responden	Persentase
1.	Sangat Jeli	13	36 %
2.	Sedang-sedang	21	58 %
3.	Tidak jeli	1	3 %
4.	Tidak berkomentar	1	3 %
Total		36	100 %

f. Jiwa Kompetisi

Dalam penelitian Purhantara (2010), mengenai “perilaku usaha pada masyarakat madura perantauan di Kabupaten Sleman” didapatkan hasil bahwa sikap menyerah dalam berkompetisi usaha adalah sikap cengeng bagi mereka. Mereka bersemboyan “berani hidup diperantauan, harus berani bersaing”. Artinya, usaha akan berkembang jika pengusaha memiliki keberanian untuk bersaing dengan pelaku usaha lain. Dalam mensikapi persaingan ini masyarakat Madura perantauan di Sleman telah membagi wilayah usahanya. Pembagian wilayah ini bersifat kesengajaan, sehingga persaingan usaha dalam satu wilayah Sleman hanya berujung sesama Madura dari daerah yang sama.

Sikap yang ulet, dan berani mengelola resiko inilah yang telah ada dalam Pokdakan “Mina Karya”. Hal ini bertujuan untuk menjaga tekad yang kuat dalam berwirausaha. Usaha akan berkembang apabila pelaku usaha memiliki keinginan untuk bersaing dengan pelaku usaha lain. Dengan jiwa kompetisi yang kuat dalam mengerjakan usahanya akan memacu pelaku usaha menjadi lebih baik dan memiliki daya saing. Dalam menghadapi persaingan dengan Pokdakan lain, Pokdakan “Mina Karya” terus berusaha meningkatkan jumlah produksi ikan serta peningkatan kualitas produk. Sebanyak 64 % anggota Pokdakan memiliki keberanian untuk bersaing dengan pelaku usaha lain meskipun dibidang yang sama. Jiwa kompetisi yang terdapat di Pokdakan dapat dilihat pada Tabel 21.

Tabel 21. Jiwa Kompetisi

No.	Keterangan	Jumlah Responden	Persentase
1.	Berani	23	64 %
2.	Sedang-sedang	11	30 %
3.	Tidak berani	1	3 %
4.	Tidak berkomentar	1	3 %
Total		36	100 %

Dengan perilaku usaha tersebut Pokdakan telah memiliki banyak prestasi, seperti menjadi juara 1 penilaian Pokdakan berbasis CBIB tingkat Kabupaten Magetan tahun 2014, juara 1 lomba cerdas cermat Pokdakan tingkat Kabupaten Magetan tahun 2014, dll. Dengan prestasi yang telah dicapai maka Pokdakan dikenal oleh banyak kalangan yang dapat memacu para pelaku usaha untuk berkembang dan mampu berkontribusi secara baik pada bidang usahanya.

5.2.1 Peran Dinas Peternakan dan Perikanan dalam Kegiatan Kewirausahaan Pokdakan "Mina Karya"

Pemerintah Kabupaten Magetan dan Dinas Peternakan dan Perikanan memang mengetahui bahwa Desa Tapen merupakan salah satu kawasan untuk budidaya yang memiliki potensi melimpah. Berdasarkan letak geografis dan topologi Kecamatan Lembeyan merupakan salah satu wilayah di Kabupaten Magetan yang memiliki potensi yang baik. Secara geografis lokasi yang dekat dengan tempat pemasaran yaitu kota Magetan, Ponorogo dan Madiun. Kecamatan Lembeyan merupakan perbukitan dengan sumber air yang baik sepanjang tahun. Hal lain yang mendukung adalah prasarana transportasi yang memadai, dan ketersediaan pakan yang cukup. Untuk itu para pelaku usaha budidaya selalu diberikan motivasi dan dukungan baik program pengembangan maupun fasilitas tertentu untuk menunjang kegiatan usahanya. Dalam membantu pengelolaan usaha di Pokdakan Dinas Peternakan dan Perikanan memiliki beberapa program yang dilakukan antara lain :

a. Program pengembangan perikanan

   Bentuk kegiatan :

   - Pembinaan dan pengembangan perikanan
   - Pengembangan bibit ikan unggul dan sarana prasarana pembenihan ikan

b. Program pengembangan sarana dan prasarana budidaya perikanan

Bentuk kegiatan :

- Pembangunan kolam budidaya ikan

c. Program optimalisasi pemasaran hasil produksi perikanan

Bentuk kegiatan :

- Pendampingan dan pembinaan pada pengolahan hasil perikanan terhadap istri pembudidaya ikan.

Dalam periode ini, program yang telah dilakukan yaitu, program pengembangan sarana dan prasarana budidaya ikan dalam bentuk bantuan kolam dan jalan produksi kemudian program pembinaan dan pengembangan perikanan berupa sarana produksi budidaya. Hal tersebut dilakukan untuk menunjang Pokdakan dalam mengembangkan usahanya. Sistem pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan Pokdakan adalah melibatkan berbagai unsur baik pemerintah dan masyarakat dengan bidang keahlian yang dimiliki, seperti seksi budidaya dan pembenihan, seksi pembenihan usaha perikanan, penyuluh perikanan, petugas teknis kecamatan, petugas pendamping teknologi, pemerintah desa, dan kelompok budidaya yang bersangkutan.

Dalam kegiatan usaha, Pokdakan ini biasanya dibagi menjadi beberapa kawasan perikanan. Strategi untuk penentuan kawasan budidaya dilandasi pada pengembangan komoditas yang disesuaikan dengan potensi yang ada di wilayah dan target produksi yang akan dicapai. Kecamatan Lembeyan memiliki potensi sumber air yang cukup untuk pengembangan jenis ikan yang memerlukan debit air yang besar maka Kecamatan Lembeyan ditetapkan sebagai kawasan budidaya ikan nila dan gurami. Sedangkan daerah yang minim sumber air, ditetapkan sebagai kawasan pengembangan komoditas ikan yang memerlukan debit penggantian air kecil seperti ikan lele. Desa Tapen termasuk daerah yang minim air sehingga anggota Pokdakan memilih budidaya ikan lele. untuk strategi

pengembangan yang dilakukan Pemerintah untuk kemajuan Pokdakan adalah dengan memberikan pendampingan dan pembinaan terhadap Pokdakan, selain itu juga memberikan apresiasi kepada Pokdakan yang memiliki kinerja baik dengan memberikan bantuan hibah sarana dan prasarana budidaya. Diharapkan dengan strategi seperti itu Pokdakan memiliki semangat untuk berkembang lebih baik, yang pada akhirnya akan menjadi pembudidaya mandiri dan tidak tergantung kepada peran pemerintah.

Ada program kewirausahaan bidang perikanan yang dimaksudkan untuk menciptakan wirausahawan-wirausahawan bidang perikanan, adapun upaya Dinas Peternakan dan Perikanan yang ditempuh adalah :

a. Kegiatan pengembangan usaha mina pedesaan perikanan budidaya serta pengolahan pemasaran hasil perikanan.
b. Kegiatan pendampingan pada kelompok pembudidaya ikan serta kelompok pengolah dan pemasar.

Peran Dinas Perikanan dan Peternakan dalam kewirausahaan perikanan yaitu sebagai fasilitator dan pendampingan kepada Pokdakan. Dinas sebagai fasilitator bertugas menyalurkan bantuan hibah pada Pokdakan-pokdakan dan mendampingi Pokdakan dalam melaksanakan usahanya, baik secara teknis maupun non teknis. Sedangkan dalam kegiatan pemasaran Dinas menciptakan sistem pemasaran hasil perikanan yang bersaing sehat.

Selain membantu dalam bentuk fasilitas atau pendampingan, Dinas juga melakukan kegiatan penyuluhan/ pelatihan terkait kegiatan wirausaha terhadap Pokdakan “Mina Karya” dengan mengikutsertakan anggota dalam pelatihan teknis, pelatihan pengolahan hasil perikanan terhadap istri pembudidaya dan kunjungan usaha oleh petugas. Dari uraian tersebut harapan utama terkait dengan pengelolaan Pokdakan yaitu membentuk sistem kelola budidaya ikan di Kabupaten Magetan Semakin berkembang pesat baik jumlah pembudidaya,

jumlah produksi ikan dan olahan, serta keaneragaman komoditas budidaya yang memenuhi persyaratan Cara Budidaya Ikan yang Baik (CBIB) dan Cara Pembenihan Ikan yang Baik (CPIB).

Diharapkan Pemerintah/Dinas Peternakan dan Perikanan memberikan program yang baik dan mampu dikerjakan oleh Pokdakan “Mina Karya” ini. Tujuannya agar setiap program kewirausahaan dapat diimplementasikan, dengan mempertimbangkan efektivitas biaya/modal yang dimiliki oleh Pokdakan dan sesuai dengan kemampuan anggota Pokdakan “Mina Karya”

5.3 Aspek Manajemen Pokdakan “Mina Karya”

Manajemen merupakan salah satu alat yang dibutuhkan suatu organisasi untuk mencapai tujuan dan menjadikan suatu organisasi berjalan dengan baik. Dengan manajemen pengelolaan yang baik maka suatu usaha akan mampu berkembang dengan cepat. Manajemen terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

a. Perencanaan

Usaha ini bergerak dibidang budidaya, perencanaan terdiri dari perencanaan benih, pakan, proses produksi, penanggulangan hama penyakit, pelaksanaan panen, hingga pemasaran ikan pasca panen hingga proses distribusi kepada pedagang untuk daerah yang ditentukan seperti Ponorogo, Madiun, Magetan, Solo, dll. Sedangkan untuk rencana yang akan dilaksanakan mengenai kemajuan Pokdakan, ketua kelompok berencana menggali dana/iuran dari masing-masing anggota untuk dijadikan kas kelompok. Dari dana yang terkumpul besar harapan bahwa Pokdakan mampu membentuk suatu kelompok budidaya yang mandiri. Sehingga setiap anggota diharapkan memiliki ketrampilan serta kemudahan akses baik dari segi finansiil maupun pengetahuan. Selain menggali dana/iuran

ada rencana lain yang ingin dicapai yaitu memberdayakan istri anggota Pokdakan untuk melakukan pengolahan pada hasil budidaya ikan.

Dalam perencanaannya anggota kelompok pembudidaya Ikan belum memiliki visi dan misi dalam usahanya. Sedangkan tujuan dari adanya kegiatan usaha budidaya ikan ini adalah menghasilkan ikan dalam skala yang besar sehingga mampu membantu perekonomian pembudidaya. Mereka belum memiliki target tertentu dalam kegiatan usaha ini, yang penting usaha tersebut dapat berjalan secara terus menerus.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian yang ada pada Pokdakan ini dilakukan oleh ketua kelompok yang membawahi beberapa staff, yaitu pengawas, bendahara, sekretaris, seksi produksi, dan anggota kelompok yang memiliki tugas dan fungsi dan wewenang masing-masing. Struktur organisasi Pokdakan “Mina Karya” dapat dilihat pada gambar 6 berikut.

Struktur organisasi yang terdapat di Pokdakan “Mina Karya” di Desa Tapen Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan dapat dilihat pada Gambar 6.

Gambar 5. Struktur Organisasi Pokdakan “Mina Karya”

Sumber : Pokdakan Mina Karya, 2015

a. Tugas dan Fungsi

a. Susunan Pengurus

- Ketua : Suwardi
- Wakil Ketua : Marsono
- Sekretaris : M. Suroyo
- Bendahara : Agus Supriyadi
- Pengawas : Slamet Riyanto
- Penyedia SAPROKAN dan Peralatan : Biyanto
- Produksi dan Pemasaran : Kusmadi
- Pembenihan : Samiran
- Hubungan Kemasyarakatan : Samuji Erwianto

Adapun tugas dan fungsi dari masing-masing pengurus adalah sebagai berikut :

- Ketua Kelompok
    1. Mengendalikan segala aktifitas dan program-program kelompok
    2. Mengkoordinir pelaksanaan kegiatan kelompok
    3. Memimpin pertemuan rutin
    4. Mewakili kelompok dalam pertemuan rutin UPT
    5. Membantu menyampaikan informasi dan program dai Dinas Peternakan dan Perikanan kepada anggota
    6. Menyampaikan laporan perkembangan kelompok kepada Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan sebagai instansi pembina
- Wakil Ketua
    1. Membantu tugas ketua kelompok
    2. Membantu ketua kelompok dalam pelaksanaan program
    3. Melaksanakan tugas yang diberikan ketua, dll.
- Sekretaris
    1. Menyusun rencana kerja kelompok
    2. Melaksanakan administrasi kelompok
    3. Mencatat dan membukukan dalam buku induk keanggotaan kelompok
    4. Menginventarisir anggota kelompok
    5. Arsiparis surat menyurat
    6. Membuat absensi dan dokumentasi pertemuan rutin
    7. Membuat notulen setiap pertemuan
    8. Melaksanakan tugas yang diberikan oleh ketua
- Bendahara

1. Mengelola keuangan kelompok
2. Mencatat pemasukan dan pengeluaran uang atas persetujuan ketua kelompok
3. Membuat laporan keuangan setiap bulan
4. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh ketua.

- Pengawas
  1. Mengawasi seluruh kegiatan yang dilakukan oleh Pokdakan "Mina Karya"
  2. Memberi ijin atau sebagai penanggung jawab atas seluruh kegiatan yang dilakukan oleh Pokdakan "Mina Karya".

Kegiatan rapat anggota Pokdakan dilakukan setiap bulan pada tanggal 15. Pengurus yang ada di Pokdakan dipilih atas musyawarah dari seluruh anggota Pokdakan dengan masa jabatan 2 tahun dan apabila kinerjanya bagus maka pengurus tersebut dapat dipilih pada periode berikutnya. sedangkan pengawas juga dipilih oleh seluruh anggota Pokdakan dan memiliki masa jabatan yang sama dengan pengurus Pokdakan.

c. Penggerakan

Penggerakan yang dilakukan oleh ketua kelompok terhadap para anggotanya yaitu penggerakan berupa penyampaian informasi atau penyuluhan terkait budidaya apabila ada bantuan ataupun pelaksanaan teknologi baru yang diperoleh dari Dinas Peternakan dan Perikanan untuk diaplikasikan kedalam usaha budidaya ini. Penggerakan dilakukan dengan memberi motivasi dan upaya komunikatif agar setiap anggota mau melakukan program-program yang ada dalam Pokdakan ini. Antara satu anggota dengan lainnya berhubungan dengan baik untuk kesuksesan dalam usaha budidaya ini. Setiap anggota juga berbagi

pengetahuan mengenai usahanya untuk menjaga kekompakan Pokdakan dalam pelaksanaan budidaya.

d. Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan di Pokdakan ini dilakukan secara langsung oleh Pengawas pada usaha budidaya di Pokdakan “Mina Karya”. Adapun yang menjadi pengawas dalam Pokdakan ini adalah Kepala Desa Tapen yang juga tergabung dalam anggota Pokdakan “Mina Karya”. Kepala Desa/Pengawas secara rutin memantau setiap anggota dan bertanya mengenai hambatan/keluhan dalam usahanya. Selain itu untuk perijinan dalam melakukan kegiatan harus melalui persetujuan Kepala Desa. Pengawas juga turut berperan sebagai akses atau penghubung apabila ada bantuan atau informasi dari Dinas Peternakan dan perikanan atau lembaga lain yang akan disampaikan kepada anggota Pokdakan “Mina Karya”.

5.4 Analisis Lingkungan Internal

5.4.1 Kekuatan

1. Memiliki pasokan pakan yang pasti

Usaha budidaya perikanan ini tidak lepas dari kerjasama Pokdakan Mina Karya dengan dengan salah satu relasi bisnis dalam penyediaan pakan. Pasokan pakan diperoleh secara kemitraan dengan bapak Margono. Usaha ini sangat bergantung dengan penyedia pakan, karena pakan merupakan faktor penting dalam kegiatan produksi perikanan. Pakan didistribusikan kepada salah satu anggota, dengan mekanisme setiap anggota boleh mengambil pakan dan tidak perlu membayar secara cash. Pembayaran pakan bisa dilakukan secara kredit atau dibayar pada saat panen. Ketika pengembalian pakan tidak ada bunga pinjaman yang dipungut oleh pemilik pakan. Dari hal ini terjadi hubungan timbal

balik antara produsen pakan dengan pembudidaya ikan yang saling menguntungkan. Untuk pasokan pakan di Pokdakan ini ada dua merek pakan yang digunakan oleh pembudidaya, ada sebagian yang menggunakan pakan dari Matahari Sakti dan Menara, namun mayoritas menggunakan pakan dari Matahari Sakti. Dalam kegiatan usaha ini tidak menggunakan pakan alternatif meskipun ada bantuan alat pembuat pakan yang diberikan oleh Pemerintah, hal ini dikarenakan karena komposisi pakan tidak sesuai dengan kebutuhan gizi ikan sehingga pertumbuhan ikan terganggu. Hasil pakan yang dibuat sendiri tidak terapung sehingga pembudidaya tidak dapat memantau ikan yang dibudidayakan.

2. Kegiatan usaha budidaya lele ini tidak rumit

Pokdakan Mina Karya memilih ikan lele sebagai prioritas untuk komoditas yang dibudidayakan karena pemeliharaannya tidak rumit. Untuk sekali produksi tidak membutuhkan waktu yang lama, biasanya waktu yang diperlukan antara 2 sampai 3 bulan untuk panen. Dengan siklus panen yang tidak lama ini tentu dapat memberikan keuntungan bagi petani pembudidaya sehingga usaha tersebut dapat berputar siklus produksi dan keuntungannya. Selain itu ikan lele termasuk ikan yang tahan terhadap penyakit, sehingga memilih ikan lele diharapkan mampu mengganti modal untuk kegiatan budidaya selanjutnya.

3. Distribusi pengiriman hasil Panen dilakukan oleh pedagang

Panen yang dilakukan oleh pengusaha budidaya ikan lele di Pokdakan “Mina Karya” ini secara berkala dan terjadwal. Setiap anggota yang akan panen wajib melapor kepada ketua dan bendahara kelompok budidaya yang kemudian akan menginformasikan kepada pedagang yang akan membeli, mereka bertugas untuk melakukan penjadwalan agar panen dilakukan secara bergantian. Bendahara kelompok wajib hadir saat pemanenan ikan lele. Setelah terjadi

kesepakan antara pihak Pokdakan dan pedagang kemudian kegiatan pemanenan, penimbangan ikan dan penyedia transportasi sepenuhnya dilakukan oleh pedagang/ pengepul. Fasilitas yang disediakan biasanya alat transportasi (*pick up*), terpal, dan tali yang digunakan untuk wadah ikan yang dipanen. Hal ini tentu membantu anggota Pokdakan untuk menghemat energi dan biaya yang digunakan untuk mendistribusikan ikan ke pasar atau kepada pedagang lain. Alur distribusi pasar dimulai dari produsen → pengepul → pengecer → konsumen. Biasanya hasil budidaya ini didistribusikan ke Magetan, Madiun, Solo, Ponorogo, dan Jakarta namun mayoritas dipasarkan ke Madiun.

4. Berani mengambil resiko usaha

Dalam melakukan usaha pasti ada resiko baik resiko secara langsung maupun tidak. Pengusaha yang berani mengambil resiko merupakan pengusaha yang yakin bahwa usaha yang dibangun akan berkembang. Pokdakan mampu mengambil resiko usaha, agar usahanya dapat berjalan terus. Jiwa yang pantang putus asa dan tidak pernah menyerah apabila menemui hambatan merupakan salah satu kunci sukses dalam berwirausaha. Bagi pelaku usaha, setiap melakukan usaha pasti ada resiko dan itulah konsekuensi dari suatu pekerjaan.

5. Ada transparasi dana antara ketua kelompok dengan anggota

Keberhasilan kelompok dalam mengelola administrasi, dapat diwujudkan dengan adanya tranparansi dana antar anggota kelompok dengan pengurus. Ketua kelompok selalu menyampaikan dana yang keluar dan masuk kepada anggota kelompok lain dengan bekerjasama dengan bendahara kelompok. Dana yang diperoleh baik dari kas, bantuan hibah, maupun hadiah dari perlombaan akan disampaikan pada saat ada rapat anggota kelompok yang dilaksanakan setiap tanggal 15. Dalam mengelola suatu Kelompok Budidaya tentu ada sejumlah dana yang dikeluarkan untuk kebutuhan bagi kelompok. Biasanya dana

yang dikeluarkan untuk kepentingan kelompok seperti, pertemuan di Dinas, perjalanan keluar kota, transportasi kelompok, dll. Namun setiap rincian dana akan disampaikan kepada anggota kelompok.

5.4.2 Kelemahan

1. Kurangnya inovasi terhadap ikan hasil budidaya

Hasil utama dari kegiatan budidaya di Pokdakan ini adalah ikan lele. Tipe inovasi yang digunakan untuk membangkitkan pertumbuhan usaha adalah bersifat duplikasi, sebelum memulai usaha banyak bertanya kepada pihak lain yang telah terlebih dahulu memulai usaha budidaya lele. Menurut Pak Suwardi, Usaha budidaya Pokdakan dapat dikembangkan kedalam usaha lain seperti usaha pemancingan, maupun pengolahan. namun dalam kenyataannya belum ada inovasi lain untuk mengembangkan usaha selain usaha pembesaran ikan lele ini.

2. Cenderung kurang jeli dalam melihat peluang pasar

Salah satu faktor penting dalam keberhasilan dalam berwirausaha adalah mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada. Dengan mengenali peluang pasar yang ada maka seorang pelaku usaha mampu memasarkan produknya secara efisien dan efektif. Namun Pokdakan masih belum melihat pasar dengan jeli/ masih sedang-sedang dalam melihat ke pasar yang lebih luas. Hal ini disebabkan karena Pokdakan cenderung bergantung kepada satu pihak, hal ini membuat ruang gerak Pokdakan untuk memasarkan hasil budidaya ke pasar yang lebih luas menjadi terhambat, karena dari pihak Pokdakan Merasa sungkan kepada pihak tertentu yang dianggap penting dalam kegiatan budidaya.

3. Tidak ada diversifikasi produk perikanan dalam usaha ini

Diversifikasi produk perikanan merupakan salah satu hal penting dalam kegiatan kewirausahaan yang dapat dijadikan sebagai nilai tambah dalam kegiatan usaha budidaya ikan lele ini. Dengan adanya diversifikasi produk maka dapat meningkatkan variasi produk yang biasanya dijual mentah dapat diolah menjadi produk olahan yang memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi. Dalam kegiatan usahanya Pokdakan “Mina Karya” belum mengolah ikan hasil budidaya untuk dijadikan produk olahan, ikan yang dihasilkan hanya dijual dalam bentuk segar. Sebenarnya pada bulan januari 2015 telah ada penyuluhan/pelatihan mengenai diversifikasi produk dibantu dengan pemerintahan setempat, salah satu sasarannya adalah memberdayakan istri para anggota Pokdakan untuk mengikuti pelatihan tersebut. Namun terdapat kendala dalam pelaksanaannya yaitu terbatasnya alat dan bingung dalam hal pemasaran ketika produk olahan sudah jadi.

4. Tidak ada kegiatan promosi dalam kegiatan usaha budidaya

Dalam membantu pemasaran terhadap suatu produk, promosi merupakan salah satu alat yang digunakan untuk memperkenalkan produk yang kita tawarkan kepada konsumen. Promosi dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan akankah konsumen membeli produk kita atau tidak. Dalam usaha ini belum ada kegiatan promosi untuk menawarkan produk budidaya ini ke skala yang lebih besar. Tidak adanya promosi karena ikan hasil penjualan langsung didistribusikan kepada salah satu relasi bisnis. Untuk kegiatan pemasaran atau dalam mencari pedagang untuk membeli hasil usaha budidaya di Desa Tapen secara keseluruhan dibantu dan dikoordinir relasi bisnis, sehingga anggota Pokdakan tidak berfikir untuk melakukan kegiatan promosi ini.

5. Tidak memiliki koperasi simpan pinjam dalam kelompok

Kelompok Pembudidaya Ikan di Desa Tapen saat ini belum memiliki koperasi sendiri. Namun dalam waktu dekat akan ada usulan ketua kelompok ingin menggali dana dari setiap anggota untuk dijadikan sebagai kas bagi Pokdakan. Hal ini bertujuan untuk menghimpun dana yang dapat digunakan sebagai simpan pinjam bagi anggota yang membutuhkan modal untuk pengembangan usahanya. Rencana untuk menghimpun dana dilakukan dengan cara : 1) Kemungkinan setiap anggota akan dikenakan andil sebesar Rp. 100.000, 2) setiap anggota dikenakan biaya Rp. 1000 untuk per sak pakan yang digunakan untuk kegiatan budidaya, 3) untuk setiap pinjaman akan dikenankan bunga terendah sebesar 6 %, 4) setiap anggota yang memperoleh bantuan dari DAK atau dari pemerintahan akan dimintai kontribusi untuk kas kelompok. Selain digunakan sebagai simpan pinjam, dana yang dikumpulkan dapat membantu anggota Pokdakan untuk pelatihan bagi yang berminat, pengabdian pada masyarakat, dll. Tentu tujuan yang paling utama dari perencanaan ini adalah untuk membuat Pokdakan menjadi Kelompok Budidaya yang mandiri, tidak bergantung dari pihak lain serta bermanfaat bagi lingkungan sekitar.

6. Aspek Manajemen Belum Terselenggara dengan Baik

Aspek manajemen terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan yang saling terkait antara satu dengan lainnya. Dalam perencanaan yang dilakukan Pokdakan memang masih belum optimal karena belum terdapat visi, misi, dan target tertentu yang ingin dicapai oleh Pokdakan, sehingga hal ini dapat mempengaruhi komponen lain dalam manajemen. Sistem pengorganisasian telah diterapkan dan berjalan sesuai tugas masing-masing. Penggerakan belum maksimal karena masih ada anggota yang bersifat individualis/tidak bersedia berkontribusi bagi kemajuan Pokdakan

tersebut. Pengawasan dilakukan apabila Pokdakan melakukan kegiatan atau saat menjalankan program tertentu yang diberikan oleh Dinas Peternakan dan Perikanan.

7. Ada anggota yang bersifat individualis

Dalam menjalankan usaha yang memang bersifat kelompok memang diperlukan kekompakan antara satu orang dengan lainnya. Namun masih ada yang bersifat individualisme, menurut ketua kelompok Pokdakan jiwa sosial masih belum ada pada sebagian anggota. Karena pada dasarnya Pokdakan ingin berkontribusi pada lingkungan sekitar, baik dari segi dana maupun lainnya. Namun dengan adanya sifat individu dalam kelompok yang seperti itu dapat menghambat perkembangan dari usaha budidaya dalam kelompok tersebut.

5.4.3 Matriks IFAS

Setelah faktor-faktor strategis internal pada Pokdakan “Mina Karya” di Desa Tapen, data faktor-faktor strategi internal dimasukkan kedalam faktor strategis internal (IFAS) dan dilakukan pemberian skor, dapat dilihat pada Tabel 22, sebagai berikut :

Tabel 22. Matriks Faktor Strategis Internal (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Kekuatan				
1. Pasokan pakan pasti	0,10	4	0,50	Pasokan pakan yang pasti merupakan faktor produksi yang penting sehingga dianggap sangat berpengaruh dalam perilaku *entrepreneurship* di Pokdakan, untuk itu

				diberikan bobot 0,10 karena dianggap penting dan rating 4.
2. Budidaya lele tidak rumit	0,10	4	0,40	Budidaya ikan yang tidak rumit dianggap sangat berpengaruh dalam perilaku *entrepreneurship* di Pokdakan, untuk itu diberikan bobot 0,10 karena cukup penting dan rating 4.
3. Distribusi hasil panen dilakukan pedagang	0,08	3	0,24	Distribusi panen yang dilakukan oleh pedagang dianggap cukup berpengaruh dalam perilaku *entrepreneurship* di Pokdakan, untuk itu diberikan bobot 0,10 karena cukup penting dan rating 3.
4. Berani mengambil resiko usaha	0,10	3	0,30	Berani mengambil resiko usaha dianggap berpengaruh dalam perilaku *entrepreneurship* di Pokdakan, untuk itu diberikan bobot 0,08 karena cukup penting dan rating 3.
5. Transparasi dana antar kelompok	0,08	3	0,24	Transparansi dana antar kelompok dianggap cukup berpengaruh dalam perilaku *entrepreneurship* di Pokdakan, untuk itu diberikan bobot 0,08 karena cukup penting dan rating 3.
Jumlah	**0,46**	**-**	**1,68**	

Kelemahan 1. Tidak ada inovasi produk	0,08	2	0,16	Tidak ada inovasi produk dapat menghambat perkembangan usaha. Diberikan bobot 0,08 karena cukup penting dalam kegiatan usaha dan rating 2 karena berpengaruh dalam menjalankan usaha ini.
2. Kurang jeli melihat peluang pasar	0,08	2	0,20	Kurang jeli melihat peluang dapat berpengaruh buruk terhadap kegiatan pemasaran yang ada di Pokdakan. Untuk itu diberikan bobot 0,08 karena dianggap cukup penting dan rating 2 karena berpengaruh terhadap kegiatan usaha budidaya.
3. Tidak ada diversifikasi produk	0,08	3	0,24	Tidak ada diversifikasi produk dalam usaha sebenarnya dapat mengurangi nilai tambah dari produk yang seharusnya dapat diolah menjadi produk olahan lain. Untuk itu diberikan bobot 0,08 karena cukup penting dan rating 3 karena cukup berpengaruh dalam kegiatan usahanya.
4. Tidak ada promosi usaha	0,06	2	0,12	Tidak ada kegiatan promosi, dapat berpengaruh terhadap jumlah konsumen. Tidak ada promosi menyebabkan jumlah konsumen sedikit. Diberikan rating 0,06 karena cukup penting dan rating 2 karena

				berpengaruh terhadap perkembangan usaha budidaya ikan lele di Pokdakan.
5. Tidak ada koperasi simpan pinjam	0,06	3	0,24	Dengan tidak adanya koperasi simpan pinjam dalam Pokdakan dapat menyulitkan anggota apabila ada yang kekurangan modal untuk pengembangan usahanya. Namun dari anggota masih memiliki alternatif lain untuk memperoleh pinjaman. Untuk itu diberikan bobot 0,06 hal tersebut tidak begitu penting dan rating 3 karena cukup berpengaruh terhadap kegiatan usaha.
6. Aspek manajemen belum terlaksana dengan baik	0,10	2	0,20	Aspek manajemen merupakan komponen dalam menjalankan usahanya, namun dalam penyelenggaraannya masih perlu peningkatan. Untuk itu diberikan bobot 0,10 karena cukup penting dan rating 2 karena berpengaruh.
7. Ada anggota bersifat individualis	0,08	2	0,16	Ada anggota yang bersifat individualis dapat mengganggu kekompakan dan menghambat program yang sedang berjalan di Pokdakan ini. untuk itu diberikan rating 0,08 karena faktor yang cukup penting dan rating 2 karena berpengaruh terhadap kegiatan usaha budidaya.
Jumlah	**0,54**	**-**	**1,22**	
Total	**1**	**-**	**2,90**	

Berdasarkan Tabel. 22 hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada Pokdakan “Mina Karya” diperoleh skor faktor kekuatan sebesar 1,68 dan skor pada faktor kelemahan sebesar 1,22 sehingga dalam strategi pengembangan *entrepreneurship* pada Pokdakan dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan faktor kelemahan.

5.5 Analisis Lingkungan Eksternal

5.5.1 Peluang

1. Kebijakan atau dukungan dari Dinas Peternakan dan Perikanan yang mendukung kegiatan kewirausahaan

Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan bekerjasama dengan pemerintah mendukung dan memberi bantuan kepada Pokdakan untuk keberlanjutan usaha budidaya ikan ini. saat ini Dinas melaksanakan program bantuan baru bagi Pokdakan, yaitu mengenai jalan produksi, pembangunan kolam dan bantuan sumur/saluran air untuk usaha budidaya ikan ini. Dinas Peternakan dan Perikanan juga melakukan pendampingan kepada kelompok pembudidaya serta kelompok pengolah dan pemasar, serta melakukan penyuluhan terkait kegiatan kewirausahaan. Dinas Peternakan dan Perikanan bekerjasama dengan pemerintah provinsi juga memberi bantuan lain berupa alat yang digunakan untuk pembuatan pakan dan penyuluhan terkait diversifikasi produk perikanan.

2. Melakukan kerjasama dengan Dinas Peternakan dan Perikanan dalam Mengembangkan usaha pengolahan ikan oleh anggota Pokdakan “Mina Karya”

Setiap kewirausahaan akan berkembang dengan baik apabila pelaku usaha memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi terhadap usahanya. Selama ini

belum ada usaha untuk pengolahan ikan lele, walaupun sudah ada pelatihan terkait diversifikasi produk perikanan. Yang menjadi sasaran bagi pemerintah untuk melaksanakan pengolahan produk adalah istri para anggota Pokdakan. Rencana dalam waktu dekat Pokdakan akan menggali dana yang nantinya akan dimanfaatkan untuk pengembangan usaha pengolahan agar ikan lele memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

3. Permintaan yang besar dan berkala yang dilakukan oleh pedagang

Adanya permintaan produk yang dihasilkan menandai bahwa produk tersebut memiliki konsumen dan diminati dikalangan masyarakat. Semakin besar permintaan akan suatu produk maka keuntungan yang dihasilkan lebih besar. Permintaan produk ikan lele ini didominasi oleh satu pedagang besar yang berasal dari Madiun yang kemudian akan didistribusikan ke kota lain. Hasil panen ikan di Pokdakan “Mina Karya” secara keseluruhan diambil oleh pedagang ini. Adapun yang menjadi perantara adalah Pak Margono yang selalu membantu Pokdakan untuk memperoleh pedagang yang membeli ikan hasil budidayanya.

4. Menjalin kerjasama dengan Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan dan Penyedia Modal untuk Membentuk Usaha Pembenihan di Pokdakan “Mina Karya”

Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Magetan sebenarnya sudah memberikan perannya dalam memberi pengarahan terkait usaha pembenihan. Namun sampai saat ini usaha yang dilakukan oleh Pokdakan adalah usaha pembesaran ikan. Menurut Pak A ada yang pernah mencoba untuk melakukan pembenihan ikan namun belum mencukupi untuk kebutuhan benih Pokdakan. Ketua Pokdakan juga ingin melibatkan anggota untuk ikut serta dalam pendidikan/ pelatihan mengenai pembenihan mengenai cara-cara untuk

pembenihan yang baik. Sehingga benih ikan untuk keperluan Pokdakan dapat tercukupi sendiri.

5.5.2 Ancaman

1. Tingkat persaingan usaha

Adanya persaingan bisa menjadi suatu ancaman dalam usaha apabila tidak dikelola dengan baik, karena bisa saja suatu usaha kehilangan daya saingnya. Dalam menjalankan usaha budidaya ini hampir tidak ada persaingan yang terdapat di Desa Tapen ini. Hal ini dikarenakan dalam satu Desa tergabung dalam kelompok pembudidaya ikan. Menurut ketua kelompok kemungkinan persaingan dengan kelompok budidaya lain memang ada, karena di Kabupaten Magetan memang banyak yang melakukan kegiatan usaha budidaya dalam rangka pelaksanaan usaha di bidang perikanan. Untuk itu Pokdakan perlu meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya agar tetap memiliki daya saing yang dibutuhkan dalam keberlanjutan usahanya.

2. Iklim/ cuaca

Iklim/ cuaca dapat mempengaruhi kegiatan budidaya ikan lele di Desa Tapen. Menurut pembudidaya kondisi cuaca yang panas atau kemarau merupakan cuaca yang baik untuk proses kegiatan budidaya. Sedangkan kondisi cuaca yang cenderung hujan dapat mempengaruhi kondisi ikan, dimana ikan akan mudah terkena penyakit cacar. Pada bulan Januari sampai Mei biasanya ikan akan sulit untuk dibudidayakan. Yang paling penting ikan memperoleh pencahayaan dan kondisi air yang seimbang.

3. Ada serangan hama dan penyakit ikan

Dalam kegiatan budidaya ikan tentu ada kalanya kondisi ikan terserang penyakit. Dalam usaha budidaya ini pernah suatu ketika ikan yang dibudidayakan

terkena cacar. Hal ini tentu berpengaruh kepada hasil ikan yang dibudidayakan akan cenderung menurun, sehingga pelaku usaha akan mengalami kerugian jika tidak segera ditangani. Untuk menghindari penularan pada ikan lain biasanya ikan yang terkena penyakit akan segera dipindahkan/dibuang. Biasanya pada saat musim penghujan ikan akan mudah terkena penyakit.

4. Harga ikan yang tidak pasti

Harga ikan yang tidak stabil merupakan ancaman bagi pembudidaya dalam membudidayakan ikan. ketika harga ikan mengalami penurunan tentu hal ini dapat merugikan pembudidaya. Biasanya harga ikan akan menurun ketika musim ikan lele yang melimpah dan permintaan konsumen turun. Karena sistem pemasaran bersifat “satu pintu” sebenarnya Pokdakan ini tidak mengalami untuk memasarkan produk karena pasti pedagang akan memprioritaskan untuk mengambil ikan hasil dari Pokdakan “Mina Karya”. Untuk penentuan harga biasanya atas kesepakatan antara pedagang dengan anggota Pokdakan.

5.5.3 Matriks EFAS

Setelah faktor-faktor strategis eksternal pada Pokdakan “Mina Karya” di Desa Tapen, data faktor-faktor strategi eksternal dimasukkan kedalam faktor strategis eksternal (EFAS) dan dilakukan pemberian skor, dapat dilihat pada tabel 23, sebagai berikut :

Tabel 23. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Peluang : 1. Ada dukungan dari pemerintah	0,15	3	0,45	Dalam kegiatan usaha budidaya dukungan dari pemerintah cukup berpengaruh pada jalannya usaha, sehingga diberikan bobot 0,15 karena penting dan rating diberikan 3 karena berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan di Pokdakan "Mina Karya".
2. Ada Kerjasama dengan Dinas Peternakan dan Perikanan Magetan untuk mengembangkan usaha pengolahan ikan	0,15	3	0,20	Pengembangan usaha pengolahan sangat perlu dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah produk. Untuk itu diberikan bobot 0,15 karena penting dan rating 3 karena berpengaruh terhadap pengembangan *entrepreneurship*.
3. Permintaan yang besar dan berkala yang dilakukan oleh pedagang	0,10	3	0,30	Permintaan yang besar dan berkala akan produk yang dihasilkan dapat menguntungkan kedua belah pihak. Untuk itu diberikan bobot 0.10 karena cukup penting dan rating 3 karena berpengaruh pada pengembangan *entrepreneurship*.
4. Menjalin kerjasama dengan Dinas Peternakan dan Perikanan dan penyedia	0,15	3	0,30	Dengan adanya usah pembenihan dalam Pokdakan akan menguntungkan karena

modal agar dapat membentuk usaha pembenihan di Pokdakan.				kebutuhan benih dapat tercukupi sendiri. Untuk itu diberikan bobot 0,10 karena cukup penting dan rating 3 karena berpengaruh dalam menjalankan usaha ini.
Jumlah	**0,55**		**1,65**	
Ancaman				
1. Tingkat persaingan usaha masih rendah	0,10	3	0,30	Tingkat persaingan usaha yang masih rendah mampu mebuat Pokdakan untuk menjadi lebih baik dari segi kualitas maupun manajemen. Untuk itu diberikan bobot 0,10 karena cukup penting dan rating 3 karena cukup berpengaruh dalam pengembangan kegiatan usaha.
2. Iklim/cuaca	0,10	2	0,20	Iklim atau cuaca dapat berdampak pada jumlah panen dan kondisi ikan tersebut. untuk itu diberikan bobot 0,10 karena merupakan faktor yang cukup penting dan rating 2 karena berpengaruh terhadap hasil usaha budidaya.
3. Hama/penyakit ikan	0,10	3	0,30	Hama/penyakit ikan dapat berpengaruh kepada hasil panen karena dapat menyebabkan kerugian. Untuk itu diberikan bobot 0,10 karena faktor yang cukup penting dan rating 3 karena cukup berpengaruh pada pengembangan usaha budidaya.

4. Harga yang tidak pasti	0,15	2	0,30	Harga ikan yang tidak pasti dapat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh oleh para pembudidaya. Karena hal tersebut diberikan bobot 0,15 karena faktor tersebut penting dan rating sebesar 2 karena berpengaruh terhadap pengembangan usaha perikanan.
Jumlah	**0,45**		**1,10**	
Total	**1**		**2,75**	

Berdasarkan Tabel 23 hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada Pokdakan “Mina Karya” diperoleh skor faktor Peluang sebesar 1,65 dan skor pada faktor Ancaman sebesar 1,10 sehingga dalam strategi pengembangan *entrepreneurship* pada Pokdakan dari faktor eksternal yaitu faktor ancaman lebih berpengaruh dibandingkan faktor peluang.

5.6 Matriks Strategi Berdasarkan Analisis SWOT

Setelah faktor internal dan eksternal ditemukan, maka dibuat matriks SWOT yang digunakan untuk merumuskan strategi-strategi dalam pengembangan *entrepreneurship* usaha budidaya di Pokdakan “Mina Karya”. Matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 24, sebagai berikut :

Tabel 24. Matriks SWOT

		KEKUATAN	KELEMAHAN
	INTERNAL **EKSTERNAL**	1. Pasokan pakan pasti 2. Budidaya lele tidak rumit 3. Distribusi hasil panen dilakukan pedagang 4. Berani mengambil resiko usaha 5. Transparansi dana antar kelompok	1. Tidak ada inovasi produk 2. Kurang jeli melihat peluang pasar 3. Tidak ada diversifikasi produk 4. Tidak ada promosi usaha 5. Belum ada koperasi simpan pinjam 6. Aspek manajemen belum terselenggara dengan baik 7. Ada anggota yang bersifat individualis
PELUANG	1. Ada dukungan dari pemerintah 2. Kerjasama dengan Dinas untuk mengembangkan usaha pengolahan ikan 3. Permintaan yang melimpah dan dilakukan secara berkala oleh pedagang 4. Menjalin kerjasama dengan Dinas dan penyedia modal untuk embentuk usaha pembenihan di Pokdakan.	**STRATEGI SO** 1. Meningkatkan jumlah produksi budidaya ikan lele. 2. Memanfaatkan peluang untuk menciptakan sesuatu baru dan mampu mengelola resiko usaha dengan baik . 3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang dan pemasok pakan. 4. Menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah dan lembaga lain yang berpartisipasi dalam pengembangan usaha, meliputi pengembangan usaha pengolahan maupun pembenihan.	**STRATEGI WO** 1. Mampu memanfaatkan fasilitas yang diberikan Dinas dan mengikuti kegiatan-kegiatan yang diadakan Dinas untuk mempromosikan hasil budidaya Pokdakan ini. 2. Bekerjasama dengan pemerintah dan pihak terkait untuk mengembangkan potensi dan kegiatan kewirausahaan di Desa Tapen. 3. Memaksimalkan produksi dengan penguatan modal. 4. Melakukan riset pasar sebelum melakukan usaha. 5. Melakukan manajemen yang matang sebelum melaksanakan kegiatan kewirausahaan

A **N** **C** **A** **M** **A** **N**	1. Tingkat Persaingan yang masih rendah di wilayah Desa Tapen 2. Iklim/cuaca 3. Hama/penyakit ikan 4. Harga yang tidak pasti	**STRATEGI ST** 1. Mempererat hubungan antar anggota Pokdakan untuk peningkatan kapasitas produksi dan kinerja agar menjadi Pokdakan yang berkembang. 2. Melakukan kesepakatan harga antara produsen dengan pedagang agar adil. 3. Melakukan kontrol secara berkala terhadap kualitas air dan kondisi agar ikan tidak mudah terkena penyakit akibat dari virus, bakteri, maupun cuaca. 4. Melakukan kegiatan usaha pengolahan agar ikan lele tidak hanya dijual segar sehingga memiliki nilai tambah yang lebih tinggi. Sesuai kemampuan yang dapat dilakukan oleh anggota Pokdakan & terjangkau dalam hal permodalan.	**STRATEGI WT** 1. Mengoptimalkan kualitas hasil budidaya dengan memberi probiotik yang ramah lingkungan apabila diperlukan 2. Membuat inovasi-inovasi baru yang lebih kreatif dalam melakukan usaha 3. Segera menggali dana untuk mendirikan koperasi mandiri pada Pokdakan ".Mina Karya" 4. Ketua kelompok diharapkan memotivasi anggotanya agar mau menjalankan setiap kegiatan/program usaha.

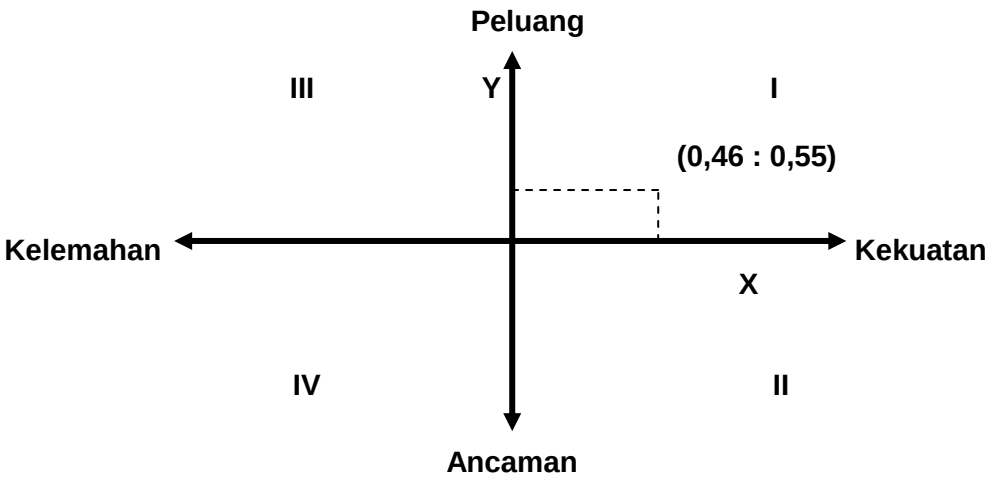
Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada Pokdakan "Mina Karya", maka diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,68
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,22
3. Skor untuk faktor peluang = 1,65
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,10

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan *entrepreneurship* di Pokdakan “Mina Karya” dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : X = 1,68 – 1,22 = 0,46
- Sumbu horizontal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : Y = 1,65 – 1,10 = 0,55

Nilai koordinat pada diagram analisis SWOT yaitu, sumbu horizontal (x) sebesar 0,46 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,55. Adapun gambar diagram analisis SWOT Dapat dilihat pada gambar 6



Gambar 6. Diagram SWOT

Berdasarkan diagram SWOT diketahui bahwa usaha budidaya Pokdakan “Mina Karya” berada pada kuadran I yaitu pada strategi agresif (*Growth oriented strategy)*. Fokus dalam strategi ini adalah mendukung kebijakan strategi yang agresif. Pada kuadran I mendukung strategi agresif yang artinya usaha ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga mampu memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan peluang untuk memanfaatkan peluang dengan strategi agresif (produk/pasar). Diagram

SWOT ini mendukung strategi agresif dengan menggunakan strategi SO *(Strenght Opportunity).*

5.7 Strategi Pengembangan Kelompok Pembudidaya Ikan "Mina Karya" Berdasarkan Analisis SWOT.

Berdasarkan analisis SWOT pada usaha budidaya di Pokdakan "Mina Karya" di Desa Tapen diperoleh hasil pada kuadran I, yaitu pada strategi agresif. Berikut ini adalah implementasi strategi yang dapat dilakukan oleh Pokdakan "Mina Karya" dalam pengembangan *entrepreneurship* budidaya perikanan :

1. Meningkatkan jumlah produksi budidaya ikan lele

Kelompok pembudidaya ikan ini memiliki pemasok pakan pasti yang selalu menyuplai ketersediaan pakan untuk kegiatan budidaya. Dengan adanya kemudahan akses yang diterima oleh anggota kelompok pembudidaya ikan lele "Mina Karya" ini diharapkan mereka mampu meningkatkan jumlah produksi budidaya ikan lele.

2. Memanfaatkan peluang untuk menciptakan sesuatu yang baru dan mampu mengelola resiko usaha dengan baik

Anggota Kelompok Pembudidaya ini memiliki beberapa peluang usaha yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan kegiatan kewirausahaannya. Apabila anggota mampu menangkap peluang yang ada dengan berani mengambil resiko dan meningkatkan tingkat inovasi maka tidak menutup kemungkinan bahwa Pokdakan ini tidak hanya bergerak dibidang usaha pembesaran ikan saja.

3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang dan pemasok pakan

Pedagang dan pemasok pakan merupakan pihak di luar Pokdakan yang turut berkontribusi dalam keberlanjutan kegiatan usaha di Pokdakan. dengan menjaga hubungan baik dengan kedua pihak tersebut diharapkan bahwa

Pokdakan akan memperoleh kemudahan akses dalam pemasaran dan penyediaan pakan. Adanya hubungan yang baik antara relasi bisnis dengan anggota Pokdakan dapat memberikan keuntungan bagi keduanya.

4. Menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah dan lembaga lain yang berpartisipasi dalam pengembangan usaha, meliputi pengembangan usaha pengolahan dan pembenihan.

Adanya kerjasama antara pemerintah/lembaga lain dengan Pokdakan “Mina Karya” dapat dimanfaatkan anggota Pokdakan untuk membantu memperkenalkan Pokdakan ke pasar yang lebih luas serta memenuhi kebutuhan untuk usaha yang digelutinya. Pemerintah sangat berperan dalam membantu Pokdakan seperti membantu pembuatan kolam, sumur, jalan produksi, dana melakukan penyuluhan dengan istri anggota Pokdakan. Lembaga lain yang dimaksud salah satunya adalah UPR (Unit Pembenihan Rakyat) yang turut membantu dalam penyediaan benih ikan.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang terdapat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Pokdakan “Mina Karya” berdiri pada tahun 2007 dan hingga saat ini memiliki anggota sebanyak 36 orang. Pokdakan memiliki struktur organisasi dan kepengurusan yang bertugas sesuai dengan fungsinya. Seluruh anggota yang tergabung dalam Pokdakan ini berjenis kelamin laki-laki dan mayoritas berusia 31-40 tahun. Kemudian sebanyak 42 % tingkat pendidikan yang ditempuh oleh anggota adalah tamat SMP. Sedangkan pekerjaan yang ditekuni anggota adalah sebagai pembudidaya sekaligus bertani disawah. Sebagaian besar anggota Pokdakan telah melakukan kegiatan usaha budidaya pada kisaran waktu 1 – 3 tahun dan memiliki pendapatan rata-rata perbulan sebanyak Rp. 650.000,- s/d Rp. 1.100.000,-.
b. Perilaku *entrepreneurship* Anggota Pokdakan “Mina Karya” yaitu, tiap anggota memiliki motivasi yang kuat dalam mendirikan usahanya antara lain *psycological need (*motivasi memenuhi kebutuhan)*, social need* (motivasi berhubungan baik dengan masyarakat)*, dan self actualization need (*motivasi agar hasil kerjanya bermanfaat bagi orang lain), berani mengambil resiko, dan memiliki jiwa kompetisi hal ini menjadikan Pokdakan “Mina Karya” sebagai Pokdakan yang berprestasi dan memiliki beberapa relasi bisnis untuk mendukung pengembangan usahanya. Namun Pokdakan masih perlu meningkatkan tingkat kreativitas, inovasi dan lebih jeli dalam melihat peluang pasar agar usahanya mampu berkembang dengan baik. Dengan adanya

relasi bisnis, dukungan dari pemerintah, berani mengambil resiko, dan memiliki jiwa kompetisi merupakan bentuk dari perilaku berwirausaha agar memiliki daya saing untuk mengadapi persaingan dibidang usaha yang sama.

c. Aspek manajemen yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan yang ada di Pokdakan “Mina Karya” saling terkait antara satu dengan lainnya. Dalam perencanaan yang dilakukan Pokdakan memang masih belum optimal karena belum terdapat visi, misi, dan target tertentu yang ingin dicapai oleh Pokdakan, sehingga hal ini dapat mempengaruhi komponen lain dalam manajemen. Sistem pengorganisasian telah diterapkan dan berjalan sesuai tugas masing-masing. Penggerakan belum maksimal karena masih ada anggota yang bersifat individualis/tidak bersedia berkontribusi bagi kemajuan Pokdakan tersebut. Pengawasan dilakukan apabila Pokdakan melakukan kegiatan atau saat menjalankan program tertentu yang diberikan oleh Dinas Peternakan dan Perikanan.

d. Berdasarkan analisis SWOT posisi usaha budidaya di Pokdakan “Mina Karya” terdapat pada kuadran I, artinya usaha ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga mampu memanfaatkan peluang yang ada. Diagram SWOT menunjukan mendukung strategi agresif (*Growth oriented strategy)* dengan menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunity)* yaitu menciptakan suatu strategi untuk mendukung strategi yang agresif. Adapun strategi yang ada dapat digunakan untuk pengembangan *entrepreneurship* usaha budidaya ikan di Pokdakan “Mina Karya” adalah sebagai berikut :

   1. Meningkatkan jumlah produksi budidaya ikan lele
   2. Memanfaatkan peluang untuk menciptakan suatu hal baru dan mampu mengelola resiko usaha dengan baik
   3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang dan pemasok pakan

4. Menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah dan lembaga lain yang yang berpartisipasi dalam pengembangan usaha, meliputi pengembangan pengolahan dan pembenihan.

6.2 Saran

a. Anggota Pokdakan disarankan untuk memperluas pengetahuan mengenai kewirausahaan di bidang perikanan, dapat dilakukan dengan mengikuti pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Peternakan dan Perikanan maupun memperluas informasi dengan membaca buku atau bertanya kepada pengusaha lain. Meskipun tingkat pendidikan mereka mayoritas SMP, hal ini betujuan untuk meningkatkan inovasi dan kreativitas yang dimiliki anggota dalam rangka pengembangan usahanya.

b. Perlu adanya perencanaan yang matang dalam aspek manajemen, yaitu dengan mempertimbangkan segala hal yang akan dilakukan dalam kegiatan kewirausahaannya.

c. Dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai strategi pengembangan usaha yang dapat digunakan untuk menemukan strategi pengembangan usaha di Pokdakan “Mina Karya”.

DAFTAR PUSTAKA

Aini, Evin. 2010. **Skripsi Prospek dan Upaya Pengembangan Pariwisata Pasir Putih (WPP) Desa Dalegan Kecamatan Panceng Kabupaten Gresik Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan**. Universitas Brawijaya, Malang.

Alie, Marzuki. 2010. **Pengembangan Entrepreneurship Menuju Kemandirian Bangsa.** Sumatera Selatan.

Alma, Buchari. 2006. **Kewirausahaan**.Alfabeta.Bandung.

Aprilia, Soka. 2010. **Skripsi Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cumi-cumi *(Loligo vulgaris*) dan Kerupuk Kerang Darah (Anadara granosa) di UD. Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan**. Universitas Brawijaya, Malang.

Darpito, Febian.A. 2007. **Skripsi Perilaku Nelayan Dalam Pengelolaan Wisata di Pantai Pasir Putih Trenggalek Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan.** Universitas Brawijaya. Malang.

Dewi, Widyasari. 2010. **Skripsi Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Koi *(Cyprinus carpio)* di Desa Kemloko Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan.** Universitas Brawijaya, Malang.

Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. 2014. **Peran Sub Sektor Perikanan Budidaya Dalam Perekonomian Nasional.** http://www.djpb.kkp.go.id/berita.php?id=1041. Diakses pada tanggal 19 desember 2014.

Direktorat Pengembangan Kawasan Khusus dan Tertinggal, 2004. **Perencanaan Pengembangan Kawasan Untuk percepatan pembangunan daerah.** BAPPENAS. ISBN :979-98653-0-1

Faseha. 2013. **Perilaku individu dalam organisasi.** http://faseha .blogspot,com/2013/11/v-behaviourурldefaultvmlo_25.html?m=1. Diakses pada tanggal 24 November 2014.

Fatimah, Nur. 2013. **Metode Penelitian Deskriptif.** http://nurfatimahdaulay18.blogspot.com/. Diakses pada tanggal 24 November 2014.

Fauzul, 2011. **Faktor-Faktor Yang Sering Mepengaruhi Kewirausahaan**.http://fauzulfzul.blogspot.com/2011/11/faktor-faktor-yang-seringmempengaruhi.html. diakses pada tanggal 11 Januari 2015.

Handoko, T. Hani. 2003. **Manajemen Edisi 2.** BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.

Kartika, Selly.2010. **Strategi Pengelolaan Sumberdaya Perikanan Berbasis Ekosistem di Pantura Barat Provinsi Jawa Tengah.** Universitas Diponegoro. Semarang.

Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor Kep.14/MEN/2012 tentang pedoman umum penumbuhan dan pengembangan kelembagaan pelaku utama perikanan.Jakarta.

Kristanto HC, R.Heru. 2009. **Kewirausahaan entrepreneurship pendekatan manajemen dan praktik.** Graha Ilmu. Yogyakarta. 220 hlm.

Lasabuda, Ridwan.2013. ***Pembangunan Wilayah Pesisir Dan Lautan Dalam Perspektif Negara Kepulauan Republik Indonesia*.** Abstract FPIK UNSTRAT Vol.1-2 : 92.

Machfoedz, Mas'ud. 2005. **Kewirausahaan (metode, manajemen, dan implementasi).** BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.

Mar'at, Samsunuwiyati & kartono, Lieke.I. 2006. **Perilaku manusia pengantar sikap tentang psikologi)**. PT. Refika Aditama. Bandung.

Mushlihin, 2013. **Definisi Operasional.** http://www.mushlihin.com/2013/11/penelitian/memahami-definisi-operasional-dalam-penelitian.php. Diakses pada tanggal 29 April 2015.

Nadeak, Agus. 2009. ***Kawasan Basis Sektor perikanan dan Kelautan. jurnal Perencanaan & Pengembangan Wilayah*,** Vol.4, No.3. Universitas Sumatera Utara.

Nauriputri, Hanna. 2010. **Analisis SWOT Terhadap Penetapan Strategi Pemasaran Pada PT. Kusumahadi Santosa di Karanganyar (Studi Pada Divisi Pemasaran Lokal).** Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Nazir.moh.2005. **Metode Penelitian.**Ghalia Indonesia.http://blog.uin-malang.ac.id/muttaqin/2010/11/28/10/. Diakses pada tanggal 24 November 2014.

Notoatmodjo, S.2007**.Promosi kesehatan dan ilmu perilaku.** Jakarta : Rineka Cipta.

Nurullah, Iqbal. 2009. **Skripsi Perilaku Wirausaha Masyarakat Nelayan Terhadap Hasil Perikanan Desa Banyusangka Kecamatan Tanjung Bumi Kabupaten Bangkalan Jawa Timur.** Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya Malang.

Pahlevi, Reza. 2006**. Strategi Penumbuhan Wirausaha Baru.** Infikup Nomor 29 Tahun XXII.

Pemerintah Kabupaten Magetan. 2014**. Profil kabupaten magetan.** Magetan. 1-3 hlm.

Prawirokusumo, Soeharto. 2010. **Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil** Edisi Pertama.BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.

Purhantara, Wahyu. 2010**. Perilaku Usaha Masyarakat Madura Perantauan di Kabupaten Sleman.** Jurnal Solusi, Volume 5, Nomor 2, Tahun 2010, 59-74 hlm.

Rante, Yohanes. 2010. ***Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua.*** **Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan**.Vol.12.No.2. 133-141 hlm.

Sugiarto. 2009. **Faktor-faktor Pemicu Kewirausahaan.**http://sugiartoagribisnis.wordpress.com/2009/11/23/wirausaha/. Diakses pada tanggal 11 Januari 2015.

Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta. Bandung.

Sunga, Ferdinandus. 2005. **Skripsi Studi Pengembangan Kawasan Pendaratan Ikan Pondok Dadap Sendang Biru Kabupaten Malang.** Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya, Malang.

Unit Pelayanan Pengembangan Perikanan.2008. **Model Pembinaan Kelembagaan Pokdakan.** Yogyakarta.

Universitas Gadjahmada, Tim P3PK.1996. **Pengembangan Kawasan Terpadu (PKT) Sebagai Program Penanggulangan Kemiskinan (studi evaluasi.** Aditya Media.Yogyakarta.

Wahyudi, Yudi. 2014. **Ruang lingkup budidaya perikanan.** http://www.ut.ac.id/html/suplemen/mmpi5201/indeks.html.Universitas terbuka. diakses pada tanggal 24 November 2014.

Widiastuti, Tantri.2014. **Wirausaha Dalam Kajian Teoritis dan Empiris**. STIE Widya Manggala. Semarang.

Lampiran 1. Dokumentasi penelitian