

Profil kesiapan berwirausaha masyarakat Dusun Tamban: Kajian fenomenologi

Fathur Rizki Su'ud¹, Dr. IGAA Noviekayati^{2*}, Amherstia Pasca Rina³

^{1,2,3} Fakultas Psikologi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Surabaya, Indonesia

*E-mail: ekayatinovi@gmail.com

Published:
4 Feb 2023

Abstract

Based on the background of the problem regarding how the entrepreneurial readiness profile of the Tamban village community, the researcher chose a qualitative research method with a descriptive phenomenological approach. This approach was chosen because it can help researchers to obtain data that is in accordance with a qualitative approach, namely interviews by describing the findings of researchers in the field supported by descriptive phenomenology. That the community has readiness in their efforts to find out the potential for business opportunities, then develop their business, but it needs improvement in mental preparation when facing future competitors, as well as improvements regarding business capital management strategies, so that entrepreneurs in Tamban village are increasingly progress, to encourage a more prosperous life and more varied job opportunities. Based on the findings of the synthesis theme through descriptive phenomenological analysis (DPA), three essential themes were found from three participants who had unique and authentic forms of business in Tamban village, namely building shops, services ship engine service and fish smoking, three essential synthetic themes in the Tamban village community as entrepreneurs namely, confidence in facing competitors, business capital and business relations, and on the discussion of entrepreneurship readiness the community is said to be ready but needs mental improvement to face competitors and increase in the capital sector.

Keywords: Tamban village , Readiness, Entrepreneurship

Abstrak

Berdasarkan pada latar belakang masalah mengenai bagaimana profil kesiapan Berwirausaha masyarakat Dusun Tamban, peneliti memilih metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena dapat membantu peneliti untuk mendapatkan data yang sesuai dengan pendekatan kualitatif yakni wawancara dengan mendeskripsikan hasil temuan peneliti di lapangan didukung dengan fenomenologi deskriptif. Masyarakat memiliki kesiapan dalam upayanya mengetahui potensi untuk dijadikan peluang usaha, kemudian mengembangkan usahanya, akan tetapi butuh peningkatan di persiapan mental ketika menghadapi kompetitor yang akan datang, serta peningkatan mengenai strategi pengelolaan modal usaha, sehingga wirausaha di dusun tamban semakin maju, untuk mendukung kehidupan yang lebih makmur serta lapangan pekerjaan yang lebih variatif. Berdasarkan temuan tema sintesis lewat analisis deskriptif phenomenological analysis (DPA), ditemukan tiga tema esensi dari tiga partisipan yang memiliki bentuk usaha yang unik dan otentik di dusun tamban, yaitu toko bangunan, jasa service mesin kapal dan pengasapan ikan, tiga tema sintesis yang esensial di masyarakat dusun tamban sebagai pelaku wirausaha yaitu, keyakinan menghadapi kompetitor, modal usaha dan relasi bisnis, dan pada pembahasan kesiapan berwirausaha masyarakat dikatakan siap akan tetapi perlu peningkatan mental untuk menghadapi kompetitor serta peningkatan di sektor modal.

Kata kunci: Dusun Tamban, Kesiapan, Wirausaha

Copyright © 2023. Fathur Rizki Su'ud, Dr. IGAA Noviekayati, Amherstia Pasca Rina

Pendahuluan

Di Dusun Tamban terdapat wisata yang cantik seperti pantai Tamban yang terletak di Dusun Tamban Malang, pantai ini indah dengan pasir putihnya yang langsung berhadapan dengan Pulau Sempu, akan tetapi kunjungan pertama peneliti disana menemukan beberapa hal yang perlu ditingkatkan seperti fasilitas, fasilitas disana masih perlu ditingkatkan dalam pemanfaatan dan penataan guna menyokong fasilitas pariwisata pantai Tamban, hal ini terbukti dari loket masuk, lokasi parkir, wisata air, toilet umum yang belum memadai, restoran atau tempat nongkrong yang tidak ada, penginapan yang dirasa kurang dan penataan perahu yang dirasa mengganggu pemandangan, serta kebersihan dan fasilitas untuk membuang sampah yang benar-benar harus diperhatikan agar pantai Tamban yang indah tidak menjadi pantai yang kotor. Dari data yang peneliti dapatkan mengungkapkan beberapa masalah yang terjadi berdasarkan fasilitas kepariwisataan dan sarana prasarana, dari penelitian terdahulu juga menemukan permasalahan yang memaparkan bahwa dalam fasilitas kepariwisataan terdapat masalah yakni terbatasnya jumlah WC umum, lahan parkir yang masih kurang memadai. Kemudian Dalam sarana dan prasarana terdapat masalah yakni pengelolaan sampah di permukiman sebagian masih membuang sampah disembarang tempat atau dibakar sehingga mengganggu kebersihan lingkungan, dan hanya satu provider telekomunikasi yang mampu menjangkau Desa Tambakrejo (Rahma, 2018).

Di Dusun Tamban terdapat juga permasalahan yang terjadi pada sumber daya manusia yang mengelola potensi alam tersebut, penulis tanggal 9 sampai 10 september 2022 sempat mewawancarai pengelola mangrove di Dusun Tamban, dari sudut pandang pengelola yang direkomendasikan untuk mengambil data mengatakan bahwa mental wirausaha masyarakat Dusun Tamban masih dirasa kurang, hal ini terbukti dari penurunan motivasi berwirausaha karena produk hasil pemanfaatan alam masih belum bisa beredar luas di pasaran, dan akhirnya keuntungan yang diharapkan belum kunjung didapatkan. Faktor pemasaran dan hasil yang belum sesuai harapan ini yang membuat masyarakat tidak termotivasi untuk meneruskan pengelolaan potensi alam. Motivasi adalah dorongan dari dalam diri manusia yang menyebabkan manusia berusaha untuk memenuhi kebutuhannya Maslow (1970). Wirausaha menjadi faktor penentu ekonomi suatu negara, negara dianggap maju dan stabil perekonomian jika populasi wirausahawan 2% dari total jumlah populasi penduduk di negara tersebut, menurut (Muawwanah, 2020) dalam (Anggresta, 2022).

Berdasarkan pada latar belakang masalah, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut "Bagaimana Profil kesiapan Berwirausaha masyarakat Dusun Tamban". Tujuan pada penelitian ini yaitu mengetahui profil kesiapan masyarakat Dusun Tamban. Penelitian ini dibuat dengan harapan dapat memberi manfaat secara teoritis maupun Praktis kepada berbagai pihak. Manfaat tersebut diantaranya yaitu dari Segi teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan bagi para akademisi dalam bidang ilmu psikologi. Selain itu penelitian ini dapat memperkaya kajian mengenai kesiapan berwirausaha pada masyarakat. Dari segi praktis terdapat 4 poin yaitu Bagi (1) AL, Memberikan informasi mengenai kesiapan berwirausaha masyarakat Dusun Tamban yang mana adalah salah satu subjek lokasi kampung bahari nasional. (2) Bagi Peneliti Memberikan pengalaman serta wawasan tentang bagaimana kesiapan berwirausaha masyarakat terkait. (3) Bagi Peneliti Selanjutnya Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan informasi serta kajian bagi penelitian selanjutnya. (4) Bagi Pemerintah Desa Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan informasi dalam pembuatan program kerja, serta kajian mengenai kewirausahaan di Dusun Tamban. Kesiapan adalah kondisi keseluruhan seseorang yang

siap untuk memberi sebuah respons atau jawaban terhadap situasi yang terjadi (Slameto, 2013). Sebuah tingkatan dari kematangan atau kedewasaan yang pada dasarnya menguntungkan untuk mempraktekkan sesuatu (Fatimah, 2020). Kesiapan berwirausaha adalah kondisi seseorang yang siap untuk merespon dalam kegiatan wirausaha (Butar-Butar, 2022).

Kesiapan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: (1) Setiap kondisi yang dapat mempengaruhi individu, baik kondisi fisik, mental, dan emosional, (2) Terdapat kebutuhan, motif, dan tujuan yang ingin dicapai, (3) Terdapat keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh (Slameto, 2013). Prinsip mengenai kesiapan, ada empat prinsip kesiapan menurut Slameto yaitu: (1) Seluruh aspek perkembangan saling berkaitan atau saling pengaruh mempengaruhi (2) Kesiapan jasmani dan rohani perlu agar dapat memperoleh manfaat berdasarkan pengalaman. (3) Pengalaman memiliki pengaruh positif terhadap kesiapan, (4) Kesiapan dasar dalam kegiatan tertentu terbentuk selama periode masa pembentukan pada masa perkembangan (Slameto, 2013). Faktor yang mempengaruhi kesiapan berwirausaha, yaitu: (1) self-efficacy, (2) pengetahuan kewirausahaan, (3) motivasi, (4) pengalaman praktik kerja industri (Yuliani, 2018). Menurut Sehabudin dkk, 2020 terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kesiapan berwirausaha yaitu: (1) Entrepreneur training (2) Self-efficacy, (3) Social support. Kemudian ada tiga faktor yang mempengaruhi kesiapan berwirausaha yaitu: (1) Peranan orang tua, (2) Lingkungan (3) Pembelajaran Kewirausahaan (Ratumbusang, 2015).

Penelitian ini, peneliti menggunakan aspek dari (Slameto, 2013), karena kesiapan dari (Slameto, 2013) sudah sering dipakai penelitian sebelumnya, dan juga teori mengenai kesiapan yang ditemukan dan yang sering dipakai adalah (Slameto, 2013), kemudian faktor yang digunakan peneliti adalah faktor yang dikemukakan (Sehabuddin, 2020) karena faktor tersebut sesuai dengan data yang peneliti dapatkan, lewat wawancara subjek dalam studi pendahuluan.

Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena dapat membantu peneliti untuk mendapatkan data yang sesuai dengan pendekatan kualitatif yakni wawancara dengan mendeskripsikan hasil temuan peneliti di lapangan didukung dengan fenomenologi deskriptif. Lokasi penelitian ini bertempat di pesisir Kabupaten Malang tepatnya di Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Desa Tambakrejo yang terbagi menjadi dua dusun yaitu Dusun Tamban dan Dusun Sendang Biru. Karakteristik subjek dalam penelitian ini adalah: (1) Wirausahawan usia 18 – 56 tahun, (2) Menjalani sebagai wirausahawan minimal 1 tahun, (3) Bertempat tinggal di Dusun Tamban.

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara untuk memperoleh data. Wawancara ini dilakukan untuk memperoleh pengetahuan yang dipahami subjek terkait dengan topik yang diteliti yaitu gambaran kesiapan berwirausaha. Pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dengan panduan wawancara (interview guide atau interview protocol). Panduan ini berperan penting dalam menarik informasi dari partisipan supaya menghasilkan data yang layak untuk diteliti. Berikut merupakan sebaran wawancara berdasarkan aspek dan faktor.

Tabel 1
Sebaran Wawancara Berdasarkan Aspek dan Faktor

1. Aspek Kesiapan Berwirausaha	Wawancara
a. Kondisi Fisik	Menurut Anda, apakah fisik penting dalam berwirausaha? ceritakanlah alasannya?
b. Kondisi Mental	Ceritakan pengalaman Anda dalam menghadapi situasi sulit? bagaimana perasaan Anda saat itu?
c. Kondisi Emosional	Bagaimana strategi Anda menghadapinya?
d. Kebutuhan	Ceritakan alasan Anda berwirausaha?
e. Motif	Ceritakan harapan Anda mengenai bisnis anda?
f. Tujuan yang akan dicapai	Ceritakan tujuan akhir bisnis Anda?
g. Keterampilan	Ceritakan kemampuan yang seperti apa untuk menjadi wirausaha?
h. Pengetahuan	Ceritakan apa saja yang harus diketahui oleh seorang wirausahawan?
2. Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha	Wawancara
a. <i>Self-Efficacy</i>	<p>Ceritakan pertimbangan Anda saat itu memutuskan menjadi wirausahawan? Bagaimana Anda merasa yakin?</p> <p>Ceritakan pertimbangan Anda memutuskan untuk berwirausaha ini (bidang usaha spesifik)? Mengapa saat itu tidak memilih bidang yang lain?budang apa saja yang dulu menjadi pertimbangan Anda?</p> <p>Ceritakan kenapa Anda memilih usaha ini?</p>
2. Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha	Wawancara
b. <i>Social Support</i>	<p>Ceritakan bagaimana tanggapan keluarga saat Anda memutuskan berwirausaha?</p> <p>Ceritakan bagaimana tanggapan sahabat terhadap bisnis Anda?</p> <p>Ceritakan bagaimana tanggapan lingkungan sekitar terhadap bisnis Anda?</p> <p>Ceritakan hambatan atau kendala selama Anda berwirausaha?</p>

	<p>Ceritakan upaya apa saja yang telah Anda lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?</p> <p>Ceritakan hal-hal yang membuat usaha Anda ini berkembang?</p> <p>Menurut Anda hal apa saja yang dapat mendukung supaya usaha Anda ini lebih baik?</p> <p>Ceritakan dukungan-dukungan yang sudah Anda dapatkan?</p>
c. <i>Entrepreuner Training</i>	<p>Ceritakan apakah Anda pernah mengikuti kursus atau seminar tentang wirausaha? Kalau iya apa yang saat itu diajarkan dan apakah bermanfaat bagi Anda?</p> <p>Menurut Anda sebagai pengusaha, pelatihan atau kursus apa yang sangat dibutuhkan?</p>

Tahapan analisis ada penelitian ini yaitu pertama membaca transkrip berkali-kali. dalam tahap pertama ini peneliti membaca dan menghayati transkrip wawancara yang dilakukan terhadap partisipan atau subjek dalam penelitian kemudian diberikan tanda penomoran yang biasa disebut super transkrip (1,2,3) atau (/), setelah selesai maka transkrip siap untuk dianalisis. kedua Mengambil transkrip yang sudah berisi unit-unit makna (satuan satuan makna). Setelah penomoran atau diberi tanda di transkrip, di unit makna akan dipisahkan dari penomoran, kemudian mendeskripsikan setiap unit makna ke dalam Bahasa sendiri yang sedekat mungkin dengan Bahasa partisipan. ketiga Membuat deskriptif psikologis. Di tahap ini unit makna bisa disingkirkan Ketika tidak relevan dengan pertanyaan penelitian dan juga bisa disatukan jika makna yang lain saling berdekatan maksudnya, hal ini membuat deskripsi psikologis bisa semakin sedikit. keempat membuat deskriptif structural. Deskripsi unit makna dan deskripsi psikologis yang dilakukan peneliti disebut dengan deskripsi structural, dalam deskripsi structural peneliti bisa masuk ke dalam dunia makna dibalik transkrip yang semakin dekat dengan pengalaman partisipan. kelima mengeksplorasi tema dari deskripsi struktural Di tahap ini kita akan melakukan perenungan dan epoche atau menyingkirkan pikiran-pikiran kita serta persepsi kita, hal ini kita bisa menentukan tema dari deskripsi struktural, atau mentransformasikan deskripsi structural menjadi tema. Keenam membuat sintesis tema Dalam tahap ini tema-tema dari seluruh partisipan diintegrasikan atau disintesis menjadi beberapa tema invariant, tema-tema individual akan menjadi tema esensial saja, pengerucutan ini membutuhkan variasi imajinatif, tema yang dimaksud adalah tema yang menyatukan semua partisipan. ketujuh menentukan esensi (tidak wajib). Dalam tahap ini tidaklah wajib, karena tema esensial ini belum tentu muncul dan mengikat partisipan, maka cukup sampai tahap ke enam saja, jadi tahap ini dalam pelaporannya bersifat fakultatif.

Hasil

Profil kesiapan berwirausaha masyarakat dusun tamban, dari potensi alam seperti hasil tangkap nelayan yang notabenenya mayoritas nelayan, atau nelayan itu sendiri, masyarakat

memanfaatkan potensi itu untuk membuka wirausaha yang mana bisa berguna bagi nelayan atau menambah pemasukan lewat produk makanan atau jasa, seperti hasil ikan laut dari nelayan dikelola menjadi ikan asap yang didistribusikan ke luar daerah, kemudian ketergantungan nelayan akan kapal membuat suatu bentuk badan usaha yang otentik dari daerah pesisir yaitu servis mesin kapal yang hanya ada di daerah tersebut bahkan se-Malang selatan, serta keinginan nelayan membuat rumah, menjadikan toko bangunan pertama dan satu-satunya menjadi prospek usaha yang unik di dusun Tamban, berdasarkan hasil pembahasan diatas bisa dikatakan masyarakat memiliki kesiapan dalam upayanya mengetahui potensi untuk dijadikan peluang usaha, kemudian mengembangkan usahanya, akan tetapi butuh peningkatan di persiapan mental ketika menghadapi kompetitor yang akan datang, serta peningkatan mengenai strategi pengelolaan modal usaha, sehingga wirausaha di dusun tamban semakin maju, untuk mendorong kehidupan yang lebih makmur serta lapangan pekerjaan yang lebih variatif.

Hasil Analisis Berdasarkan proses analisis data menggunakan Deskriptif phenomenological analysis (DPA) dari tujuh tahap analisis. Tujuh tahap tersebut adalah membaca transkrip berkali-kali, mengambil transkrip yang sudah berisi unit-unit makna (satuan satuan makna), setelah selesai dengan unit makna, peneliti kemudian membuat deskriptif psikologis, kemudian membuat deskriptif struktural, kemudian mengeksplorasi tema dari deskripsi struktural, membuat sintesis tema, dan menentukan esensi (tidak wajib) dalam tahapan analisis ditemukan tiga tema dalam sintesis tema pada tiga partisipan dengan sudut pandang masing-masing, yaitu

1. Keyakinan menghadapi adanya kompetitor, yaitu keyakinan diri saat menghadapi kompetitor.
2. Modal usaha, yaitu modal yang berkaitan dengan usaha, baik modal mental maupun dana.
3. Relasi bisnis, yaitu hubungan dengan orang lain yang berpengaruh dengan keberhasilan usaha.

Pembahasan

Partisipan 1 bernama bapak J. Bapak J adalah wirausahawan yang unik di dusun tamban, di dalam dusun terpencil, bapak J berani membuat sebuah toko bangunan yang hanya satu saja di dusun tamban. Pada gambaran keyakinan menghadapi adanya competitor partisipan mempertimbangkan ada atau tidaknya kompetitor yang lain yang memiliki usaha yang sama di lokasi tersebut, dalam pandangan partisipan jika ada kompetitor maka wirausaha akan menjadi sulit, maka lebih baik untuk membuka usaha yang memang belum ada kompetitornya di dusun tamban.

“.....potensi apa yang bisa ada celah untuk di kembangkan yang nggak ada kompetitornya itu loh mas, kalau misal kita buka ikan asap kompetitornya kan sudah banyak sana sana sana, kalau saya pendatang baru kan yang pertama nggak enak sama tetangga sama orang kan kenal semua, yang kedua kan kita harus ini bersaing dengan orang yang apa (suara motor) yang sudah ada beberapa orang aja sudah sulit untuk berebut ya berbagi sulit, lha ini kan ada peluang masuk ya (suara motor) yang nggak ada kompetitornya”

Partisipan menggambarkan bagaimana perasaannya yang tidak nyaman jika memiliki kompetitornya, hal ini terbukti dengan wirausaha sampingannya yang sudah berhenti, karena perasaan tidak enak dengan kompetitor, akhirnya partisipan memutuskan berhenti dan fokus ke toko yang kini di kembangkan.

“...waktu itu udah buka toko, cuman sampingan saya sablon waktu itu lumayan waktu satu kali musim itu...kan setahun itu dua kali musim dapat banyak bisa untuk modal tapi ya karena ada kompetitor ya waktu itu kompetitor masih warga lokal sini jadi nggak enak lah, saya coba membesarkan tokonya aja”

Hal ini, *self efficacy* partisipan dipertanyakan, karena partisipan tidak yakin dan cenderung takut jika memiliki kompetitor. Partisipan memutuskan lebih baik berhenti jika memiliki kompetitor dalam berwirausaha, bukan mengatasinya. Terkait dengan gambaran modal usaha menurut partisipan jika ada modal semua tinggal merealisasikan, bagi partisipan modal sangat penting karena berkaitan dengan pengrealisasian usaha, dan menjadi sebuah hambatan yang diperhatikan dalam berwirausaha.

“Ya hambatannya memang modal, itu pasti karena kita modalnya kan dari awal nggak nggak ada modal yang sudah dipersiapkan, nol gitu (suara motor) nol ya jadi itu kendala nya karena kalo ada modal yang memang sudah dipersiapkan saya rasa tinggal ini aja tinggal menjalankan aja gitu...”

Menurut partisipan modal juga mempengaruhi besar kecilnya barang yang masuk dalam bisnis partisipan, jika memiliki modal yang besar, maka kuantiti barang masuk juga besar.

“.....nah kita kan toko kecil desa juga, nggak mungkin kita ambil kuantiti besar soalnya kan modal kita juga terbatas”

Modal menurut partisipan mempengaruhi keuntungan, jika punya modal barang dagangan semakin lengkap, dan keuntungan tidaklah hilang.

“modal itu sangat penting karena dengan modal kita bisa apa ya semakin lengkap barang itu tidak apa keuntungan itu tidak hilang”

Modal menurut partisipan berkaitan dengan dana, perputaran dana juga sangat penting menurut partisipan, karena jika dana itu macet maka konsekuensinya adalah terpaksa mengurangi barang, dan akhirnya partisipan kehilangan keuntungan.

“Apa ya kayaknya ya kalo kendala yang saya alami cuman itu, perputaran, perputerannya harus cepet gitu kalo perputaran lambat atau kalau misalnya dana mandek, ada orang beli dan sampe berbulan-bulan nggak bayar itu kan dana mandek kan akhirnya kan kita terpaksa mengurangi barang ya kan misal kita ada barang yang habis, aduh nanti aja karena ini prioritasnya untuk yang penting dulu nah sedangkan waktu itu ada orang yang membeli barang yang habis udah itu kita kehilangan akhirnya keuntungan.”

Hal ini sejalan dengan penelitian Azra (2019) yang mana hasil penelitian menunjukkan bahwa modal pribadi dan jenis usaha berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.

Gambaran relasi bisnis menurut partisipan Bisnis partisipan relasilah yang secara langsung berperan dalam pembuatan wirausaha partisipan.

“...kebetulan aja ada teman yang, teman baik gitu menawar suruh bikin gudang, saya juga belum tau kalau nantinya suruh bikin gudang trus dia yang ngisi gitu juga saya nggak paham cuman dia bilang suruh bikin gudang nanti akan dikirim barang trus saya tanya

pembayarannya? Gampang pembayarannya dipikir mburi gitu kan (tertawa) ya itu awal mulai buka usaha ini."

Suatu masalah relasi bisnis juga sebagai mentor yang mengingatkan partisipan untuk tidak memberikan hutang, karena pengalaman relasi bisnis partisipan bangkrut karena memberikan hutang ke pelanggan.

"...saya sudah diperingatkan teman yang pertama kali ngasih itu udah memperingatkan kamu jangan sampai ngasih hutang, itu udah banyak loh orang-orang teman-temanku yang hancur gara-gara ngasih hutang gitu..."

Relasi menurut partisipan, berpengaruh terhadap motivasi berwirausaha, meskipun relasi bisnis hanya memberikan kaset seminar yang pernah diikuti, namun membantu partisipan menumbuhkan motivasi usahanya, dan semakin termotivasi.

"...karena waktu itu teman saya pernah yang ngasih barang pertama ini kan dia aktif ikut seminar-seminar motivasi gitu nahh waktu itu kaset-kasetnya kan di kasih "iki ngko di puter iki" saya puter jadi ada motivasi-motivasi dari orang-orang motivasi usaha, motivasi banyak apa ya motivasi-motivasi itu ya itu saya puter nah itu ternyata bisa masuk..."

Relasi banyak pengalaman baru dan informasi baru yang didapatkan oleh partisipan.

"...dari berteman kita bisa dapat banyak pengalaman baru, informasi baru."

Partisipan juga menjelaskan keuntungan memiliki relasi dalam bisnis, bahwa karena memiliki relasi, partisipan tidak perlu mengeluarkan modal pertama untuk membeli tempat yang akan dijual kembali, karena partisipan memiliki relasi dengan yang punya pabrik tampar.

"tampar ini saya dapatkan dari teman saya, teman saya (suara riuh anak-anak) teman saya dari punya teman punya pabrik tampar,"

Menurut Satrock dalam Handono (2013: 80), bahwa dukungan sosial adalah sebuah informasi atau tanggapan dari pihak lain yang disayangi dan dicintai yang menghargai, menghormati, mencakup suatu hubungan komunikasi dan situasi yang bergantung, seperti hal diatas dukungan relasi yang membuat partisipan sangat terbantu dalam berwirausaha, mulai dari pembukaan bisnis awal, motivasi, pengetahuan baru, sampai nasihat dan produk dagangan.

Partisipan 2 bernama Bapak Y adalah wirausahawan dalam bidang jasa mekanik mesin kapal nelayan yang unik di dusun tamban, kenapa unik, karena di malang selatan hanya bapak Y yang memiliki bisnis tersebut, yang berada di dalam dusun terpencil di malang selatan, yaitu dusun tamban. gambaran keyakinan menghadapi adanya kompetitor menurut partisipan yaitu partisipan merasa khawatir untuk mengambil pekerja lain, karena ditakutkan membuka usaha yang menyaingi bisnis partisipan, yaitu jasa service mesin kapal, atau mekanik kapal. Partisipan pada dasarnya takut jika memberikan pengalaman terhadap masyarakat jawa yang nanti akan lari buka sendiri.

"....sendirian, mau cari orang kalo disini itu sulit disamping sulit satu terlalu beresiko sama saingan takutnya kan biasanya orang jawa istilahnya kan kalo sudah dikasih pengalaman aaa dia akhirnya lari buka sendiri gitu."

Ketidakyakinan bersaing dengan kompetitor dan malah cenderung taku jika adanya kompetitor membuat self efficacy partisipan dirasa kurang karena menurut Melyana, et.al, (2015) mengemukakan bahwa *self-efficacy* mampu memberikan keyakinan dan rasa percaya diri terkait kemampuan yang dimiliki dan menjadi bekal penting dalam berwirausaha.

Gambaran Modal usaha menurut partisipan adalah bukan modal yang berkaitan dengan dana, modal menurut partisipan yaitu modal mental saja, dan siap untuk jatuh bangun berwirausaha.

“Modalnya ya modal nekat aja mas, jadi untuk resiko ya sama lah namanya orang mau wirausaha ya jatuh bangun juga....”

Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working,serta modal berupa uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal berupa uang tersebut (Putri, 2019)

Gambaran relasi bisnis menurut partisipan wirausaha partisipan, relasi sangat berguna dalam memberikan pengalaman dan informasi baru seputar bisnis, berbagi pengalaman menjadi inti dari relasi menurut partisipan, yang digunakan untuk menyelesaikan masalah Ketika baru pertama kali mengalami kasus yang baru, relasi berguna untuk tukar pendapat, agar bisa diselesaikan.

“....saya belajar otodidak mas dari temen dan apa ya Sharing tukar pendapat sama temen...kerjasama, jadi tukar pendapat temen saya pernah mengalami ini saya belum atau saya pernah mengalami teman saya belum gitu mas jadi hanya tukar pengalaman saja mas dari temen-temen.”

“...teori itu kalah sama pengalaman mas, temen saya saja sudah 40 tahun dia di mesin dia aja masih kadang kita masih belum pernah ngalamin hal-hal yang seperti ini seperti itu belum pernah ngalami, kalo kita nggak tukar pengalaman nggak mungkin kita bisa mas.”

Dalam relasi bisnis partisipan, terdapat grup mekanik seluruh Indonesia yang digunakan untuk pelaporan jika terjadi kesulitan dan keluhan, dalam relasi tersebut sudah ada bagian problem solving, jadi terstruktur dari atas ke bawah.

“Strateginya kita harus bisa kerjasama ini mas kita bikin grup mekanik seluruh Indonesia jadi mulai suzuki mulai jenis yamaha itu kita bikin grup seluruh Indonesia jadi tiap 3 bulan sekali itu ada laporan ke pusat, melaporkan kesulitannya apa keluhannya apa jadi nanti pusat yang memikirkan kita.”

Menurut partisipan banyaknya relasi diperlukan untuk menyelesaikan sebuah permasalahan, relasi yang banyak juga sangat membantu dalam pemenuhan bisnis partisipan.

“.....distributor bilang kosong mau nggak mau saya ngambil di sesama mekanik di luar distributor, mangkanya kita harus punya banyak jaringan kalo kita nggak punya banyak jaringan haduh setengah mati mas masalahnya kita dituntut harus on time.”

Hal ini sangat sesuai dengan *pandangan Social support* adalah sebuah informasi atau tanggapan dari pihak lain yang mencakup hubungan komunikasi dalam suatu kondisi, yang juga berhubungan dengan kesiapan berwirausaha (Sehabuddin, 2020).

Partisipan 1 bernama Ibu E adalah umkm yang bergerak dalam jenis usaha pengasapan ikan yang memanfaatkan potensi ikan yang diambil dari laut oleh nelayan dusun tamban, pengasapan ini sudah begitu terkenal di daerah tersebut, sehingga para pemerintah desa merekomendasikan ibu E sebagai partisipan, berdasarkan keunikan usaha yang khas dari daerah pesisir, dan juga terkenal dengan pengasapan yang masih tradisional. Gambaran keyakinan menghadapi adanya kompetitor menurut partisipan Dalam kewirausahaan yang dilakukan partisipan menjelaskan bahwa, partisipan merasa tenang jika tidak memiliki pesaing, akan tetapi dalam wirausaha pengasapan di dusun ini tidak memiliki saingan, akan tetapi saingannya ada di dusun sebelah, hal itu tidak mempengaruhi bisnis partisipan, akan tetapi hal yang membuat bisnisnya kalah bersaing dikarenakan dana.

“Tenangnya kan karena ndak bisa saingan sama yang itu tadi, bersaing sama itu tadi kan sudah saya jelaskan kalau ikan asap kan tenang itu gimana ya iki kan dodole uyak-uyakan gitu loh om harga e segini-segini harus bisa harus segini lagi melonjak lagi melonjak lagi lha otomatis pengasapan kan beli lagi harga e segitu ya segitu doang, harga pas...saingane kan cuma saya kan Sendang Biru Sendang Biru sendiri saya kan nggak pernah saingan dari sana gitu loh om dadine kan ya gimana ya kepingin e iku kelompok bina lestari tamban itu kepingin e bisa maju semuanya gitu loh om, tapi kan masalah persaingan saya kalah masalah e kalah dana gitu loh om gitu tok.”

Dalam wirausaha ini, partisipan yakin dengan produk yang dimilikinya, dikarenakan keotentikannya sendiri, dan juga kebersihan produk, partisipan, atau kualitas produk yang dimiliki.

“...kalo nggak bersih itu nanti bisa mengakibatkan pengasapannya lama trus apa ya iklannya itu nggak bersih dipandang itu nggak enak gitu, banyak loh om pengasapan disini itu cuman yang dicari itu ya cuma punya saya di Sendang Biru juga ada punya dulu lurahnya pak Darsono mbak Anda tapi itu di pengasapannya di oven, dibuat oven tapi aku gak suka, aku juga pernah dikasih dari perikanan bantuan oven tapi apa ya om rasanya itu beda yang pengasapan dari sepet...pake sepet trus sama itu kan pengasapan dari apa oven tadi baunya bau lemah, kalau punya saya itu sedap gitu loh om....”

Hal ini sesuai dengan penelitian Anggri (2012), Misbahul, et.al (2017), dan Arys (2018) mengatakan bahwa, *self efficacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesiapan berwirausaha (*entrepreneurship readiness*).

Gambaran modal usaha menurut partisipan modal menurut partisipan adalah dana, tanpa dana otomatis tidak bisa membeli bahan baku yang akan digunakan menjadi produk pengasapan, hal ini menjadi kendala utama partisipan dalam keberlangsungan usaha yang dimiliki.

“Dana hehehehe, kalo dananya apa ya dananya macet-macet kan otomatis saya tidak bisa beli ikan gitu loh om, tapi ya gitu kendala nya cuma dana tok....”

Kekurangan dana membuat produksi juga kecil, karena pembelian bahan baku semampunya, Ketika ada modal yang banyak maka untuk pembelian bahan baku menjadi

lebih banyak dan pastinya bahan baku bisa disimpan atau distok, jika kondisi bahan baku langka.

“...Iha itu tadi cuma masalahe biaya tok gitu loh om, biaya kalau ikane dateng banyak otomatis belie saya bisa beli kan semampu saya gitu, kalau ada dana gitu kan sebanyak mungkin kan saya bisa menyimpan gitu om....”

Ketika dana macet produksi akan berhenti dan akhirnya mempengaruhi keberhasilan suatu wirausaha, yang mana pada kasus tersebut partisipan akan melempar ke produsen yang lebih besar, karena alasan kekurangan dana dalam produksi besar.

“....macet e masalah dana dadi kan saya lemparkan ke itu tadi pengusaha yang luweh besar dari saya gitu.”

“.....kalo ngoper kan harus siap dana dua kali lipat itu tadi loh om, kalo nggak ada itu hambatahe dan jalan keluar kan nggak bisa bekerja saya, kalo nggak ngoper-ngoper harus prei total nggak kerja.”

“.....keduane danane harus bener-bener yang semaksimal mungkin punya dana.....”

Hal ini seseuai dengan penelitian Silitonga (2022) yang mana Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Gambaran relasi bisnis menurut partisipan relasi bisnis partisipan yang berada di daerah luar, membantu usaha ini untuk dikenali pelanggan luar, dalam relasi bisnis ini relasi yang mengupayakan memasarkan produk pengasapan dari produk ikan asap ibu E.

“.....dapet online an dari beberapa temen-temen yang dari luar masih di proses eee opo yo dicarikno pelanggan gitu loh....”

Relasi bisnis juga sangat membantu dalam marketing di usaha partisipan, semkain banyak relasi, semakin banyak pelanggan yang akan beli, lewat relasi sebagai ujung tombak pemasaran.

“.....kalo temen e sedikit mungkin kan ya yang beli itu-itu aja gitu loh om kalo kan saya kan temen saya sudah banyak pelanggan saya.....”

Namun relasi bisnis ini juga ada minusnya yaitu partisipan harus bersabar untuk mengambil uang setoran dari relasi bisnis tersebut.

“....masih di temen-temen itu tadi kendala nya harus bersabar kalau mengambil uang di temennya gitu, kalau nggak sabar itu otomatis uangnya gak bisa kembali gitu loh om.”

Sejalan dengan pendapat Myer (2012: 195) mengungkapkan bahwa ada tiga faktor yang menyebabkan individu mendapatkan dukungan atau pertolongan yaitu: pertukaran sosial, norma dan nilai dan empati. Partisipan memberikan produknya untuk dijual kembali oleh distributornya, karena ada nilai ekonomi atau laba dari pihak produsen dan distributor, maka terjadilah saling dukung mendukung antara partisipan dan relasi bisnisnya.

Kesimpulan

Potensi alam dusun Tamban seperti hasil laut contohnya ikan, kemudian nelayan, dan pantai yang cantik seperti pantai tamban dan pantai sendiki seharusnya bisa dikelola dengan maksimal sehingga Kampung Bahari Nusantara yang diselenggarakan TNI-AL ini juga secara maksimal hasilnya. Kemudian untuk hasil yang maksimal ini juga butuh kesiapan daripada mengelola potensi alam tersebut, kesiapan yang dimaksud adalah kesiapan berwirausaha. Berdasarkan temuan tema sintesis lewat analisis *deskriptif phenomenological analysis* (DPA), ditemukan tiga tema esensi dari tiga partisipan yang memiliki bentuk usaha yang unik dan otentik di dusun tamban, yaitu toko bangunan, jasa servis mesin kapal dan pengasapan ikan, tiga tema sintesis yang esensial di masyarakat dusun tamban sebagai pelaku wirausaha yaitu, keyakinan menghadapi kompetitor maksudnya adalah pandangan keyakinan diri partisipan mengenai adanya kompetitor. Kemudian modal usaha disini diartikan sebagai modal baik modal keuangan maupun modal mental yang berguna untuk usaha dan mengenai relasi bisnis yang dimaksudkan adalah relasi yang berguna untuk kelancaran usaha baik sebagai distributor, motivator atau relasi yang membantu usaha jika ada kekurangan, dan pada pembahasan kesiapan berwirausaha masyarakat dusun Tamban dikatakan siap akan tetapi perlu peningkatan mental untuk menghadapi kompetitor serta peningkatan efektifitas dan pemahaman di sektor modal. Sehingga mendapatkan manfaat agar wirausaha di dusun Tamban semakin professional dan semakin siap dalam berwirausaha dengan harapan dari sektor wirausaha menjadi variasi profesi lain selain nelayan atau petani.

Terdapat 3 saran pada penelitian ini yaitu untuk peneliti selanjutnya, untuk DISPSI-AL, dan untuk pemerintah desa. Untuk peneliti selanjutnya peneliti memberikan saran untuk penelitian selanjutnya agar lebih dalam lagi untuk penggalan data, lebih lama dalam pengambilan data, lebih menghayati transkrip wawancara dan disarankan untuk menggunakan tes psikologi agar mendapatkan data yang lebih detail dan dalam terhadap psikologis wirausahawan terkait. Untuk DISPSI-AL peneliti memberikan saran agar penulisan skripsi ini dapat menjadi acuan dispsi-al dalam memberikan bantuan pelatihan sdm dalam meningkatkan keyakinan diri wirausahawan agar yakin menghadapi kompetitor, serta pelatihan pengelolaan keuangan yang benar dalam wirausaha. Untuk pemerintah desa peneliti memberikan saran terhadap pemerintah desa untuk menambah relasi diluar desa, untuk mengenalkan wirausaha yang ada di desa, sehingga membantu dalam pemasaran produk dan jasa pada pelaku wirausaha di desa.

Referensi

- Anggresta, M. S. (2022). Anggresta. *PENGARUH LITERASI DIGITAL DAN MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KESIAPAN BERWIRAUSAHA*. *Research and Development Journal of Education*, 8(1), 153-159.
- Butar-Butar, A. D. (2022). Butar-Butar. *Pengaruh Kesiapan Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Yang Kreatif Dan Inovatif Bagi Generasi Muda*. In *Prosiding National Seminar on Accounting UKMC* (Vol. 1, No. 1).
- Fatimah, I. (2020). Fatimah. *Pengaruh Literasi Kewirausahaan dan Peran Orang Tua Terhadap Kesiapan Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar).
- Muawwanah, R. K. (2020). Muawwanah. *Kesiapan Berwirausaha Aktivis Organisasi Mahasiswa: Sebuah Pendekatan Asosiatif*. *Youth & Islamic Economic*, 1(01), 1-11.

-
- Putri, N. B. (2019). Putri. *POTENSI DAN PELUANG USAHA MASYARAKAT DALAM PENGEMBANGAN KAWASAN WISATA PANTAI INDRAYANTI, GUNUNGKIDUL, YOGYAKARTA The Potential and Community Opportunities Business in order to Develop of Indrayant.*
- Rahma, P. D. (2018). Rahma. *Strategi pengembangan desa wisata pesisir di Desa Tambakrejo Kabupaten Malang. Reka Buana: Jurnal Ilmiah Teknik Sipil dan Teknik Kimia*, 3(1), 3(1), 41-52.
- Ratumbusang, M. F. (2015). Ratumbusang. *Peranan orang tua, lingkungan, dan pembelajaran kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha. Jurnal Pendidikan Vokasi*, 5(1), 15-26. .
- Sehabuddin, A. &. (2020). Sehabuddin. *Analisis Empiris Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha Warga Binaan Lembaga Pemasyarakatan. EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 8(1), 28-40.
- Slameto. (2013). Slameto. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya. Jakarta : Rineka Cipta. .*
- Yuliani, A. T. (2018). Yuliani. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha. Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 6(2).