

ALASAN WARGA DAERAH AGRARIS MENJALANKAN BISNIS

Aries Kurniawan^{1*}

Yuni Nur Farida^{2*}

¹Program Studi Kewirausahaan

²Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Gresik

ariesaja@umg.ac.id

ABSTRACT

This study aims to find out the reasons or basis of why they choose to run a business or become entrepreneurs in the majority of the community as fish farmers and employees. This study uses qualitative methods with the determination of samples using incidental methods.

The results of the study show that the reasons for the villagers to carry out entrepreneurial activities are influenced by two factors, namely internal factors and external factors. Internal factors are factors that arise from within yourself. While external factors are factors that arise from outside that cannot be controlled.

This internal factor is divided into two, namely because of intent and accident. Deliberation is caused by intentions from within while accidental is usually caused by requests from outside. While external factors are more caused by termination of employment or other things that cause a person to be unable to continue working. About how to manage a business, it is generally done in a simple and manual manner. Their most important principle is that the business goes without any significant obstacles.

Keywords : Reasons, Entrepreneurship, Internal Factors, External Factors

PENDAHULUAN

Desa Duduklor merupakan salah satu desa di Kecamatan Glagah, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur, Indonesia. Desa Duduklor memiliki luas 153,956 Ha dan jumlah penduduk sebanyak 1.570 jiwa. Sedangkan jumlah penduduk Kecamatan Glagah mencapai 44.232 jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki 21.903 jiwa dan penduduk perempuan 22.239 jiwa. Penduduk Desa Duduklor sama dengan penduduk Kecamatan Glagah pada umumnya yakni sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani, petani tambak dan karyawan.

Desa Duduklor mempunyai dua dusun, yakni Dusun Duduklor dan Dusun Jetis. Suasana di desa Duduklor masih seperti di pedesaan pada umumnya, namun sudah lebih modern dalam pembangunan rumah. Jarak

antara Dusun Duduk Lor dan Dusun Jetis sangat dekat.

Desa Duduklor dikelilingi oleh sawah yang hijau dan tambak. Oleh karena itu, mayoritas masyarakat Desa Duduklor bermata pencaharian sebagai petani tambak dengan hasil utama ikan nila dan bandeng. Akan tetapi, kebanyakan hasil dari perikanan tersebut dijual langsung oleh masyarakat tanpa adanya pengolahan kembali.

Hal ini menyebabkan masyarakat mendapat penghasilan yang kurang maksimal. Apabila hasil perikanan diolah menjadi produk yang lebih inovatif, maka akan menaikkan harga jual dari hasil perikanan sehingga keuntungan yang diperoleh masyarakat semakin optimal.

Meskipun mayoritas penduduk Desa Duduklor, namun sebagian warga memilih untuk menjalankan usaha secara mandiri atau sebagai wirausahawan. Menurut data statistik tahun 2016, di Kecamatan Glagah terdapat 171 pedagang dalam pasar, 1.521 pedagang di luar pasar dan 75 pedagang formal. Jadi total pedagang di Kecamatan Glagah mencapai 1.767 pedagang. Jika diprosentasikan maka jumlah pedagang di Kecamatan Glagah mencapai 3,99 (tiga koma sembilan sembilan) persen dari jumlah penduduk. Jika diamsusikan persentase jumlah pengusaha di tingkat nasional persentase jumlah wirausaha mencapai 3,1 (tiga koma satu) persen, ini berarti persentase wirausaha di Kecamatan Glagah lebih tinggi jika dibandingkan dengan tingkat nasional.

Meskipun demikian angka ini lebih kecil jika dibandingkan dengan kecamatan yang berdekatan dengan Kecamatan Glagah. Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik misalnya. Jumlah usaha industri di daerah tersebut mencapai 16.613 usaha industri. Ini menunjukkan jumlah penduduk di Kecamatan Manyar yang merupakan kawasan industri lebih banyak yang berminat untuk berwirausaha.

Jumlah Penduduk dan Wirausaha

Jumlah Penduduk Laki-laki	21.903
Jumlah Penduduk Perempuan	22.239
Jumlah Penduduk	44.232
Jumlah Wirausaha	1.767

Sumber : <https://lamongankab.bps.go.id/>

Tabel 1.1
Jumlah Penduduk dan Wirausaha di Kecamatan Glagah

Berdasarkan observasi di lapangan yang dilakukan di beberapa pemilik usaha, latar belakang atau alasan mereka mengelola usaha di tengah masyarakat sebagai petani dan petambak dilandasi oleh dua faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Masalah

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. (Bogdan dan Taylor; 1975:5) Adapun pendekatan yang dilakukan adalah pada latar dan individu secara holistik (utuh).

Pengertian lain yang dinyatakan Kirk dan Miller (1986:9) bahwa penelitian kualitatif merupakan tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya.

David Williams dalam bukunya (1995) menyebutkan penelitian kualitatif merupakan pengumpulan data pada suatu latar ilmiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan oleh orang atau peneliti yang tertarik secara alamiah. Sehingga dalam hal ini mengutamakan latar alamiah, metode alamiah, dan dilakukan oleh orang yang mempunyai perhatian alamiah.

2.1. Sumber dan Jenis Data

Sumber dan jenis dan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kata-kata dan tindakan. Selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.

Kata-kata dan tindakan responden yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio tapes, pengambilan foto atau film. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperanserta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar dan bertanya.

2.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dengan cara observasi dan wawancara secara langsung ke responden. Ini dilakukan dengan tujuan menggali informasi secara langsung sehingga menghasilkan data yang dianggap valid.

Observasi adalah pengumpulan data dengan melihat dan mengamati secara langsung berupa tempat dan kegiatan

responden dalam menjalankan usaha. Sedangkan wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu,

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada responden untuk menggali informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Yang utama adalah menggali bagaimana responden menjalankan bisnis.

2.3. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Usaha Katering Sri Wilujeng

Sri Wilujeng memiliki usaha katering yang berawal dari sering membuat masakan untuk saudaranya ketika kedatangan tamu. Ternyata tamu-tamu yang sering mencicipi masakan Sri merespon positif. Mereka senang dengan masakan Sri tersebut yang tak kalah jauh dari masakan restoran. Masakan yang sering Sri sajikan kepada tamu-tamu tersebut merupakan masakan kampung, seperti : botok udang, otak-otak bandeng, dadar jagung, sayur bening. Atas dasar hal ini Sri memulai usaha katering pada April 2017. Sri memulai usaha katering juga terdorong karena usaha toko sembakonya bangkrut, dan sering sakit-sakitan.

Cara ibu kelahiran 19 Maret 1968 mempertahankan atau mengembangkan usahanya adalah dengan mempromosikan usahanya melewati saudara-saudaranya yang bekerja di rumah sakit, kepolisian. Sri telah

mengetahui teknologi informasi berupa internet sehingga Sri juga mempromosikan usahanya melalui internet tersebut yaitu instagram (@lidah kampung) dan whatsapp.

Warga Desa Duduklor Kecamatan Glagah Lamongan ini mengaku belum pernah mengikuti pelatihan yang diadakan oleh pemerintah, dan Sri berharap pemerintah mengadakan pelatihan entrepreneur untuk menambah wawasan mengenai pemasaran produk.

Sri mengaku hanya mengetahui pencatatan pembukuan mengenai pembukuan kas, neraca. Awalnya, Sri rajin melakukan pencatatan pembukuan usahanya tersebut, namun lama-lama Sri tidak melakukannya karena sibuk mengurus cucu barunya.

Sri menganggap bukan suatu masalah karena tidak melakukan pencatatan pembukuan yang terpenting dalam usahanya memiliki untung. Sri mengaku dalam melaksanakan usahanya tersebut belum maksimal karena Sri memiliki sebuah tambak dan sawah, sehingga ketika panen tiba usaha kateringnya tersebut terabaikan.

Omset terbesar yang pernah Sri raih yakni sebesar sepuluh juta rupiah perbulan, dan omset terkecil yang pernah Sri dapat yakni sebesar satu juta limaratus ribu rupiah perbulan. Usaha Sri dalam meningkatkan usahanya tersebut yakni memperluas usahanya lewat internet dengan memposting gambar-gambar produk makanannya.

Kendala dalam usaha wanita yang memiliki prinsip tidak ada sesuatu yang tidak mungkin dan selalu optimis adalah belum memiliki mobil untuk mengantarkan makanannya ketika ada pesanan dari tempat yang jauh dari rumahnya. Hal ini mengharuskan konsumen yang memesan mengambil pesanan kerumah. Kiat-kiat Sri dalam menjalankan usahanya yaitu selalu berharap karena semua itu ada rizkinya masing-masing yang terpenting itu usaha keras dari kita.

3.2. Bandeng Kukus Tanpa Duri

Endang Suharsih memulai usaha bandeng kukus tanpa duri berawal dari hobi memasak dan

kesukaan atas otak-otak bandeng. Lalu Endang berinisiatif membuat otak-otak dan menjualnya. Ternyata hasil produksinya laku keras dan banyak pesanan.

Cara Endang mempertahankan / mengembangkan usahanya yaitu dengan menekuni usaha yang dijalannya. Meskipun usianya tidak relatif muda, wanita kelahiran Surabaya, 11 Desember 1966 ini telah mengetahui teknologi informasi seperti halnya internet dengan bimbingan anaknya. Sehingga Endang juga memasarkan produknya melalui online.

Endang mengaku telah mengikuti pelatihan yang diadakan oleh pemerintah. Pelatihan tersebut diadakan di Lamongan dengan pelatihan mamim (makanan dan minuman). Yang mana pelatihan tersebut mengembangkan kemampuan para ibu-ibu dalam memanfaatkan bahan baku yang ada di sekitarnya.

Wanita yang memiliki motivasi pantang menyerah ini belum melaksanakan kegiatan pencatatan pembukuan tersebut karena masih belum paham tentang itu. Produk bermerek Farbaqi ini paling jauh di pasarkan di kota Surabaya. Omset terkecil yang dihasilkan oleh wanita lulusan SMA ini sebesar dua juta rupiah sedangkan omset terbesar yang dihasilkan adalah tiga juta rupiah keatas.

Dalam meningkatkan omset usahanya, Endang menawarkan produknya tersebut melalui online. Wanita yang tinggal di Desa Duduklor Kecamatan Glagah Lamongan mengaku tidak menghadapi kendala berarti dalam menjalankan bisnisnya. Yang terpenting nikmat dan lakukan hal-hal yang anda sukai.

3.3. Toko Agro Mandiri

Latar belakang yang mendorong Yulianto melakukan kegiatan usaha adalah adanya potensi yang baik di Desa Duduklor Kecamatan Glagah Lamongan. Banyak warga yang berprofesi sebagai petani sehingga beliau memutuskan untuk membuka toko untuk memenuhi kebutuhan warga tersebut.

Sebelum memulai kegiatan usaha, pria kelahiran Lamongan, 13 November 1983 ini melakukan observasi ke sawah-sawah sekitar rumah. Ia mencari informasi tentang obat apa saja yang biasa digunakan oleh petani sekitar. Kemudian beliau catat untuk mencari tahu supplier-nya. Setelah itu beliau menghubungi para supplier tersebut untuk memasok produk-produknya di tokonya.

Cara pria yang memiliki prinsip selalu menjaga kepercayaan pelanggan untuk

mempertahankan dan mengembangkan usaha yang beliau jalani yaitu berusaha memberikan pelayanan terbaik untuk para konsumennya. Supplier biasanya akan memberikan bonus kaos saat Yulianto memesan dalam jumlah yang banyak. Kaos-kaos tersebut diberikan kepada para pelanggan yang membeli produk ditokonya. Hal ini membuat para pelanggan terus berdatangan di tokonya. Untuk harga, ia berusaha untuk menyesuaikan dengan pasar. Ia hanya mengambil keuntungan Rp.2.000- Rp3.000 untuk setiap item.

Yulianto mengaku telah mengetahui teknologi informasi internet. Ponselnya dipergunakan untuk menghubungi supplier dan pelanggan. Yulianto memanfaatkan teknologi informasi untuk alat promosi lewat facebook. Yulianto mengaku belum pernah mengikuti pelatihan yang dilaksanakan pemerintah dalam meningkatkan kemampuan dalam menjalankan usahanya. Yulianto berharap ada pelatihan mengenai pengembangan usaha agar lebih maju. Selain itu perlu diadakan penyuluhan tentang produk-produk pertanian yang berkualitas yang dapat memajukan pertanian.

Yulianto belum memahami tentang pencatatan keuangan, Yang ia lakukan adalah mencatat barang yang telah dibeli dan kuantitasnya. Ini karena ia lulusan SMA IPA yang tidak pernah ada materi atau pelajaran terkait pembukuan.

Tentang pemasaran, Yulianto melaksanakan lewat sosial media, yakni facebook. Selain itu ia menempelkan pamflet di tempat-tempat yang strategis misalnya di gang-gang, pos-pos dekat sawah. Akibatnya, pelanggan merekomendasikan ke rekan-rekannya untuk membeli barang-barang di tokonya dari mulut ke mulut. Jangkauan pemasaran produk di toko Yulianto sekitar Lamongan, Sembayat dan Sidayu.

Omset terbesar yang ia raih mencapai Rp.8 juta hingga Rp.12 juta per bulan. Sedangkan omset terkecil yang ia hasilkan sekitar Rp.4 juta hingga Rp.5 juta perbulan. Dalam meningkatkan omset / penghasilan usaha, ia memberikan yang terbaik untuk pelanggan-pelanggannya. Prinsipnya adalah kesetiaan pelanggan merupakan hal utama sehingga ia tidak boleh mengecewakan pelanggan, tetap ramah pada setiap konsumen yang datang ke toko.

Harapannya, pelanggan akan terus berdatangan ke toko sehingga omset penjualan beliau tentunya juga akan ikut meningkat. Yulianto mengaku tidak ada kendala. Kiat- kiat

dalam menjalankan usahanya yaitu selalu menjaga kepercayaan konsumen dan jujur pada pelanggan.

3.4. Baju dan Makanan Online

Ririn memulai usahanya berawal dari adanya niat muncul saat duduk di bangku SMA. Awalnya Ririn menyuplai kerudung hasil usaha saudaranya dan menjualnya ke konsumen secara online.

Cara Ririn mengembangkan usahanya adalah meningkatkan promosi sehingga dapat semakin dikenal dikalangan masyarakat. Namun demikian ia belum pernah mengikuti pelatihan yang dilaksanakan pemerintah dalam meningkatkan kemampuan dalam menjalankan usaha. Harapannya, ada pelatihan untuk pebisnis muda agar semakin berinovatif mengembangkan bisnisnya.

Wanita kelahiran Lamongan 28 Agustus 1993 ini mengetahui sedikit mengenai pelajaran Akuntansi ketika menduduki bangku SMP dan SMA. Dengan demikian Ririn membuat pembukuan sederhana sesuai apa yang dia dapat sewaktu sekolah.

Ririn melakukan pencatatan pembukuan Akuntansi tersebut dengan mencatat uang yang masuk dan uang keluar seperti halnya mencatat kas masuk dan kas keluar pada saat belanja stok barang.

Ririn memasarkan produk secara online di instagram dan whatsapp. Ia tidak menghitung untung ruginya secara detail dikarenakan usaha yang dia jalani merupakan penghasilan sampingan dan hobi.

Cara agar pendapatannya meningkat ialah dengan berjualan di marketplace. Selama berbisnis Ririn mempunyai kendala di modal karena masih ada tanggungan kuliah sehingga prinsip yang dia bangun yakni dijalani saja dulu apa yang ada. Kiat dalam menjalankan usahanya yaitu semangat dan ulet.

3.5. Mie Ayam dan Bakso

Salikhan yang memulai usahanya pada tahun 2005 awalnya adalah seorang buruh pabrik di Gresik. Pemicu melaksanakan bisnis mi ayam dan bakso keliling ini karena Salikhan terkena pemutusan hubungan kerja

Dalam mengelola usaha, Salikhan menjaga cita rasa dari produknya meskipun ia belum pernah mengikuti pelatihan yang diadakan pemerintah dalam rangka peningkatan kemampuan dalam menjalankan usaha.

Pria kelahiran Lamongan, 23 Maret 1972 ini tidak melakukan kegiatan pembukuan. Ia

hanya menghitung keuntungan dari modal harian yang dikeluarkannya. Cara pemasarannya juga masih konvensional yakni berkeliling di sekitar wilayah tempat tinggalnya yakni Duduklor Kecamatan Glagah Lamongan. Ini dilakukan karena ia tidak berjualan online. Penyebabnya karena keterbatasan kemampuan yang dimiliki.

Rata-rata omset penjualan per hari mencapai Rp.200.000,- dalam sebulan penjualannya mencapai Rp.6.000.000,- dengan keuntungan Rp120.000,- atau Rp3.600.000 per bulan.

Untuk meningkatkan pemasaran, dilakukan dengan menjaga kualitas dan cita rasa produk yang dijual. Kendala yang dihadapi pria lulusan SMP ini adalah adanya pesaing baru. Ini disikapi dengan prinsip rezeki sudah diatur Allah, sehingga dia cukup berusaha dan berdo'a. Kiat-kiat yang Salikhan lakukan dalam menjalankan usahanya ialah tidak pernah berkecil hati karena rezeki sudah diatur oleh Allah.

3.6. Toko Jajanan

Umroh sebenarnya telah memulai usaha pada tahun 1998. Awalnya ia berjualan rujak dan jajanan, namun sempat tutup untuk beberapa waktu dan membuka kembali toko jajanannya pada tahun 2017. Ini disebabkan suaminya sakit dan sekarang tidak bekerja.

Cara untuk mengembangkan usahanya yakni bersikap ramah kepada anak-anak sebagai konsumen utama dari tokonya.

Wanita kelahiran Lamongan, 27 Juni 1969 ini belum pernah mengikuti pelatihan yang dilaksanakan pemerintah dalam meningkatkan kemampuan dalam menjalankan usaha. Selama ini, Umroh tidak melakukan pembukuan dalam hal penghasilan. Dia hanya menghitung uang untung yang didapat.

Umroh hanya memasarkan produknya dengan cara berjualan di depan rumahnya. Omset bersih atau penghasilan terbesar yang dihasilkan setiap harinya yakni sekitar Rp.40.000,- per hari sehingga apabila dihitung dalam sebulan yakni Rp.1.200.000,- dengan keuntungan Rp.30.000,- per hari atau Rp.900.000,- per bulan.

Cara wanita lulusan SD ini dalam meningkatkan omsetnya yaitu dengan menjaga jumlah barang agar tidak sampai kehabisan dan tidak membuat anak-anak kecewa. Selama berbisnis, Umroh mempunyai kendala saat hari libur mengaji, karena banyaknya konsumen ketika anak-anak pergi mengaji. Kiat-kiat yang Bu Umroh lakukan dalam menjalankan usahanya

yakni tetap menjaga agar anak-anak tetap mau membeli di toko Bu Umroh.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan meskipun di wilayah masyarakat agraris jiwa dan semangat kewirausahaan tumbuh dan berkembang pada warga Dusun Duduk Lor Kabupaten Lamongan. Alasan warga melaksanakan kegiatan kewirausahaan disebabkan oleh beberapa hal yakni niat sejak awal, melihat potensi warga sekitar, kegiatan yang dilaksanakan sejak awal, karena hobi dan karena pemutusan hubungan kerja.

Para wirausaha menjalankan usahanya dengan cara tradisional. Mereka belum memanfaatkan teknologi secara optimal baik untuk pemasaran dan penyusunan laporan keuangan. Hal ini disebabkan mereka belum mendapatkan pelatihan dari dinas terkait untuk meningkatkan kemampuan dalam menjalankan usaha.

Untuk itu, perlu adanya pelatihan dan pemberian motivasi agar para wirausaha mampu menjalankan usahanya dengan baik. Selain itu, dapat menumbuhkan niat dan semangat wirausaha bagi warga yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari, 2017, Kewirausahaan, Alfabeta, Bandung.
- Baxter, P., Jack, S., 2008, Qualitative Case Study Methodology: Study Design And Implementation For Novice Researchers, The Qualitative Report, Vol. 13, No. 4 Desember 2008, Hal. 544-559.
- Bell, E., Bryman, A., & Harley, B. (2018). Business research methods. Oxford university press.
- Bullough Amanda, Maija Renko ,Tamara Myatt, 2013,Danger Zone Entrepreneurs: The Importance Of Resilience And Self-Efficacy For Entrepreneurial Intention, Entrepreneurship Theory And Practice.
- Crane, A., Henriques, I., & Husted, B. W. (2018). Quants and poets: Advancing methods and methodologies in business and society research. Business & Society, 57(1), 3-25.

- Dana, L. P., Ratten, V., & Honyenuga, B. Q. (Eds.). (2018). African Entrepreneurship: Challenges and Opportunities for Doing Business. Springer.
- Fjeldstad, Ø. D., & Snow, C. C. (2018). Business models and organization design. Long Range Planning, 51(1), 32-39.
- Gunawan Imam,2014,Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik, Bumi Aksara, Jakarta.
- Miles, Matthew Dan Huberman, A. Michael, 1992,Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru, Universitas Indonesia, Jakarta
- Moleong, Lexy, J.,2011. Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Poerwadarminta. W.J.S, 2003,Kamus Umum Bahasa Indonesia, Balai Pustaka, Jakarta
- Sugiyono, 2008, Metode Penelitian Bisnis, Alfabeta, Bandung

<https://lamongankab.bps.go.id/>