

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teoritis

1. Pengambilan Keputusan

a. Konsep Pengambilan Keputusan

Keputusan (*decision*) secara harfiah berarti pilihan. Pilihan yang dimaksud merupakan suatu pilihan diantara dari dua atau lebih kemungkinan. Keputusan merupakan sebuah pilihan yang diambil dari beberapa macam pilihan untuk dilaksanakan. Dalam sebuah keputusan terdapat beberapa hal yaitu: (a) terdapat pilihan atas dasar pertimbangan, (b) terdapat beberapa alternatif dan dipilih salah satu yang terbaik, (c) keputusan yang dipilih diharapkan dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Seperti yang telah dikemukakan oleh Sudarmo, keputusan dapat dicapai setelah dilakukan pertimbangan dengan memilih satu pilihan.¹⁷

Menurut Terry dalam bukunya Uyoto, pengertian pengambilan keputusan yaitu suatu pilihan alternatif dari dua atau lebih alternatif.¹⁸ Pengambilan keputusan adalah sebuah proses memilih dan menentukan berbagai kemungkinan pada kondisi yang tidak pasti. Keputusan dibuat oleh seseorang ketika menghadapi suatu kondisi untuk membuat prediksi di masa depan dengan memilih satu diantara beberapa pilihan yang ada. Pengambilan keputusan merupakan suatu pendekatan yang sistematis terhadap permasalahan yang dihadapi.

¹⁷Gito Sudarmo Indriyo, *Perilaku Keorganisasian*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), Hlm 75.

¹⁸Suselo Uyoto, *Kewirausahaan Teknik Sipil*, (Malang: Polinema Press, 2018) Hlm 90.

Pendekatan yang dilakukan meliputi pengumpulan fakta, melakukan analisis, mencari alternatif pemecah masalah, dan menilai atas putusan yang diambil. Pengambilan keputusan ialah serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dalam upaya untuk memecahkan masalah yang dihadapi dan kemudian menetapkan alternatif yang dianggap paling rasional dan sesuai dengan kondisi lingkungan.¹⁹

Pembuatan suatu keputusan pada dasarnya adalah memilih satu atau beberapa alternatif dari sejumlah pilihan. Pemilihan alternatif tersebut harus berdasarkan pada prinsip optimalisasi, yaitu memilih sebuah alternatif yang memberikan manfaat terbesar dengan resiko dan diperhitungkan. Seorang wirausaha hendaknya mengambil keputusan yang bersifat strategis, yakni pengambilan keputusan untuk memperoleh dan meningkatkan penghasilan dengan cara mendirikan, mengelola, serta mengembangkan usahanya.²⁰

Pada dasarnya manusia mempunyai sifat penghindar resiko, maka orang yang mempunyai pemikiran seperti itu biasanya akan memilih menjadi karyawan karena lebih tenang dan sedikit tantangannya. Hal tersebut sangatlah berbeda dengan seorang wirausaha harus mempunyai sifat yang menyukai tantangan dan tantangan tersebut bisa dianggap sebagai peluang. terdapat dua pendekatan dalam pengambilan keputusan yaitu pendekatan normatif dan deskriptif. Pendekatan normatif yaitu pendekatan yang menitikberatkan pada apa yang

¹⁹ Arif Yusuf Hamali, Eka Sari, *Pemahaman Kewirausahaan "Strategi Mengubah Pola Pikir Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses"*, (Jakarta: Kencana, 2017), Hlm 120

²⁰ Febrina Sari, *Metode Pengambilan Keputusan*, (Yogyakarta: Deepublish, 2018) Hlm 12

dilakukan oleh pembuat keputusan sehingga dihasilkan keputusan yang rasional. Sedangkan pendekatan deskriptif yaitu pendekatan yang lebih menitikberatkan pada apa yang sudah dilakukan oleh si pembuat keputusan tanpa melihat keputusan tersebut rasional atau tidak.

Herbert A.Simon dalam bukunya Yusuf menggolongkan keputusan menjadi dua jenis yaitu:²¹

- 1) Keputusan yang diprogram yaitu keputusan yang rutin dilakukan dan telah dilakukan pengembangan untuk mengatasi suatu masalah tertentu. Seorang wirausaha tentunya akan membuat keputusan yang telah diprogram untuk ditugaskan kepada karyawannya secara berkala. Keputusan yang terprogram dapat dilaksanakan tanpa mengeluarkan sumberdaya organisasi yang kurang perlu. Contoh keputusan yang terprogram ialah pekerjaan yang dilaksanakan dengan rancangan SOP (*Standart Operating Procedure*). Pada dasarnya keputusan terprogram dapat terlaksana dengan baik apabila telah memenuhi syarat: *pertama*, adanya sumberdaya manusia yang memenuhi syarat sesuai standar yang ada, *kedua* tersedianya sumber informasi baik dalam bentuk kualitatif maupun kuantitatif, *ketiga* peraturan serta kondisi eksternal organisasi mendukung ketika keputusan tersebut dijalankan sampai tuntas.
- 2) Keputusan yang tidak diprogram yaitu keputusan yang baru dibuat dan tidak tersusun, sehingga tidak ada prosedur yang pasti ketika menangani masalah. Keputusan jenis ini haruslah diidentifikasi

²¹ Yusuf Hamali, *Pemahaman Kewirausahaan Strategi Mengubah Pola Pikir "Orang Kantoran" Menuju Pola Pikir "Wirausahawan" Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2017) Hlm 120.

terlebih dahulu karena seringkali membutuhkan alokasi biaya yang yang besar. Contoh keputusan tidak terprogram ialah kasus-kasus khusus, dan masalah yang membawa dampak besar bagi sebuah organisasi.

Pengambilan keputusan dalam berwirausaha merupakan suatu proses pemikiran alternatif yang akan dihasilkan tentang prediksi usahanya dikemudian hari. Seorang wirausahawan harus cepat dalam mengambil keputusan, agar apabila ada sebuah kesempatan maka kesempatan tersebut dapat dipergunakan dengan baik. Wirausahawan yang ingin sukses harus mampu berfikir cepat dengan mengembangkan ide secara kreatif dan inovatif. Setiap keputusan harus difikirkan secara luas dan mendalam karena keputusan yang diambil akan berdampak lama. Keberhasilan seorang wirausahawan dalam menjalankan bisnisnya tergantung kepada kemampuannya dalam membuat keputusan yang dapat meningkatkan kemampuan bisnisnya di masa mendatang.

b. Fungsi dan Tujuan Pengambilan Keputusan

Adapun fungsi dari sebuah pengambilan keputusan yaitu menjadi awal permulaan dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh manusia yang secara sadar dan terarah baik secara personal maupun kelompok dimana memiliki hubungan dan berpengaruh dengan hasil dimasa yang akan datang. Sedangkan tujuan dari pengambilan keputusan dapat dibedakan menjadi dua yakni tujuan yang memiliki sifat tunggal dan ganda. Tujuan yang bersifat tunggal merupakan tujuan dari pengambilan keputusan yang hanya menyangkut satu masalah saja.

Sedangkan tujuan yang bersifat ganda merupakan tujuan dari pengambilan keputusan yang dapat memecahkan dua masalah.²²

c. Dasar pengambilan keputusan

Menurut pendapat Goerge R. Terry dan Brinckloe menjelaskan dasar dalam pengambilan keputusan terbagi menjadi 5 yaitu:²³ (1) intuisi adalah pengambilan keputusan yang berdasarkan pada sebuah perasaan (intuisi) seseorang. Kelebihan dari pengambilan keputusan berdasarkan intuisi yaitu waktu yang dibutuhkan untuk mengambil keputusan tidak lama akan tetapi kekurangannya yaitu perasaan seseorang cenderung lebih mudah terkena pengaruh sehingga keputusan yang dihasilkan pun menjadi kurang baik. (2) pengalaman adalah sebuah tindakan yang sudah pernah dilakukan sehingga akan memperoleh manfaat berupa pengetahuan. Dalam pengambilan keputusan, pengalaman tentunya memiliki pengaruh yang cukup besar sebab, seseorang yang memiliki pengalaman tentu akan lebih matang dalam membuat keputusan. Mereka dapat lebih memperhitungkan dampak dari setiap alternatif pilihan. (3) Fakta, pengambilan keputusan yang berdasarkan faktadan informasi yang cukup dapat menghasilkan sebuah keputusan yang baik, akan tetapi untuk mendapatkan informasi tersebut terkadang seseorang akan mengalami kesulitan, (4) wewenang. Pengambilan keputusan yang berdasarkan wewenang biasanya dilakukan oleh seseorang yang memiliki jabatan yang lebih tinggi dan ditujukan terhadap bawahan, (5) Logika, pengambilan keputusan yang

²²Yana Fitria, *Studi Kasus Pengambilan Keputusan Pemilihan Agama pada Masa Dewasa Dini yang Memiliki Orang Tua Berbeda Agama di Yogyakarta*, (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014).

²³ Muh. Rezky Nai dan Asma, *Pengantar Manajemen*, (Surabaya: Qiara Media, 2019) Hlm 92.

berdasarkan logika tentunya akan menghasilkan keputusan yang lebih objektif, dan logis untuk memperoleh hasil keputusan yang maksimum.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Keputusan merupakan suatu pilihan yang telah dibuat dari dua atau lebih alternatif. Adapun tahap-tahap dalam proses pengambilan keputusan antara lain:²⁴

- 1) Merumuskan masalah yaitu dengan mengkaji tingkat permasalahan. Sebuah masalah tidak hanya dicarikan solusi tetapi juga perlu dianalisis.
- 2) Mencari informasi terkait masalah dengan data yang relevan
Sebelum mengambil sebuah keputusan, seseorang hendaknya mencari informasi data yang relevan agar keputusan yang dihasilkan dapat lebih rasional.
- 3) Menyusun alternatif. Setelah masalah dirinci dan tersusun, maka selanjutnya adalah membuat alternatif pilihan baik yang memiliki dampak positif maupun negatif. Biasanya alternatif pilihan yang dibuat tidak hanya ada satu tapi ada beberapa alternatif yang kemudian dipilih dan diputuskan.
- 4) Menganalisa alternatif. Beberapa alternatif yang telah dibuat selanjutnya haruslah dianalisis terlebih dahulu sebelum diputuskan. Masing-masing alternatif harus dipertimbangkan dengan baik beserta konsekuensi dari pemilihan alternatif tersebut.

²⁴Arif Yusuf Hamali, Eka Sari, *Pemahaman Kewirausahaan "Strategi Mengubah Pola Pikir Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses"*,,,,Hlm 124

- 5) Memilih alternatif. Pemilihan alternatif yang dianggap paling tepat harus dilakukan atas dasar pertimbangan yang matang. Alternatif yang dipilih tentunya diharapkan mampu mengatasi masalah yang sedang dihadapi.
 - 6) Melaksanakan keputusan yang diambil. Setelah pemilihan salah satu alternatif dilakukan, maka alternatif tersebut dilaksanakan. Dampak dari alternatif bisa positif maupun negatif sehingga pihak yang membuat keputusan harus mampu menerimanya.
 - 7) Melakukan evaluasi terkait pelaksanaan dari keputusan. Tahap terakhir dari proses pengambilan keputusan ialah tahap evaluasi, dimana setelah alternatif pilihan dilaksanakan dan telah mendapatkan hasil maka, pihak pembuat keputusan harus melakukan evaluasi guna mengukur dampak dari keputusan yang telah dibuat tersebut.
- e. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan

Dalam pengambilan keputusan, terdapat tiga faktor yang dapat mempengaruhinya, faktor tersebut antara lain: *pertama*, nilai individu, individu yang memiliki karakter yang baik, biasanya akan mudah untuk mengambil keputusan yang tepat. *Kedua*, kepribadian yaitu faktor psikologis yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan. *Ketiga*, berani mengambil resiko, yaitu sikap mental dalam menghadapi resiko yang kemungkinan akan timbul. Ada yang berani mengambil resiko dan ada yang kurang berani.²⁵

²⁵ Jerry LH Wuisang, Dkk, *Konsep Kewirausahaan dan UMKM*, (Minahasa Utara: Yayasan Makaria Waya, 2019) Hlm 146.

Menurut Siagian dalam bukunya Imam Machali menyebutkan bahwa terdapat 2 aspek yang dapat mempengaruhi seseorang dalam proses pengambilan keputusan, yaitu aspek internal dan aspek eksternal yang meliputi:²⁶

1) Pengetahuan

Pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang secara langsung maupun tidak langsung dapat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Semakin luas pengetahuan yang dimiliki, biasanya akan membuat seseorang menjadi lebih matang dalam memutuskan sebuah pilihan.

2) Kepribadian

Aspek kepribadian merupakan aspek bawaan yang timbul dari dalam diri seseorang. Seseorang yang memiliki karakter yang baik akan menghasilkan keputusan yang baik pula sebab karakter yang dimiliki seseorang tersebut menentukan hasil yang dipikirkan atas dasar keinginannya sendiri.

Aspek eksternal dalam pengambilan keputusan yaitu:

1) Kultur

Setiap orang tentunya berasal dari kultur yang berbeda dan hal tersebutlah yang menjadikan pola pikir setiap individu tidak sama, sehingga akan menghasilkan keputusan yang tidak sama pula.

²⁶ Imam Machali, Ara Hidayat, *The Handbook of Education Management*, (Jakarta: Kencana, 2016) Hlm 115.

2) Orang lain

Orang lain juga dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah keputusan. Biasanya individu akan meminta saran dari orang lain sebelum menentukan pilihan keputusannya.

Sedangkan menurut Mushrofi menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang serta termotivasi untuk mendirikan usaha, yaitu:²⁷

a. Faktor Keluarga (*confidence modalities*)

Seorang wirausaha banyak yang terlahir dari keluarga wirausahawan, sehingga secara langsung bakat dan jiwa kewirausahaan sudah ada dari dalam diri orang tersebut. Biasanya usaha seperti ini akan diwariskan secara turun temurun ke generasi berikutnya untuk mengelola usaha yang telah didirikan.

b. Faktor yang disengaja (*emoticon modalities*)

Faktor yang disengaja seperti ini bisa dilihat dari orang-orang yang bekerja di kantor (karyawan) dengan upah gaji. Mereka yang tidak merasa puas atas rutinitas pekerjaan tidak jarang akan keluar dari pekerjaannya dan memilih untuk merintis usahanya sendiri. Banyak pengusaha yang sukses setelah keluar dari pekerjaan dan memilih fokus untuk menjalankan usaha barunya.

c. Faktor pemaksa (*tention modalities*)

Memaksakan diri untuk terjun menjadi wirausaha tentunya bukan hal yang baru. Di era sekarang ini sudah banyak para

²⁷ Muhammad Riza, dkk, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota angsa), *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, Vol. 5 Nomor 2 Tahun 2016

pengusaha yang dulunya ternyata keadaanlah yang memaksa mereka untuk merintis dan fokus untuk berwirausaha. Tidak jarang alasan faktor ekonomi lah yang menjadikan seseorang untuk bekerja lebih keras.

Semua faktor tersebut haruslah dimiliki oleh seorang wirausaha dalam menghadapi setiap masalah sehingga dapat mengambil keputusan yang terbaik. Seorang wirausaha selalu dituntut untuk cermat dalam menentukan jalan dan cara memperkuat diri serta memperluas jangkauan pengendalian terhadap aspek yang relevan dengan permasalahan yang dihadapi. Jika intuisi atau perasaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha itu lemah, ada baiknya jika meminta nasihat atau saran dari orang lain yang dianggap memiliki intuisi yang tajam.

f. Strategi pengambilan keputusan

Menurut Garret, Varrenshot dan Carrey dalam skripsi Fitria menjelaskan bahwa strategi pengambilan keputusan berdasarkan unsur resiko dan ketidakpastian, maka strategi pengambilan keputusan dapat dibedakan menjadi:²⁸

- (a) *Wish strategy*, yaitu alternatif yang dapat memberikan hasil yang diinginkan tanpa memperhitungkan resiko.
- (b) *Escape strategy*, yaitu alternatif yang dapat menghindarkan dari hal yang buruk.

²⁸ Yana Fitria, *Studi Kasus Pengambilan Keputusan Pemilihan Agama pada Masa Dewasa Dini yang Memiliki Orang Tua Berbeda Agama di Yogyakarta,,,*Hlm 38.

- (c) *Safe strategy*, yaitu alternatif yang dapat memberikan keuntungan
- (d) *Combination strategy*, yaitu alternatif yang memberikan kemungkinan peluang yang tinggi dengan hasil yang diinginkan.

Menurut Dinkalage (Sharf, 1992) terdapat delapan tipe strategi pengambilan keputusan, diantara kedelapan tipe tersebut terdapat empat tipe strategi (*intuitive, impulsive, agonizing, planful*) yang dapat dipandang cukup efektif dalam pengambilan keputusan.²⁹

1. *Delaying* yaitu tipe strategi dengan model penangguhan seperti misalnya seseorang memerlukan waktu yang lama dalam memutuskan suatu hal.
2. *Fatalystic* yaitu tipe strategi dimana individu tidak melakukan kegiatan apapun dalam menentukan pilihannya.
3. *Compliant* yaitu tipe strategi dimana individu mengalah dan menuruti rencana orang lain yang ditujukan untuknya.
4. *Paralytic* yaitu strategi yang diambil individu dalam mengambil keputusan tetapi ia merasa cemas akan keputusan yang diambilnya tersebut.
5. *Intuitive* yaitu strategi pengambilan keputusan yang berdasarkan perasaan individu. Biasanya keputusan yang berdasarkan intuitif tidak disertai dengan pertimbangan dari pemikiran lain seperti bakat, minat dan lain-lain.

²⁹Yana Fitria, *Studi Kasus Pengambilan Keputusan Pemilihan Agama pada Masa Dewasa Dini yang Memiliki Orang Tua Berbeda Agama di Yogyakarta,,* Hlm 37.

6. *Impulsive* yaitu tipe strategi pengambilan keputusan dimana individu tidak mempertimbangkan alternatif lain.
 7. *Agonizing* yaitu tipe strategi pengambilan keputusan yang bisa mengakibatkan kesusahan individunya. Biasanya ia kurang memiliki informasi lengkap terkait pilihannya.
 8. *Planful* yaitu tipe strategi pengambilan keputusan yang berdasarkan perencanaan. Sebelum memutuskan, Individu akan mempertimbangkan alternatif baik dari segi perasaan ataupun pengetahuan.
- g. Pedoman pengambilan keputusan dalam berwirausaha

Pertama, tentukan fakta yang sudah diketahui misalkan situasi dan keadaan di lingkungan sekitar, *Kedua* identifikasi permasalahan yang tidak berdasarkan fakta, *Ketiga* jauhi keputusan yang akan mengubah secara drastis struktur dalam organisasi, *Keempat* pilihlah resiko yang sedang saja, apabila terdapat ketidakpastian, *Kelima* keputusan sebaiknya diuji-coba terlebih dahulu agar dapat mengetahui resiko dan hasil yang diperoleh, *Keenam* dalam keadaan tertentu ada baiknya untuk menggunakan kembali keputusan yang telah memberikan hasil di masa lampau.³⁰

2. Usaha Perikanan

a. Konsep Usaha Perikanan

Usaha adalah sebuah kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan. Pelaku yang menjalankan

³⁰Arif Yusuf Hamali, Eka Sari, *Pemahaman Kewirausahaan "Strategi Mengubah Pola Pikir Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses"*, Hlm 126

usaha disebut wirausaha. Zimmerer dan Scarborough dalam bukunya Idri menjelaskan bahwa wirausaha yaitu seseorang yang bersedia mengambil resiko dan ketidakpastian demi menciptakan bisnis baru untuk mendapatkan keuntungan dan pertumbuhan bisnis dengan mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikannya. Seorang wirausaha merupakan individu yang mempratikkan sikap tekun dalam melakukan pekerjaan. Seseorang dapat dikatakan sebagai wirausaha jika memiliki keyakinan diri yang tinggi, dan yakin bahwa dirinya mampu untuk mencapai sasaran yang telah diinginkannya.³¹

Sedangkan perikanan sendiri menurut UU No 31 tahun 2004 memiliki pengertian bahwa perikanan adalah semua kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungannya yang dimulai dari beberapa kegiatan, yaitu: pra-produksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran yang dilaksanakan dalam satu sistem Agribisnis perikanan. Untuk sumberdaya ikan sendiri yaitu potensi dari semua jenis ikan yang terdapat di perairan.³² Menurut Sumandinata dalam bukunya Mimit Primyastanto menjelaskan bahwa usaha perikanan dapat terbagi menjadi 3 kegiatan yaitu produksi hasil perikanan (pembenihan dan pembesaran), proses produksi hasil perikanan (olahan), dan memasarkan hasil perikanan.

³¹ Indri, *Hadis Ekonomi "Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi"*, Hlm 288

³² Mimit Primyastanto, *Teori Dan Aplikasi Pada Usaha Pembesaran Ikan Sidat*, (Malang: UB Press, 2016), Hlm 3

b. Peluang usaha perikanan

Sebuah usaha budidaya ikan untuk konsumsi dari tahun ke tahun telah mengalami peningkatan. Negara Indonesia sebagai negara yang kaya akan lautnya dan ditunjang dengan jumlah penduduk yang begitu besar pula sebenarnya dapat dijadikan pasar yang potensial untuk produk perikananannya. Apalagi sekarang didukung oleh kampanye program gemar makan ikan, maka kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi ikan semakin naik. Dalam kaitannya bisnis budidaya ikan sebenarnya memiliki peluang yang cukup besar, khususnya jenis ikan seperti lele, gurami maupun patin. Budidaya jenis ikan tersebut dapat dikatakan cukup berpeluang sebab setiap orang tentunya pasti membutuhkan makanan yang mengandung nutrisi untuk menunjang kesehatan tubuh. Ikan dapat dikonsumsi oleh siapa saja mulai dari anak-anak sampai orang dewasa. Dengan mengkonsumsi ikan akan berpengaruh dalam tumbuh kembang terutama pada anak-anak, oleh karenanya setiap tahun tentu permintaan penjualan ikan akan terus meningkat.

Dengan adanya permintaan penjualan ikan untuk dikonsumsi yang begitu cukup potensial, maka sekarang ini sudah banyak orang mulai mendirikan usaha perikanan terutama budidaya. Adapun keuntungan yang didapat dari usaha budidaya perikanan terutama ikan konsumsi yaitu sebagai berikut:³³

³³Cahyo Saparinto, *Budidaya Ikan di Kolam Terpal*, (Yogyakarta: Niaga Swadaya, 2012), Hlm 22.

a) Lebih cepat panen

Jenis usaha budidaya ikan konsumsi tidak memerlukan waktu yang relatif lama untuk dipanen. Biasanya jangka waktu yang diperlukan untuk sekali panen adalah 3 bulan. Selain itu jenis ikan konsumsi cenderung memiliki harga jual yang stabil dipasaran.

b) Menambah pendapatan

Dengan jangka waktu masa panen yang hanya membutuhkan waktu 3 bulan, maka modal untuk menjalankan usaha tentunya dapat balik dengan cepat pula.

c) Perawatan yang mudah

Jenis ikan air tawar yang banyak dijadikan usaha budidaya seperti lele, patin, maupun gurami pada dasarnya tidak memerlukan perawatan yang rumit. Hal ini dikarenakan jenis ikan air tawar dapat dengan mudah beradaptasi dengan lingkungannya. Dengan adanya keinginan untuk terus berlatih, maka seiring berkembangnya waktu, sebagai pemula akan semakin ahli dapat melakukan budidaya ikan.

d) Peralatan yang tidak sulit ditemukan

Selain perawatan yang mudah, pengelolaan usaha budidaya ikan air tawar juga tidak memerlukan peralatan yang sulit, dimana untuk memulai usaha diperlukan lahan sebagai kolam baik jenis kolam tanah, terpal maupun semen.

e) Pemasaran yang mudah

Jenis ikan untuk konsumsi seperti lele maupun gurami merupakan jenis ikan yang sudah sangat populer di Indonesia. Jenis ikan seperti

ini sudah banyak dijumpai di berbagai tempat makan mulai dari arung sederhana bahkan sampai restoran. Jenis ikan konsumsi saat ini telah memiliki pangsa pasar yang sangat luas hal tersebut dapat dilihat dari kesadaran masyarakat yang menjadikan olahan ikan sebagai makanan favorit dan didukung oleh program gemar makan ikan yang dikampanyekan oleh pemerintah.

c. Permasalahan Usaha

Pada saat menjalankan usaha budidaya ikan, para pengusaha juga tidak jarang menemui permasalahan dalam usahanya. Adapun permasalahan yang sering dihadapi yaitu:

1) Faktor iklim

Harga ikan yang terkadang sering naik turun dapat disebabkan oleh berbagai hal, seperti faktor cuaca. Cuaca yang kurang mendukung dapat menyebabkan ikan mati sehingga produksi juga akan mengalami penurunan.

2) Harga pakan yang tinggi

Harga pakan ikan yang terkadang melambung tinggi disebabkan karena sebagian besar bahan baku pakan diimpor dari luar, selain itu tidak pembudidaya tidak memiliki alat pembuat pakan sendiri. Dengan harga pakan yang tinggi dan tidak diikuti kenaikan harga ikan, hal tersebut dapat menyebabkan keuntungan yang diperoleh pembudidaya menurun.

Pemanfaatan lahan sebagai tempat usaha memiliki prospek dalam mengembangkan usaha budidaya perikanan. Usaha yang dijalankan dan

mendatangkan keuntungan kemungkinan akan ditiru oleh masyarakat lain yang ada disekitarnya sehingga perkembangan usaha budidaya dapat meningkat. Ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan sebelum mendirikan usaha budidaya perikanan salah satunya yaitu pemahaman mengenai jenis ikan yang akan di budidaya. Seorang wirausaha harus paham mampu memilih jenis ikan yang berkualitas, laku dipasaran serta mudah dibudidayakan.

3. Usaha Mandiri

Menurut Suharman usaha mandiri adalah usaha yang dijalankan tanpa melakukan ikatan kerjasama dengan pihak lain.³⁴ Usaha secara mandiri yaitu kegiatan usaha yang berdiri sendiri dengan cara memproduksi barang atau jasa. Pengelolaan kegiatan usaha serta pengembangayang dijalankann, dilakukan berdasarkan kemampuan sendiri. Dalam hal permodalan, usaha yang dijalankan secara mandiri yaitu berasal dari dana pribadi. Secara teoritik, terdapat beberapa tahapan manajemen dalam usaha mandiri yaitu: perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Adapun ke empat tahapan tersebut harus dilakukan secara dinamis artinya penerapan tahapan tersebut tidak memberatkan wirausaha ketika menjalankan usahanya.³⁵ Berikut implementasi dalam usaha mandiri:

a) Perencanaan

Pada awal usaha, maka tentunya diperlukan perencanaan usaha.

Perencanaan dapat disusun sederhana seperti dalam hal permodalan,

³⁴ Suharman, *Strategi Pengembangan Industri Barang Jadi Karet*,,,,Hlm 14.

³⁵ Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2009) Hlm 81.

bahan baku, potensi, hingga pemasaran. Keberhasilan suatu usaha selalu diawali dengan membuat perencanaan dengan cermat. Perencanaan dapat mencakup perkiraan atas potensi dan prospek usaha.³⁶

b) Pengorganisasian

Dalam hal ini wirausaha harus mampu untuk menyusun struktur usaha seperti dalam hal pengelolaan. Usaha yang dijalankan secara mandiri memerlukan usaha yang keras untuk meminimalisir resiko kerugian.

c) Pelaksanaan

Rencana usaha yang telah terstruktur kemudian dilaksanakan. Rencana yang baik dapat memudahkan dalam penerapannya, namun tantangan dan ancaman juga dapat muncul ketika usaha tersebut sudah berjalan.

d) Pengendalian

Ketika menjalankan usaha harus terdapat kejelasan dalam pengelolaannya. Tujuan dari kejelasan pengelolaan usaha yaitu untuk melihat perkembangan usaha itu sendiri. Oleh karena itu pengendalian usaha dilakukan agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kebangkrutan.³⁷

Kelebihan usaha yang dijalankan secara mandiri antara lain: *pertama*, sumber modal untuk usaha yang dijalankan secara mandiri

³⁶ Win Konadi Dan Dandan Irawan, Tinjauan Konseptual Kewirausahaan Dalam Bisnis Pembentukan Wirausaha Baru Untuk Mengatasi Pengangguran, *Jurnal Ekonomika* Volume 3 Nomor 5 Tahun 2012 ISSN: 2086-6011

³⁷ Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*,,,,Hlm 82.

berasal dari dana pribadi sehingga besar atau kecil nya usaha tergantung modal pribadi tersebut. *Kedua*, keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha sepenuhnya menjadi milik sendiri, pada dasarnya pemilik akan menjalankan usahanya sendiri sehingga keuntungan yang diperolehnya pun akan menjadi hak pemilik. *Ketiga*, pengawasan pengelolaan usaha dapat dilakukan secara langsung.

Adapun kekurangan yang dimiliki pada usaha mandiri yaitu: *pertama*, pertanggungjawaban dalam hal resiko kegagalan akan sepenuhnya ditanggung sendiri. Pemilik akan bertanggung jawab atas usaha mandiriya tersebut. *Kedua*, kesulitan dalam pengembangan usaha. *Ketiga*, usaha tidak stabil yang bisa terjadi ketika pemilik menghadapi masalah keuangan.³⁸

4. Kemitraan Usaha Budidaya Perikanan

a) Konsep kemitraan

Dalam Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 menjelaskan bahwa pengertian dari kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar yang disertai dengan pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Menurut Baga dalam bukunya Raharjo, menyebutkan bahwa kemitraan yaitu suatu bentuk kerjasama yang terjalin antara bisnis besar dengan bisnis kecil dan saling memberikan keuntungan serta untuk mendorong

³⁸*Ibid*,,Hlm 84.

pertumbuhan.³⁹ Kemitraan merupakan salah satu strategi dalam bisnis yang dilakukan antara 2 pihak yang memiliki tujuan yang sama dan dalam jangka waktu tertentu dengan menerapkan prinsip saling menguntungkan.

Kemitraan (kerjasama) dalam usaha budidaya ikan merupakan suatu usaha dimana terjalin kerjasama antara dua pihak untuk mengelola usaha dibidang perikanan. Dengan melalui kerjasama diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak dan dapat menciptakan iklim usaha yang sehat serta lebih produktif.⁴⁰ Kemitraan juga menjadi alternatif untuk mengurangi kesenjangan diantara usaha skal besar dengan usaha skala kecil. Jaringan kerjasama yang luas dapat menjadikan usaha budidaya menjadi lebih maju dan berkembang. Karena tanpa ada jalinan kerjasama, pengelolaan usaha akan menjadi sulit seperti dalam hal pemenuhan kebutuhan usaha budidaya.

b) Prinsip Kemitraan

Secara umum usaha dengan sistem kemitraan menerapkan prinsip:(1) saling memerlukan dimana kedua belah pihak yang bermitra saling membutuhkan satu sama lain sehingga kekurangan dan kelebihan yang dimiliki masing-masing pihak dapat saling bersinergi. (2) saling memperkuat yaitu usaha yang dijalankan oleh kedua belah pihak akan semakin kuat sehingga dapat meningkatkan keuntungan usaha serta

³⁹ Tri Weda Raharjo, Herukmi Septa R, *Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata*, (Surabaya: CV Jakad Publishing, 2014) Hlm 31.

⁴⁰ Issa Al Mighfari, Model Bisnis Kemitraan Budidaya Ikan Lele Burma untuk Menghasilkan Usaha yang Berkelanjutan, *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, Vol 5 Nomor 3 Tahun 2016 ISSN 2442-6962.

pangsa pasar yang semakin luas. (3) saling memperkuat usaha yang dijalankan bersama yakni salah satu tujuan kemitraan adalah terciptanya *win-win solution partnership* dimana saling menguntungkan bagi kedua pihak. Dalam kemitraan terdapat pedoman kesejajaran kedudukan bagi masing-masing pihak, setara yang dimaksud ialah tidak ada pihak yang dirugikan akan tetapi akan muncul rasa kepercayaan di antara para pihak yang pada akhirnya dapat meningkatkan perkembangan usaha.⁴¹

c) Tujuan kemitraan

Kemitraan dalam sebuah usaha bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, meningkatkan kelompok mitra hingga meningkatkan pendapatan. Adapun tujuan dari kemitraan apabila dilihat dari aspek ekonomi yaitu: (1) meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat, (2) meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pihak yang bermitra, (3) meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan, (4) meningkatkan pertumbuhan ekonomi di pedesaan, (5) memperluas kesempatan pekerjaan.⁴²

Selain itu, dalam menjalankan usahanya seorang pembudidaya tentunya harus dapat menjalin kerjasama dengan pengusaha budidaya lain. Kerjasama haruslah dilakukan guna memudahkan untuk mendapatkan informasi terkait usahanya tersebut meliputi: harga pasar, pangsa pasar, teknologi budidaya, modal usaha, maupun informasi lain yang masih berkaitan dengan usaha. Jalinan kerjasama dapat terbentuk

⁴¹ Handini Sukesni, Dkk, *Pemberdayaan Masyarakat Desa dalam Pengembangan UMUK di Wilayah Pesisir*, (Surabaya: Scopindo, 2019) Hlm 180.

⁴² Sri Handini, Sukesni, Hartati Kanty Astuti, *Pemberdayaan Masyarakat Desa*, (Surabaya: Scopindo, 2019) Hlm 183.

baik secara sengaja atau tidak seperti halnya dengan membentuk kelompok dengan jenis usaha yang sama. Selain itu kerjasama dalam bisnis budidaya juga dapat dilakukan oleh pembudidaya dengan pedagang, pemasok, dan lain-lain.⁴³

Ada beberapa faktor yang memiliki pengaruh terhadap pengembangan usaha budidaya perikanan salah satunya yaitu pola kemitraan usaha. Kemitraan usaha dapat terjalin antara si pemilik modal dengan si pemilik tanah. Pihak yang memiliki modal ketika akan melakukan perluasan terhadap usaha budidaya nya pastinya akan melakukan kerjasama. Pemilik tanah akan menyediakan lahan dengan perjanjian bagi hasil dari keuntungan bersih yang telah disepakati bersama. Biasanya presentase keuntungan bervariasi ada yang 70% : 30%, maupun 50% : 50%. Selain dalam hal menjadikan lahan masyarakat agar lebih produktif, fungsi dari sistem kemitraan yaitu penerimaan bantuan dari dinas perikanan dan juga kemudahan penggunaan teknologi dalam melakukan budidaya ikan.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Bersumber dari penelitian sebelumnya yang telah dilakukan, penulis menemukan beberapa yang membahas tentang masalah yang berkaitan dengan pengambilan keputusan wirausaha antara lain:

Bastaman,⁴⁴ dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Bagi Wanita Untuk Berwirausaha”. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa faktor internal berupa minat yang disertai dengan

⁴³ Cahyo Saparinto, *Budidaya Ikan di Kolam Terpal*, (Yogyakarta: Niaga Swadaya, 2012), Hlm 22.

⁴⁴ Aam Bastaman dan Riffa Jufiasari, *Faktor-Faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan bagi wanita untuk berwirausaha*, (Jakarta: Universitas Trilogi, 2015) Hlm 267

keterampilan yang dimiliki dan motivasi untuk menekuni suatu bidang menjadi salah satu penentu untuk pengambilan keputusan menjadi wirausahawan. Selanjutnya faktor dari eksternal yaitu berupa lingkungan keluarga serta tersedianya permodalan. Adapun persamaan yang dilakukan dengan penelitian yaitu dari kedua penelitian sama-sama meneliti tentang faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan berasal dari internal dan eksternal. Sedangkan perbedaan dengan penelitian dapat dilihat dari subjek yang dijadikan penelitian. Subjek yang digunakan oleh yaitu Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta sedangkan subjek penelitian saya yaitu masyarakat yang mempunyai wirausaha budidaya ikan masyarakat desa Gondosuli.

Ekawati,⁴⁵ dalam penelitiannya yang berjudul “Pengambilan Keputusan Berwirausaha Sebagai Usaha Sampingan Pada Orang Yang Memiliki Pekerjaan Tetap”. Dari hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa alasan subjek dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha dikarenakan adanya peluang keuntungan yang menjanjikan, ingin menambah pendapatan, dan ingin menolong orang lain. Hampir semua subjek yang diteliti mengenai tahapan-tahapan dan strategi yang dilakukan dalam pengambilan keputusan menggunakan baik *combination strategy* maupun *wish strategy*. Persamaan dengan penelitian ini dengan penelitian yang saya tulis adalah untuk mengetahui proses dan tahapan dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian tersebut subjek penelitiannya yaitu orang yang memiliki pekerjaan tetap. Sedangkan pada

⁴⁵ Ratna Ekawati, *Pengambilan Keputusan Berwirausaha Sebagai Usaha Sampingan Pada Orang Yang Memiliki Pekerjaan Tetap*, (Jakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2007).

penelitian saya subjeknya yaitu masyarakat yang memiliki usaha dan mengabaikan apakah subjek tersebut memiliki pekerjaan lain atau tidak.

Bagaskara,⁴⁶ pada penelitian yang berjudul “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendirian Usaha”. Penelitian tersebut dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif. Pada penelitian tersebut menjelaskan bahwa alasan yang mempengaruhi subjek untuk mendirikan usaha yaitu terkait ekspektasi pendapatan. Hampir semua subjek menyatakan bahwa minat untuk mendirikan usaha yaitu ingin memperoleh manfaat dan keuntungan semaksimal mungkin. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya tulis adalah mengetahui alasan seseorang pada saat memutuskan untuk menjadi wirausahawan dengan berdasarkan faktor yang mempengaruhinya. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian Bagaskara menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada penelitian saya menggunakan metode kualitatif.

Azzahra,⁴⁷ pada penelitian yang berjudul “Dinamika Pengambilan Keputusan Dan Perkembangan Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa”. Dari hasil penelitian ini menjelaskan bahwa untuk memulai berwirausaha dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor internal terkait keinginan mandiri untuk memenuhi kebutuhan, ingin mencari kebebasan dan dapat membuka pekerjaan. Sedangkan pengaruh dari faktor eksternal berkaitan dengan dukungan keluarga dan orang lain. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya tulis adalah sama-sama berteman wirausaha. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian tersebut objek yang diteliti yaitu perkembangan jiwa wirausaha pada

⁴⁶ Buyung Bagaskara, *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendirian Usaha (Studi Pada Pelaku Usaha di Jalan Laksda Adisucipto, Yogyakarta)*, (Yogyakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2017).

⁴⁷ Aning Azzahra, dkk, *Dinamika Pengambilan Keputusan Dan Perkembangan Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa. Jurnal Psikologi*, *Volume 6 Nomor 1 Tahun 2019* ISSN: 2502-2903.

mahasiswa, sedangkan pada penelitian saya yaitu alasan yang melatarbelakangi seseorang untuk mendirikan usaha.

Intan,⁴⁸ yang berjudul Alasan Berwirausaha Terhadap Keputusan Pelaksanaan Bisnis Sampingan (Pada Pemilik Bisnis di Kawasan Sekitar Kambak Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang). Penelitian tersebut menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa Minat dan motivasi untuk mendirikan usaha sangat berpengaruh dan motif lain sebagai alasan wirausaha ialah karena ingin coba-coba, mengisi waktu luang, dan bisnis sedang trend. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya tulis adalah pembahasan terkait alasan seseorang dalam mendirikan usaha. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian tersebut objek usaha yang diteliti adalah usaha dibidang makanan, sedangkan pada penelitian saya adalah usaha dibidang budidaya ikan.

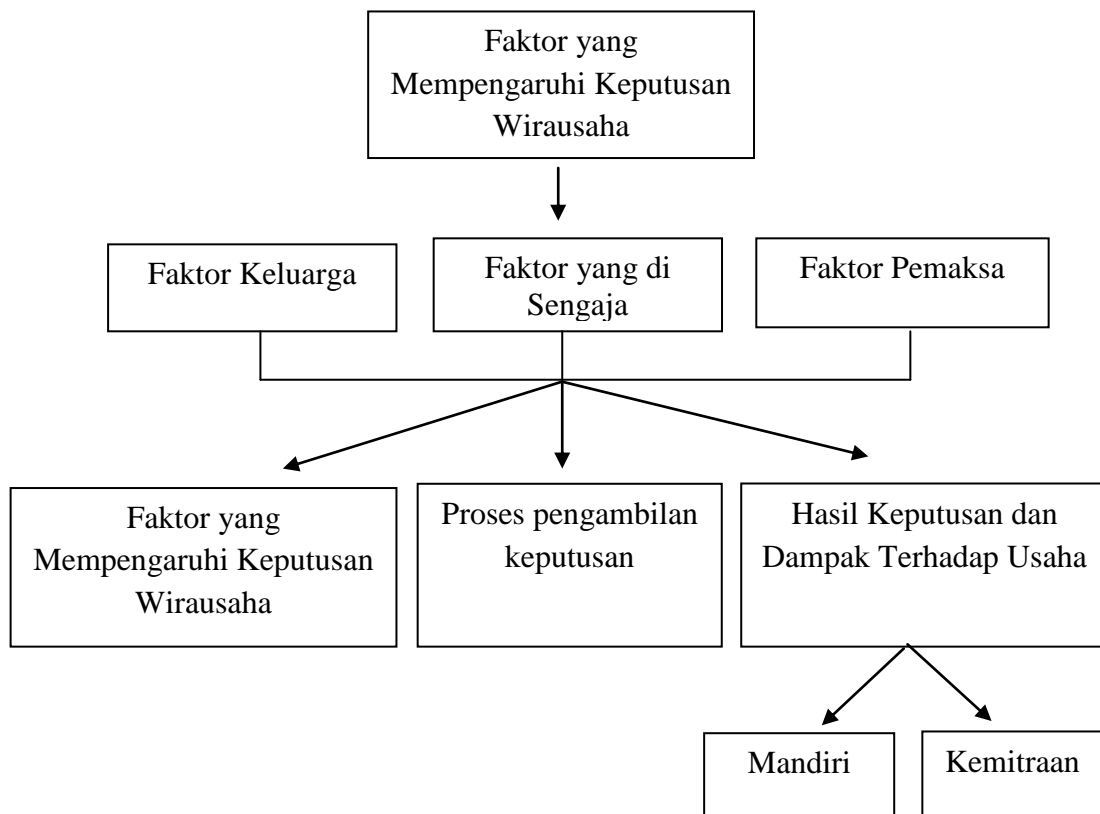
Bersumber dari penelitian sebelumnya yang telah dilakukan, maka dapat dijelaskan beberapa perbedaan serta persamaan dengan penelitian yang saya tulis. Persamaannya adalah masalah yang diteliti yaitu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam wirausaha. Sedangkan perbedaannya adalah subjek serta tempat penelitian yang berbeda-beda, dimana subjek yang saya teliti adalah warga desa Gondosuli yang memiliki usaha budidaya ikan, sedangkan tempat penelitian saya adalah di desa Gondosuli Kecamatan Gondang.

⁴⁸ Hanifati Intan, Analisis Alasan Berwirausaha Terhadap Keputusan Pelaksanaan Bisnis Sampingan (Pada Pemilik Bisnis di Kawasan Sekitar Kambak Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang), *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*,*Volume 13 Nomor 2 Tahun 2015*.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual mengenai bagaimana teori saling berhubungan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai topik permasalahan. Kerangka berpikir juga dapat menjelaskan alur sementara terkait gejala terhadap objek penelitian. Kerangka berpikir dapat disajikan dalam bentuk bagan yang menunjukkan alur pikir peneliti serta keterkaitan antar variabel yang diteliti.⁴⁹ Kerangka berpikir juga dapat digunakan untuk mempermudah dalam memahami persoalan yang sedang diteliti dan mengarahkan peneliti pada pemecahan masalah yang dihadapi.

Adapun kerangka berpikir pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



⁴⁹ Ismail Nurdin, Sri Hartanti, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019) Hlm 125

Keterangan:

Penelitian ini akan mengarah kepada faktor apa saja yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam mendirikan usaha ikan dimana dapat dipengaruhi oleh beberapa hal seperti faktor dukungan dari keluarga, faktor yang di sengaja (*resign*) dari pekerjaan, dan faktor pemaksa (ekonomi) dari faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tersebut kemudian dilakukan proses pengambilan keputusan serta bagaimana hasil keputusan dan dampaknya terhadap keberhasilan usaha yang dijalankan tersebut baik usaha secara mandiri ataupun kemitraan. Wirausahawan selalu berharap akan keberhasilan usahanya tersebut dapat berkembang.