

# PERILAKU KEWIRAUSAHAAN NELAYAN PAPIUA

ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR OF  
PAPUA FISHERMEN

DIREKTORAT PASCA SARJANA



PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN	
Tgl. Terima	26-06-03
Asal Dari	S.3
Banyaknya	2 (dua)
Harga	03
No. Inventaris	030626.578

PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2003

# **PERILAKU KEWIRAUSAHAAN NELAYAN PAPUA**

Disertasi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar Doktor

Program Studi

Ilmu Ekonomi

Disusun dan diajukan oleh

**BALTHASAR KAMBUAYA**

kepada

**PROGRAM PASCASARJANA**

**UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**MAKASSAR**

**2003**



**DISERTASI**

**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN NELAYAN PAPUA**

Disusun dan diajukan oleh

**BALTHASAR KAMBUAYA**

Nomor Pokok P3EK99004

telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Disertasi  
pada tanggal 10 Juni 2003  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui  
Komisi Penasihat

**Prof. Dr. H. A. Karim Saleh**  
Promotor

**Prof. Dr. H. Abu Hamid**  
Co-Promotor

**Dr. H. M. Djabir Hamzah, M.A.**  
Co-Promotor

Ketua Program Studi  
Ilmu Ekonomi

**Dr. H. Muh. Yunus Zain, M.A.**



Direktur Program Pascasarjana  
Universitas Hasanuddin

**Prof. Dr. Ir. H. M. Natsir Nessa, M.S.**

## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kasih atas perkenaan-Nya, sehingga disertasi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktunya.

Dalam proses penulisan Disertasi ini, mulai dari tahap rencana penelitian sampai pada akhir penyusunan Disertasi ini, penulis banyak menemui kendala dan tantangan. Namun, berkat bantuan berbagai pihak berupa masukan dan saran, maka penulisan disertasi ini yang bermaksud menemukan berbagai faktor yang berperan di dalam pembentukan perilaku kewirausahaan pada nelayan Papua, dan menawarkan solusi dalam rangka pengembangan kedepan sebagai upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal dapat diselesaikan sesuai yang diharapkan.

Sebagai ungkapan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya atas segala bantuan dan masukan yang telah diberikan, maka melalui Disertasi ini perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. A. Karim Saleh sebagai Ketua Tim Promotor, Prof. Dr. Abu Hamid, dan Dr. H.M. Djabir Hamzah, MA sebagai ko-promotor atas kesediaan dan kesabaran di dalam memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis selama proses penyelesaian disertasi ini. Ucapan terima kasih juga di sampaikan kepada Dr. H. Muhammad Yunus Zain, MA sebagai Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi.

2. Gubernur dan Pemda Provinsi Papua yang telah memberikan kesempatan dan bantuan selama penulis melakukan penelitian
3. Rektor Universitas Cenderawasih yang telah memberikan dorongan, baik moril maupun materil.
4. Saudara-saudara yang tidak sempat disebut satu persatu yang telah memberikan dorongan dan motivasi dalam proses penyelesaian studi.
5. Orang tua serta Istri tercinta, anak-anak, dan saudara-saudara, serta keluarga yang tak sempat disebutkan satu per satu.

Akhirnya, penulis mengharapkan kiranya karya Disertasi ini dapat diberkati Tuhan untuk pengembangan ilmu dan kemanusiaan.

Makassar, 19 Mei 2003

**P e n u l i s**

## ABSTRAK

**BALTHASAR KAMBUAYA.** Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua (dibawah bimbingan oleh Karim Saleh sebagai promotor, Abu Hamid dan Djabir Hamzah sebagai co-promotor).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) daya dukung faktor sosial budaya terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua (2) daya dukung faktor perilaku konsumsi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, (3) daya dukung faktor perilaku produksi dan distribusi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, (4) daya dukung faktor kemampuan inovasi/kreatif terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, (5) daya dukung faktor kemampuan mengambil keputusan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, (6) daya dukung faktor kemampuan mengambil resiko terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua (7) daya dukung faktor kelembagaan dan kemitraan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, (8) daya dukung faktor internal dan eksternal terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, dan (9) Pada tahapan mana perilaku kewirausahaan nelayan Papua berada, serta (10) hubungan antara perilaku kewirausahaan dan performance.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Data penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik observasi, kuesioner, dan interview dan dokumentasi. Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan teknik analisis deskriptif dengan menggunakan tabel frekuensi. Dan untuk melihat hubungan korelasi antara perilaku kewirausahaan dan kinerja usaha nelayan Papua digunakan analisis korelasi. Adapun yang dimaksud dengan Perilaku Kewirausahaan (Entrepreneur Behavior) didalam disertasi ini adalah creative, innovative adaptive terhadap lingkungan, keberanian mengambil risiko, kemampuan pengambilan keputusan, serta kemampuan bermitra.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan kewirausahaan nelayan Papua masih berada dalam taraf *trigerring* dan termasuk kelompok *peasant fishermen*, atau *peasant society*. Hal ini disebabkan berbagai hambatan antara lain sosial budaya, rendahnya kemampuan inovasi, rendahnya kemampuan pengambilan resiko serta kemampuan bermitra, pola pemanfaatan pendapatan yang cenderung konsumtif. Nelayan Papua memiliki perilaku kewirausahaan dan potensial untuk berkembang. Perspektif kedepan, diupayakan agar terjadi pergeseran perilaku dari *peasant fishermen* atau *peasant society* kepada nelayan pengusaha yang mampu menjalankan dan mengelola usaha secara lebih profesional agar memasuki pada tahapan implementasi atau tahapan *growth* dan *maturity* bahkan

*harvest*. Dengan memanfaatkan peluang yang diciptakan melalui otonomi khusus, dan potensi daerah yang mendukung, dapat dibangun nelayan yang memiliki karakter pengusaha yang berwawasan dan kepercayaan diri yang tinggi serta lebih profesional.



## ABSTRACT

**BALTHASAR KAMBUAYA.** Entrepreneurial Behavior of Papua Fishermen (supervised by Karim Saleh as promotor and Abu Hamid and Djabir Hamzah as Co-promotor).

This research aims to know: (1) how the social cultural factor influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen (2) the consuming behavior factor influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, (3) produce and distribution behavioral factor influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, (4) the innovation and creative factor influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, (5) the ability to make decision influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, (6) the ability to take risk influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen (7) the institutional and partnership influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, (8) how the internal and external factor influences the entrepreneurial behavior of Papua fishermen, and (9) on what stages of the Papua fishermen entrepreneurial behavior are. (10) to see the correlation between entrepreneurial behavior and performance.

This research was descriptive qualitative. Using observation technique, questionnaire, and interview and documentation to collect the research data. Data, which have been collected were be analyzed by using descriptive analysis and frequency tables' technique. Correlation analysis has been used in order to see the correlation between entrepreneurial behavior and performance of Papua fishermen. In this research, the entrepreneurial behavior means creative, innovative adaptive to environment, risk bearing, the decision making ability, and also ability to create partnership

The results of this research indicate that the entrepreneurial behaviors of Papua fishermen are on the triggering stages, and inclusive of group of peasant fishermen, or peasant society. This matter is caused by various resistance factors such as: Social and Cultural, innovation ability, risk taking ability and also the partnership, and pattern of earnings exploiting which tend to consumptive. However, Papua Fishermen have the entrepreneurial behavior that potentially to develop to the next stages of entrepreneur processes. To therefore, strived happened by the behavioral friction from peasant fishermen or peasant society to entrepreneur fishermen, capable to held and manage the business in more professional ways, so that entering at step of implementation or step of growth and maturity even harvest.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
PRAKATA .....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR SKEMA .....	xii
DAFTAR BAGAN .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
ABSTRAK .....	xvi
ABSTRACT .....	xvii
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	14
D. Manfaat Penelitian .....	15
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Antropologi Ekonomi .....	17
B. Konsep Perilaku Usaha ( <i>Entrepreneurial Behavior</i> ) .....	18
C. Perilaku Konsumen .....	62
D. Konsep Kebudayaan dan Nilai Budaya .....	65
E. Kondisi Masyarakat Pesisir .....	88
F. Konsep Pemasaran, Strategi Pemasaran dan Saluran Pemasaran.....	93
G. Konsep Produksi dan Produktivitas.....	104
H. Konsep Pendapatan.....	106

I.	Konsepsi Usaha Nelayan dan Perikanan .....	107
J.	Konsepsi Agribisnis Perikanan .....	111
K.	NetWork Diagram: PERT/CPM .....	113
L.	Internal Factor Analysis Strategy (IFAS) dan Eksternal Factor Analysis Strategy (EFAS).....	114
<b>BAB III. KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS</b>		
A.	Kerangka Pikir.....	115
B.	Hipotesis Penelitian.....	123
<b>BAB IV METODE PENELITIAN</b>		
A.	Daerah Penelitian .....	124
B.	Populasi dan Sampel .....	125
C.	Jenis dan Sumber Data .....	135
D.	Teknik Pengumpulan Data .....	136
E.	Analisis Data .....	136
F.	Variabel Penelitian .....	140
G.	Definisi Operasional Variabel .....	143
<b>BAB V GAMBARAN UMUM PROVINSI PAPUA</b>		
A.	Keadaan Geografis .....	147
B.	Keadaan Iklim .....	156
C.	Keadaan Penduduk.....	158
D.	Ketenagakerjaan .....	160
E.	Pendidikan .....	161
F.	Kondisi Perikanan Laut .....	162
G.	Profil Lima Kabupaten Lokasi Penelitian.....	164
H.	Profil Budaya Masyarakat Papua .....	170
I.	Profil Pengusaha Masyarakat Papua .....	206
J.	Profil Usaha Perikanan di Provinsi Papua.....	220
<b>BAB VI. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		

A. Profil Nelayan Papua.....	230
B. Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	235
C. Daya Dukung Faktor-faktor Sosial Budaya Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.....	238
D. Daya Dukung Faktor-faktor Perilaku Konsumsi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.....	248
E. Daya Dukung Faktor-faktor Produksi dan Distribusi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	253
F. Daya Dukung Faktor-faktor Inovasi / Kreatif Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	273
G. Daya Dukung Faktor-faktor Kemampuan Pengambilan Keputusan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	277
H. Daya Dukung Faktor-faktor Kemampuan Mengambil Risiko Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	284
I. Daya Dukung Faktor-faktor Kelembagaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.....	288
J. Daya Dukung Faktor-faktor Internal dan Eksternal Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.....	292
K. Posisi/Tahapan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua Saat Ini .....	299
L. <i>Critical Issues</i> .....	302
M. Korelasi Antara Kewirausahaan Terhadap Kinerja Nelayan Papua .....	308
 <b>BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	311
B. Saran.....	312
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	314
<b>LAMPIRAN</b> .....	323

## DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Development of Entrepreneurship Theory and Term Entrepreneur .....	31
2.	Jumlah Penduduk dan Kecamatan pada Lima Kabupaten yang Menjadi Wilayah Penelitian di Provinsi Papua, 2001 ..	125
3.	Jumlah Keluarga Nelayan pada lima Kabupaten Lokasi Penelitian di Propinsi Papua .....	126
4.	Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Jayapura, Tahun 2001 .....	127
5.	Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha pada Empat Kecamatan di Kabupaten Sorong, Tahun 2001 .....	128
6.	Banyaknya Rumahtangga Perikanan : Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Biak Numfor, Tahun 2001 .....	129
7.	Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Manokwari, Tahun 2001 .....	130
8.	Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Nabire, Tahun 2001 ...	132
9.	Jumlah Sampel Responden Usaha Perikanan Laut/Nelayan di Provinsi Papua.....	134
10.	Jumlah Kecamatan dan Desa/Kelurahan Pada Setiap Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001 .....	155
11.	Jumlah Penduduk dan Rumahtangga Berdasarkan Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001 .....	159



12.	Distribusi dan Kepadatan Pendudukan Serta Luas Daerah Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001 .....	160
13.	Jumlah Pencari Kerja dan Penempatannya di Kabupaten Sorong Provinsi Papua, Tahun 2001 .....	167
14.	Potensi dan Tingkat Produksi Perikanan Laut dan Darat di Perairan Umum Provinsi Papua, 2001 .....	223
15.	Dukungan Faktor-Faktor Sosial Budaya Dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.. ...	239
16.	Pola Konsumsi Nelayan Papua dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan .....	248
17.	Daya Dukung Faktor-Faktor Produksi dan Distribusi Dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua. ...	253
18.	Hasil dan Biaya Operasional Kegiatan Penangkapan Ikan Berdasarkan Jenis Perahu yang Digunakan. ....	254
19.	Distribusi Responden Menurut Jenis Alat Tangkap yang Digunakan Dalam Melakukan Kegiatan Penangkapan Ikan pada Lima Kabupaten Di Provinsi Papua .....	257
20.	Elemen/ Komponen Faktor-Faktor yang membentuk Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	270
21.	Daya Dukung Faktor-Faktor Inovasi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua. ....	273
22.	Daya Dukung Faktor-Faktor Kemampuan Pengambilan Keputusan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	277
23.	Kelompok Umur Responden Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua. ....	279
24.	Tingkat Pendidikan Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua .....	281
25.	Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua .....	283

26.	Daya Dukung Faktor–Faktor Kemampuan Mengambil Risiko Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .	285
27	Daya Dukung Faktor–Faktor Kelembagaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	289
28.	Ringkasan Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS) .....	295
29.	Ringkasan Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS) .....	297
30	Summary Analisis Hipotesis 1 – 8 Tentang Berbagai Faktor Yang Mendukung dan Tidak Mendukung Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .....	300
31	Korelasi antara Perilaku Kewirausahaan dengan Peningkatan Kinerja Nelayan Papua .....	309

## DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1.	Nilai yang Mempengaruhi Sikap Individu .....	25
2.	Upacara Lingkaran Hidup. ....	87

## DAFTAR SKEMA

No.	Teks	Halaman
1	Contribution To Small Business Success .....	45
2	Model Entrepreneurship/Small Business Management Process.....	51
3	Sistem Nilai Budaya Mempengaruhi Tingkah Laku .....	82



## DAFTAR BAGAN

No.	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pikir Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua ....	122
2.	Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NKM dan PP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian) .....	259
3.	Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NMT dan PP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian) .....	260
4.	Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NTM dan PP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian) .....	261
5.	Network Diagram – Expektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan) .....	264
6.	Network Diagram – Expektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan) .....	265
7.	Network Diagram – Expektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan) .....	266

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Halaman
1.	Peta Provinsi Papua .....	324
2.	Peta Jayapura .....	325
3.	Peta Sorong .....	326
4.	Peta Biak Numfor .....	327
5.	Peta Manokwari.....	328
6.	Rata-rata Pendapatan Nelayan Papua menurut Klasifikasi Armada pada 5 Lokasi Sampel di Propinsi Papua .....	329
7.	Rata-rata Alokasi Waktu Pascapanen Responden Nelayan (Waktu yang Berlaku).....	331
8.	Rata-rata Alokasi Waktu Pascapanen pada Responden Pedagang Pengumpul (Waktu yang Berlaku).....	332
9.	Rata-rata Alokasi Waktu Pascapanen pada Responden Nelayan ( <i>Expected Time</i> ).....	333
10	Nelayan Kapal Motor .....	334
11	Nelayan Motor Tempel .....	335
12	Nelayan Tanpa Motor .....	336
13	Correlations .....	337
14	Metodologi .....	340

*harvest*. Dengan memanfaatkan peluang yang diciptakan melalui otonomi khusus, dan potensi daerah yang mendukung, dapat dibangun nelayan yang memiliki karakter pengusaha yang berwawasan dan kepercayaan diri yang tinggi serta lebih profesional.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada hakekatnya pembangunan nasional bertujuan untuk meningkatkan harkat dan martabat masyarakat secara adil dan merata. Sebagaimana Dalam GBHN (1999-2004) dikemukakan bahwa pembangunan tidak hanya diarahkan untuk mengejar kepentingan lahiriah semata ataupun batiniah saja, melainkan keserasian, keselarasan, dan keseimbangan antara keduanya, yakni pembangunan yang bersifat multi dimensional yang meliputi berbagai bidang, baik ideologi, politik, ekonomi, sosial, bahkan tata nilai budaya yang menjadi jati diri masyarakat. Oleh karena itu, proses pembangunan yang bersifat multi dimensional memerlukan partisipasi berbagai mitra pembangunan yang tidak hanya dilakukan oleh pemerintah dengan sistem perencanaan terpusat, atau sebaliknya tetapi juga diperlukan keikutsertaan berbagai swasta dan masyarakat dalam pembangunan.

Dalam menyelenggarakan pembangunan nasional dalam era globalisasi dan reformasi serta otonomi daerah dewasa ini, diupayakan untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang ada. Oleh karena itu diperlukan langkah serta kebijaksanaan strategis terhadap sektor-sektor ekonomi masyarakat agar dapat memacu laju pembangunan ekonomi untuk



mencapai tujuan pembangunan nasional, yakni masyarakat sejahtera adil dan merata bagi seluruh bangsa Indonesia.

Strategi pembangunan ekonomi Indonesia yang telah dilaksanakan sejak awal dititikberatkan pada stabilitas dan pertumbuhan dengan harapan bahwa pertumbuhan ekonomi akan menyebabkan adanya "*trickle down effect*" yang akan lebih pemeratakan distribusi pendapatan masyarakat, namun pada kenyataannya konsep pembangunan ekonomi tersebut tidak sesuai dengan yang diharapkan. Dimana kemiskinan yang terjadi selama ini tidak saja menyebabkan ketimpangan pembagian pendapatan secara struktural, tetapi juga secara regional. Kawasan Timur Indonesia (KTI), misalnya mempunyai persentase penduduk miskin dan persentase desa tertinggal yang paling tinggi dibandingkan dengan Sumatera dan Kalimantan.

Kondisi ini terjadi karena kebijakan pembangunan ekonomi nasional yang diarahkan pada Kawasan Timur Indonesia (KTI) tampaknya tidak pernah dilaksanakan dengan sungguh-sungguh, dimana perencanaan pembangunan yang telah dilaksanakan oleh pemerintah selama ini tidak sesuai dengan keadaan dan kondisi daerah. Dengan kondisi wilayah Indonesia yang begitu luas dan kehidupan sosial ekonomi dan budaya yang beraneka ragam, tidak memungkinkan untuk mengembangkan konsep pembangunan ekonomi dan kebijakan yang bersifat makro saja tanpa memperhatikan kekhususan dan ciri khas tiap daerah.

Sejalan dengan itu pembangunan ekonomi di daerah, sangat ditentukan oleh fundamental ekonomi daerah yang kuat dengan sistem pemerintahan desentralisasi yang tidak hanya menjaga stabilitas ekonomi daerah, tetapi juga harus memperhatikan ciri dan karakteristik yang dimiliki setiap daerah bersangkutan sebagai benteng terhadap fluktuasi perubahan ekonomi secara nasional dan global. Sedangkan penguatan fundamental ekonomi regional hanya dapat dilakukan melalui pemberdayaan usaha-usaha kecil atau pengembangan usaha kegiatan ekonomi produktif lainnya, dimana proses tersebut harus mengikutsertakan masyarakat, baik dalam perencanaan maupun dalam implementasi kebijakan-kebijakan pembangunan ekonomi yang telah direncanakan.

Meskipun demikian, ekonomi masyarakat lokal hanya dapat diberdayakan dengan baik, jika masyarakat itu sendiri telah berdaya terlebih dahulu, atau terlibat langsung dalam proses pengembangan ekonominya, sebagai pelaku ekonomi bukan sebagai pendengar dan pelaksana keinginan pemerintah saja, atau pihak lain yang datang untuk sekedar melaksanakan program tertentu.

Terlebih lagi dengan adanya kondisi krisis ekonomi yang berkepanjangan dihadapi bangsa Indonesia sampai saat ini, yang terimplikasi terhadap pembangunan, dimana ditandai dengan adanya krisis multi dimensional, yang menciptakan kesenjangan, kemiskinan dan menyebabkan sikap mental dan moral masyarakat yang cenderung menciptakan disintegrasi bangsa

serta belum memberi perhatian sepenuhnya terhadap pentingnya proses pembangunan ekonomi yang adil dan berkelanjutan.

Kesenjangan sosial ekonomi masyarakat tersebut nampak pada perbedaan pendapatan dan tingkat kesejahteraan yang mencolok antara satu kelompok dengan kelompok lainnya dalam masyarakat. Pada satu sisi terdapat kelompok masyarakat yang tingkat pendapatan dan kesejahterannya sangat tinggi, sementara di sisi lain terdapat kelompok masyarakat yang sangat miskin.

Kepincangan-kepincangan tersebut di atas membawa kepada konflik antara pemerintah dan masyarakat/penduduk lokal. Di satu pihak pemerintah mengklaim telah melakukan investasi yang sangat besar untuk membangun daerah, namun di lain pihak penduduk lokal membantah bahwa mereka belum atau tidak merasakan manfaat dari pembangunan yang dilaksanakan oleh pemerintah.

Provinsi Papua yang telah menjadi bagian dari Republik Indonesia selama kurang lebih 35 tahun, bukannya mencapai perbaikan derajat hidup yang lebih baik, tetapi sebagian besar masyarakatnya masih mengalami kesengsaraan, penderitaan baik fisik maupun distorsi mental. Hal ini memberi indikasi bahwa perjuangan selama 35 tahun untuk membangun daerah Papua tidak mencapai sasaran yang diharapkan. Untuk itu, paradigma baru pembangunan dalam era reformasi ini mengharuskan pemerintah baik pusat maupun daerah untuk melakukan pemberdayaan masyarakat pribumi

- (masyarakat Papua), dan bahkan dalam konteks pembangunan daerah, seperti Provinsi Papua, di mana arah pembinaan perlu memperhatikan pertumbuhan dan pengembangan usaha pribumi asli Papua (pribumi lokal).

Oleh karena itu fokus perhatian pembinaan usaha tersebut perlu dipandang sebagai upaya pemerintah daerah untuk memberdayakan pengusaha asli Papua agar mereka dalam beberapa tahun mendatang dapat mencapai posisi yang kompetitif untuk tumbuh dan berkembang secara mandiri dalam mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Salah satu sektor yang memiliki potensi untuk dikembangkan di Provinsi Papua adalah sektor perikanan laut yang mempunyai peluang cukup besar untuk dikembangkan, sesuai dengan mayoritas pekerjaan penduduk di daerah ini hidup dari pertanian dan perikanan (petani dan nelayan). Hal ini dilakukan sejalan dengan jiwa dari pemberian otonomi khusus bagi Provinsi Papua, di mana pemberian kesempatan dan peluang bagi penduduk lokal untuk ikut terlibat secara aktif dalam setiap bidang pembangunan yang dilaksanakan.

Provinsi Papua telah mendapat otonomi khusus berdasarkan Undang-Undang Otonomi Daerah No 21 Tahun 2001, yakni daerah ini diberi kewenangan untuk melaksanakan pemerintahan dan pembangunan serta mengelola keuangannya sendiri.

Dengan adanya potensi kekayaan alam yang dimiliki daerah ini, memungkinkan pengembangan berbagai dunia usaha, terutama pada usaha

nelayan yang merupakan mata pencaharian dominan bagi masyarakat Papua yang bermukim di wilayah pantai dan merupakan pendukung ekonomi daerah dan pendapatan masyarakat. Namun pada kenyataannya usaha nelayan yang digeluti nelayan Papua, belum banyak mengalami perkembangan disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk pola hidup dan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, sehingga kegiatan usaha nelayan masih didominasi oleh pengusaha-pengusaha luar yang datang di daerah ini untuk mengembangkan usahanya.

Kondisi daerah, perkembangan sosial, politik dan ekonomi di Papua saat ini merupakan refleksi nyata dari pergolakan batin orang Papua yang merasa frustrasi karena merupakan bagian dari warga negara di Republik Indonesia ini yang diabaikan dan secara khusus emosional yang sangat mendasar karena penderitaan yang dialami di atas kekayaan alam yang melimpah ruah. Jika kondisi seperti tersebut di atas dibiarkan berlanjut, maka akan menimbulkan berbagai permasalahan seperti kecemburuan sosial antar suku, menurunnya kepercayaan kepada pemerintah, yang pada akhirnya diwujudkan dengan ketidakpuasan dan disintegrasi bangsa.

Sehubungan dengan itu, maka berbagai upaya harus terus dilakukan agar mempersempit kesenjangan sosial, maupun ekonomi tersebut. Upaya-upaya dimaksud, yaitu penciptaan peluang dan kesempatan bagi keterlibatan penduduk lokal dalam proses pembangunan yang sedang berlangsung,

khususnya pada pembangunan sektor ekonomi masyarakat dalam bidang usaha nelayan.

Kesempatan di bidang bisnis atau berwiraswasta, merupakan bidang yang paling potensial untuk membuat keterlibatan penduduk lokal dalam berbagai kegiatan produktif yang juga memperluas kesempatan kerja dan kesempatan mendapatkan penghasilan yang memadai untuk mencapai kehidupan yang lebih baik.

Sesuai kondisi objektif daerah dan masyarakat di Provinsi Papua ini, maka pengembangan ke depan dapat diarahkan pada sektor agribisnis terutama pada sektor perikanan untuk mendukung usaha nelayan masyarakat Papua yang merupakan bagian dari kehidupan penduduk maupun masyarakat di daerah ini.

Usaha nelayan yang dilaksanakan nelayan pengusaha Papua umumnya memiliki keterbatasan dalam berbagai hal seperti aksesibilitas yang rendah, bersifat lokal, tidak profesional, adanya pengaruh budaya setempat yang mempengaruhi pola kehidupan sehari-hari masyarakat dan sebagainya.

Sekitar 75 persen penduduk Papua hingga saat ini tetap terkucil dalam kegiatan ekonomi peramu. Ekonomi peramu adalah ekonomi pengumpul hasil tanah dan laut yang ditinjau dari skala ekonomis, tidaklah menguntungkan. Hal itu berarti berbagai kegiatan pembangunan di Papua merupakan kegiatan yang sifatnya *enclave* (terasing), sehingga tidak mampu mengangkat ekonomi penduduk Papua ke arah yang lebih maju.



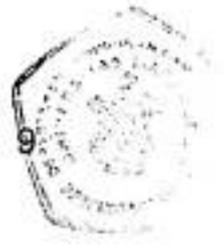
Sektor usaha nelayan dan perikanan telah memberikan kontribusi penting dalam perekonomian nasional, yaitu sebagai pemasok utama protein hewani bagi penduduk Indonesia, serta sebagai penyedia lapangan kerja bagi kurang lebih 4,4 juta rumahtangga perikanan dan penghasilan devisa sebesar US\$2 milyar.

Kontribusi tersebut tidak terlepas dari peranan penting yang diberikan oleh nelayan termasuk usaha budidaya, memegang peranan penting sebagai pemasok ikan, karena sebagian besar (90%) produksi ikan dihasilkan dari usaha mereka untuk memenuhi kebutuhan penduduk.

Sejalan dengan itu, pembinaan yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi Uncen bekerjasama dengan Pemda Provinsi Papua (tahun 1999-2001) terhadap 150 orang pengusaha Papua yang tersebar di Kabupaten Biak Numfor, Kabupaten Manokwari, Kabupaten Sorong, Kabupaten Jayawijaya dan, Kabupaten Paniai memberi indikasi bahwa kegiatan usaha yang dilaksanakan bervariasi sesuai dengan kondisi lingkungan dan alam di mana masyarakat itu berada.

Di Kabupaten Biak Numfor dan Manokwari misalnya, kegiatan usaha lebih banyak bergerak di bidang perikanan laut, batu bata dan kerajinan, sedangkan di Kabupaten Jayawijaya maupun Paniai lebih banyak mengarah kepada peternakan dan perikanan darat.

Bertitik tolak dari berbagai fenomena yang telah dikemukakan di atas, maka perlu melakukan dan dengan memperhatikan kondisi masyarakat Papua



yang masih terbelenggu oleh sistem dan nilai-nilai sosial budaya yang beranekaragam, maka perlu suatu kajian yang bukan hanya mengarah pada konsep pembangunan ekonomi makro, tetapi juga perlu melakukan suatu kajian ekonomi mikro dari perspektif Antropologi ekonomi, yakni suatu konsep pembangunan ekonomi yang memperhatikan aspek sosial budaya masyarakat daerah bersangkutan. Dimana sosial budaya suatu masyarakat merupakan konfigurasi yang membentuk perilaku individu dalam melakukan suatu kegiatan. Oleh karena itu, dalam kaitannya dengan kegiatan business diperlukan suatu kajian yang mengarah pada aspek-aspek yang turut berperan dalam proses pembentukan perilaku kewirausahaan.

Berdasarkan dari uraian latar belakang masalah di atas, maka dalam rangka penyelesaian studi Program Doktor (S3) pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makasar, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: Perilaku Kewirausahaan (*Entrepreneurial Behavior*) Nelayan Papua untuk mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang berperan dalam membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua serta mengembangkan alternatif untuk pemecahan persoalan tersebut, terutama dalam kerangka pembentukan sikap pengusaha (*entrepreneur behavior*) yang kuat di kalangan nelayan pengusaha Papua.

## B. Rumusan Masalah

Dalam memasuki abad ke-21 ini ada dua momentum yang sangat penting bagi para usahawan dan kegiatan ekonomi masyarakat Papua khususnya masyarakat nelayan Papua, yakni secara keluar diperhadapkan pada era globalisasi yang tidak saja merupakan tantangan tetapi sekaligus juga merupakan peluang.

Dikatakan tantangan karena nelayan pengusaha Papua di samping harus mampu bersaing dengan pengusaha pendatang juga dituntut untuk mampu memanfaatkan dan memasuki pasar internasional. Sebaliknya ada peluang pasar bagi pengusaha masyarakat Papua secara internasional. Selanjutnya secara ke dalam, kebijakan pemerintah yang memberikan Otonomi Khusus bagi Provinsi Papua ini menuntut peranan yang lebih besar dari pengusaha-pengusaha Papua pada umumnya dalam aktivitas perekonomian di daerah ini khususnya terhadap nelayan.

Di dalam rancangan Undang-Undang Otonomi Khusus Papua, paradigma pembangunan ekonomi dibalik dengan memberikan peluang yang lebih besar pada penduduk lokal untuk dapat mengembangkan diri sebagai pengusaha diberbagai bidang usaha termasuk nelayan pengusaha lokal.

Pada realitasnya, walaupun ada peluang yang diciptakan melalui kebijakan Otonomi khusus tersebut, namun para pengusaha Papua, khususnya pengusaha nelayan ethnias Papua masih diperhadapkan pada rendahnya

kinerja usaha sebagai akibat dari perilaku kewirausahaan nelayan pengusaha Papua yang belum profesional dan masih terikat oleh nilai-nilai budaya dan kondisi sosial serta kondisi geografis yang tidak mendukung pengembangan aktivitas usaha yang dijalankan.

Adapun nilai-nilai budaya yang tidak mendukung seperti pemanfaatan uang/pendapatan untuk hal-hal yang tidak produktif sebagai konsekwensi dari sistem nilai budaya yang hidup dan berkembang di kalangan masyarakat

Papua. Nilai-nilai tersebut antara lain :

1. Perayaan pesta-pesta adat (memperingati kematian orang tua dan keluarga, pembayaran kepala orang tua yang meninggal, pembayaran maskawin).
2. Bantuan dan tanggung jawab sosial terhadap keluarga baik garis keturunan keluarga secara vertikal maupun horizontal baik dari Bapak maupun Ibu.
3. Hubungan dan tanggung jawab tersebut terjadi karena dipengaruhi oleh permainan kain timur dan pembayaran maskawin.
4. Harga diri dan martabat keluarga yang selalu didahulukan dalam segala hal, sehingga setiap orang dalam kelompok/warga dapat mengorbankan harta termasuk uang untuk menebus nama baik terutama dalam menghadapi permasalahan denda dan tanggung jawab lainnya antara kelompok masyarakat.

Keadaan tersebut tidak hanya berkembang pada generasi tua tetapi tetap hidup dan berkembang di kalangan generasi muda. Terdapat pemahaman di kalangan masyarakat Papua bahwa seseorang itu adalah milik bersama. Misalnya seseorang yang memiliki mendapatkan pekerjaan dan penghasilan yang lebih baik, itu dianggap sebagai aset keluarga.

Kondisi tersebut menyebabkan hampir sebagian besar penduduk asli Papua termasuk pegawai dan nelayan tidak memiliki simpanan/tabungan, yang selanjutnya tidak ada pembentukan modal (*capital accumulation*). Dengan tidak adanya *capital accumulation* tersebut, menyebabkan tidak adanya dana untuk pengembangan usaha yang sudah ada maupun dimulainya usaha-usaha baru.

Rendahnya kemampuan kewirausahaan ini dapat diidentifikasi dengan kurang mampunya pengusaha Papua melakukan inovasi-inovasi baru, melakukan perubahan-perubahan menyesuaikan dengan perkembangan, rendahnya kemampuan adaptasi dengan perkembangan dan kemajuan lingkungan eksternal usaha yang dijalankan, ketidak mampuan mengambil risiko dalam berusaha/berbisnis dan sebagainya.

Rendahnya kemampuan kewirausahaan di kalangan nelayan pengusaha Papua ini dapat juga diidentifikasi dengan kondisi usaha yang walaupun sudah 2 - 10 atau 15 tahun, namun tetap tidak mengalami perkembangan dan bahkan banyak yang tinggal nama.

Berdasarkan bahasan tersebut maka dirumuskan masalah utama sebagai berikut :

**Rendahnya perilaku kewirausahaan nelayan Papua diidentifikasi dengan kurang mampunya nelayan Papua melakukan perubahan-perubahan, rendahnya kemampuan adaptasi terhadap lingkungan usaha yang dijalankan, dan ketidak mampuan mengambil risiko dan melakukan inovasi.**

Dari masalah utama tersebut dapat dirumuskan masalah yang lebih terinci yang merupakan pendukung dari masalah utama sebagai berikut :

1. Sampai sejauhmana daya dukung faktor sosial budaya terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
2. Sampai sejauhmana daya dukung perilaku konsumsi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
3. Sampai sejauhmana daya dukung perilaku produksi dan distribusi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
4. Sampai sejauhmana kemampuan inovasi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua
5. Sampai sejauhmana kemampuan pengambilan keputusan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
6. Sampai sejauhmana kemampuan pengambilan risiko terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
7. Sampai sejauhmana kemampuan peranan kelembagaan dan kemitraan nelayan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua

8. Pada tahap mana perilaku kewirausahaan nelayan Papua berada
9. Sampai sejauh mana faktor budaya internal dan eksternal mempengaruhi pengembangan kewirausahaan nelayan Papua.
10. Apakah ada hubungan antara perilaku kewirausahaan dan kinerja nelayan Papua.

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui daya dukung faktor sosial budaya terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
2. Untuk mengetahui daya dukung faktor perilaku konsumsi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
3. Untuk mengetahui daya dukung faktor perilaku produksi dan distribusi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
4. Untuk mengetahui daya dukung faktor kemampuan inovasi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
5. Untuk mengetahui daya dukung faktor kemampuan mengambil keputusan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
6. Untuk mengetahui daya dukung faktor kemampuan mengambil resiko terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

7. Untuk mengetahui daya dukung faktor kelembagaan dan kemitraan terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
8. Untuk mengetahui daya dukung faktor internal dan eksternal terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
9. Untuk mengetahui pada tahap mana perilaku kewirausahaan nelayan Papua berada.
10. Untuk mengetahui hubungan antara perilaku kewirausahaan dan kinerja nelayan Papua

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

##### **a) Pemerintah**

Diharapkan hasil penelitian ini dipergunakan sebagai bahan informasi dan pertimbangan di dalam pengambilan kebijakan pengembangan perekonomian daerah, khususnya pengembangan usaha kecil di sektor perikanan laut masyarakat Papua.

##### **b) Pengusaha**

Diharapkan hasil penelitian ini menjadi sumber informasi di dalam upaya menggali dan mengkaji perilaku usaha nelayan di Provinsi Papua, baik yang menyangkut produksi, jaringan pemasaran maupun strategi yang diterapkan.



**c) Perbankan**

Diharapkan hasil penelitian ini dijadikan sumber informasi di dalam penentuan kebijakan pelayanan kredit bagi pengembangan usaha kecil dikalangan masyarakat papua

**d) Investor**

Diharapkan hasil penelitian ini menjadi sumber informasi bagi investor dalam pengambilan keputusan bidang investasi yang layak untuk diinvest di Provinsi Papua, terutama pada penguatan usaha nelayan Papua secara lebih profesional.

**e) Penelitian dan Pengembangan**

Diharapkan hasil penelitian ini juga berguna sebagai salah satu sumber atau referensi bagi para peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan penelitian yang berkaitan dengan perilaku kewirausahaan di daerah Provinsi Papua.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Ekonomi Antropologi

Ilmu Ekonomi berbicara tentang perilaku manusia di dalam upaya memenuhi kebutuhan yang tidak terbatas dengan *resources* yang terbatas. Sementara Ilmu antropologi berbicara tentang perilaku manusia secara individual maupun kelompok. Alfred Marshall (1960 : 45-46) mengemukakan bahwa *political economy or economics is a study of mankind in the ordinary business of life., it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of material requisites of well being.* Selanjutnya ia mengatakan bahwa *economics is study of men as they live and they move and think in the ordinary business of life.* (P.46). Dengan demikian generalisasi dan rasionalisasi yang dibuat ilmu ekonomi tentang perilaku manusia kadang-kadang tidak mencakup hal-hal yang spesifik. Hal ini seperti dikemukakan oleh Herskovits (dalam Economic Antropology, p.45) bahwa analisis ekonomis yang selalu membuat generalisasi atas dasar rasionalisasi perlu dipertimbangkan karena tidak mencakup hal-hal yang bervariasi dan kecil sesuai budaya di masyarakat dan menempatkan diri pada posisi yang sebenarnya.. *"it is not sufficient to postulate the rational norm. We must further make commitment to value system which are ideally typical in the culture under analysis.*

Selanjutnya dikatakan bahwa generalisasi dengan mengabaikan aspek sosiologi dan psikologi akan membuat sesuatu tidak berarti, seperti dikatakannya bahwa *The very attempt of economic analysis to build a theory of universal validity, to avoid any and all psychological and sociological commitments take into the path of operational meaninglessness.*

Dengan demikian untuk membuat kesimpulan yang lebih akurat tentang perilaku manusia, maka perlu mengkombinasikan kedua bidang ilmu tersebut. Selanjutnya Herskovits menyatakan bahwa : *The only way out of the impose, the only way for arriving at an empirically relevant science is to make commitment .. His would reduce the universality of the proposition, but at the same time it would increase their range of meaningless. In short we should extricate ourselves from the shackles of economic universalism and experiment with less general but often more useful construction.* (Herskovits, p.45)

Jadi dengan mengkombinasikan kedua bidang ilmu tersebut (Ekonomi dan Antropologi) di dalam studi terhadap manusia, yaitu dengan sedikit mengurangi generalisasi dan rasionalisasi dalam ekonomi, maka pada saat yang sama akan didapatkan pengertian yang lebih bermakna (sisi antropologi).

### **B. Konsep Perilaku Kewirausahaan (*Entrepreneurial Behavior*)**

Sebelum menjelaskan lebih lanjut tentang perilaku kewirausahaan (*entrepreneur behavior*), maka dalam bagian ini terlebih dahulu akan dibahas

secara terpisah tentang perilaku dan usaha itu sendiri. Pertanyaan tentang apa itu perilaku dan perilaku kewirausahaan, faktor-faktor yang berperan dalam membentuk perilaku kewirausahaan, dan bagaimana mengembangkan perilaku kewirausahaan.

### 1. Pengertian Perilaku (Behavior)

Secara etimologi istilah perilaku merupakan terjemahan dari bahasa Inggris *behavior*, yang berarti tindakan sikap seseorang. Berbagai macam paham dan aliran yang telah membahas tentang perilaku manusia, seperti Freud (dalam Rakhmat, 1998) mengemukakan bahwa perilaku manusia merupakan hasil interaksi tiga sub system dalam kepribadian manusia, yaitu: Id, Ego, dan Super Ego. Sedangkan dalam psikoanalisis disebutkan bahwa perilaku manusia merupakan interaksi antara komponen biologis (Id), komponen psikologis (Ego) dan komponen sosial (Super Ego).

Selanjutnya aliran *behaviorisme* atau yang dikenal dengan teori belajar yang mengatakan bahwa seluruh perilaku manusia adalah hasil belajar. Belajar artinya perubahan perilaku organisme sebagai pengaruh lingkungan. Pendukung aliran ini berkesimpulan bahwa perilaku adalah hasil pengalaman dan perilaku itu digerakkan atau dimotivasi oleh kebutuhan untuk memperbanyak kesenangan dan mengurangi penderitaan.

Selanjutnya Lewin (dalam Rahmat, 1998) mengemukakan bahwa perilaku adalah hasil interaksi antara person (diri orang itu) dengan lingkungannya atau lingkungan psikologisnya. Lingkungan dalam hal ini

adalah mencakup lingkungan fisik, lingkungan psikis dan lingkungan rohaniah. Lingkungan fisik yaitu alam benda-benda yang konkrit. Lingkungan psikis yaitu jiwa raga orang-orang dalam lingkungan, sedangkan lingkungan rohaniah yaitu *objective Geist*, berarti keyakinan-keyakinan, ide-ide yang terdapat dilingkungan individu itu (Ahmadi, 1999: 77).

Pandangan humanisme yang dikemukakan oleh Rogers (dalam Rahmat, 1998) dinyatakan bahwa perilaku manusia berpusat pada konsep diri, yaitu persepsi manusia tentang identitas dirinya yang bersifat fleksibel dan berubah-ubah yang muncul dari suatu medan fenomenal. Dengan demikian manusia berperilaku untuk mempertahankan, meningkatkan, dan mengaktualisasikan diri, yakni individu beraksi pada situasi yang sesuai dengan persepsi tentang dirinya dan dunianya. Sejalan dengan itu, Ancok (1995 : 106) mengatakan bahwa perilaku manusia adalah hasil interaksi antara faktor kepribadian manusia dan faktor-faktor yang ada di luar dirinya (faktor lingkungan). Oleh karena itu, perilaku manusia dalam kehidupan sosial perlu dipahami secara mendalam terutama tentang unsur-unsur yang menjadi daya penggerak dalam bertindak atau berinteraksi dengan sesama dan lingkungannya. Hal ini menjadi lebih penting guna merumuskan orientasi-orientasi pembangunan yang lebih baik.

Pendapat lain dikemukakan oleh Weber (dalam Nirmala, 1999) yang mengatakan bahwa perilaku itu hendak mencapai suatu tujuan, atau ia didorong oleh motivasi. Weber lebih lanjut mengemukakan bahwa studi



kehidupan sosial yang mempelajari pranata dan struktur sosial dari luar saja, seakan-akan tidak ada *inside-story*, dan karena itu mengesampingkan pengarahannya oleh individu, tidak menjangkau unsur utama dan pokok dari kehidupan itu. Dengan melalui konsep-konsep yang disebut *ideal types*, sosiologi harus berusaha untuk menjelaskan dan menerangkan kelakuan manusia dengan menyelami dan memahami seluruh sistem, arti maksud subyektif yang mendahului, menyertai, dan menyusulnya.

Berdasarkan konsep *ideal types* tersebut, Weber (dalam Nirmala, 1999) mengemukakan klasifikasi perilaku sosial, dimana ia membedakan atas empat tipe perilaku, yaitu :

1. Perilaku yang diarahkan secara rasional kepada tercapainya suatu tujuan, baik untuk tujuan itu sendiri maupun segala tindakan yang diambil dalam rangka tujuan itu, dan akibat-akibat sampingan yang timbul, dipertimbangkan dengan otak dingin.
2. Perilaku yang berorientasi pada suatu nilai. Orang mengatur hidup mereka demi nilai itu sendiri. Tingkah laku orang yang dengan tidak menghitung pengorbanan bagi mereka sendiri, bertindak sesuai dengan apa yang mereka yakini merupakan kewajiban, kehormatan, panggilan religius, atau hal apapun yang mereka anggap penting. Tipe kelakuan ini bersifat rasional sebab si pelaku mau menanggung segala risiko yang berkaitan dengan keyakinannya.

3. Perilaku efektif atau emosional, yakni mereka yang bertindak di bawah pengaruh ketegangan emosional.
4. Kelakuan tradisional, yaitu perilaku yang sudah menjadi rutin, bersifat kebiasaan sehari-hari tanpa memikirkan tujuan atau latar belakang motivasional mereka.

Dari beberapa pengertian perilaku di atas, maka dapat dikemukakan bahwa terjadinya perubahan suatu perilaku seseorang diperlukan suatu perubahan pola pikir dimana hal ini perlu ditunjang dengan proses pendidikan. Sebagaimana Morgan (dalam Nirmala, 1999) mengemukakan bahwa setelah terjadi perubahan pola pikir dalam bentuk perubahan cara berpikir, bersikap, dan bertindak diharapkan perubahan ini akan mendorong terjadinya perubahan sikap. Bilamana perubahan sikap terjadi, dapat diharapkan terjadinya perubahan perilaku. Persepsi terhadap obyek atau kondisi tertentu akan mempengaruhi sikap dan tingkah laku seseorang terhadap obyek atau kondisi tersebut.

Sejalan dengan itu, Adam Smith (dalam Poli, 2002:4) mengemukakan bahwa ada tiga pasang kecenderungan moral pada manusia yang menjadi hukum yang mengendalikan pola perilaku manusia di dalam masyarakat, yaitu :

1. Cinta kepada diri sendiri dan simpati kepada sesama manusia (*self-love and sympathy*).

2. Keinginan untuk bebas dan keterikatan pada sopan-santun berperilaku di dalam masyarakat (*the desire to be free and a sense of propriety*).
3. Kebiasaan kerja untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan menukarkan hasil kerja dengan hasil kerja orang lain (*the habit of labour and the propensity to exchange*).

Pemahaman simpati menurut Smith (dalam Poli, 2002: 10) tersebut, muncul dari keinginan alami di dalam diri seseorang untuk mengidentifikasi diri dengan perasaan orang lain. Kecenderungan ini dapat mendorong orang untuk memelihara hubungan baik dengan orang lain, yang menjadi dasar tindakan-tindakan yang baik yang membawa keteraturan di dalam kehidupan masyarakat. Adapun unsur-unsur yang perlu dipahami dalam pengertian perilaku adalah yang berkaitan dengan nilai, sikap, dan motivasi, sebagaimana Kluckohn (dalam Muller, 1996: 6) mengemukakan bahwa nilai adalah suatu konsepsi eksplisit atau implisit yang membedakan karakteristik individu atau kelompok yang diharapkan, yang mempengaruhi adanya cara, alat dan tujuan tindakan. Pendapat ini didukung oleh Azwar (2002:11) yang mengatakan bahwa karakteristik individu meliputi berbagai variabel seperti motif, nilai-nilai, sifat kepribadian dan sikap saling berinteraksi satu sama lain dan kemudian berinteraksi pula dengan faktor-faktor lingkungannya dalam menentukan perilaku, bahkan kadang-kadang kekuatannya lebih besar dari pada karakteristik individu.

Lebih lanjut Azwar (2002:30) mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap seseorang adalah pengalaman pribadi, kebudayaan, orang lain yang dianggap penting, media massa (informasi), institusi atau lembaga pendidikan, dan emosi. Sebagaimana Thoha (2001:31) mengatakan bahwa karakteristik individu yang mempengaruhi perilaku antara lain: pendidikan, pengetahuan, kemampuan, kebutuhan, pengharapan dan lingkungan. Kemudian Nimbran (1997: 9) mengemukakan bahwa karakteristik yang melekat pada individu mempengaruhi perilaku antara lain: a) ciri-ciri biologis, yaitu ; umur, jenis kelamin, status perkawinan, pekerjaan, jumlah tanggungan, masa kerja, b) kepribadian, c) persepsi, dan d) sikap. Selanjutnya Rokeach (dalam Mueller, 1996:6) mengemukakan bahwa nilai adalah suatu keyakinan bahwa suatu ragam tingkah laku spesifik atau keadaan akhir sikap dari keberadaan yang secara personal atau sosial yang lebih baik dari pada suatu kebalikan atau berlawanan ragam perilaku atau pernyataan akhir keberadaannya.

Kemudian Supriatna (2000: 100) mengemukakan bahwa nilai adalah: (a) Keadaan akhir dari hasrat. Nilai membentuk dasar seseorang dalam memandang lingkungannya yang memberikan rasa kesamaan dan kesatuan dalam kehidupan bermasyarakat. Sejak nilai-nilai konsep seseorang tentang hubungan yang ideal, maka nilai akan digunakan untuk menentukan kebenaran dan kesalahan. Nilai memberi suatu standar yang memandu dalam membandingkan, menilai, memutuskan suatu tindakan, (b) Nilai merupakan

mata rantai sikap dalam arti nilai mengatur sikap. Nilai bersifat umum dan diekspresikan secara spesifik dalam sikap. Berdasarkan konsepsi nilai yang dikemukakan Supriatna tersebut, maka dapat digambarkan sebagai berikut:



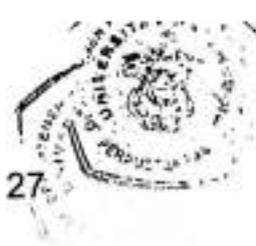
**Gambar 1. Nilai yang Mempengaruhi Sikap Individu**

Berdasarkan gambar 1 di atas dapat dilihat bahwa *Sikap* terarah pada **objek**, **gagasan**, **benda**, **orang** dan **situasi**. Sedangkan *Nilai* tidak berhubungan langsung dengan **objek**, sehingga **nilai** lebih umum terpusat dan lebih tahan terhadap perubahan dibandingkan dengan **sikap**. Bilamana **nilai** sudah diinternalisasikan (disadari atau tidak disadari), **nilai** akan menjadi standar atau kriteria untuk mengembangkan dan memelihara **sikap** agar tetap terarah pada **objek** yang relevan.

Selanjutnya Mueller menegaskan bahwa ada kesepakatan umum nilai menyebabkan sikap. Dengan demikian nilai adalah determinan sikap. Namun, bukan hubungan satu dengan satu antara sikap tertentu dengan nilai tertentu, melainkan bahwa suatu sikap tunggal disebabkan oleh banyak nilai untuk membentuk seluruh sistem nilai seseorang. Untuk mengkristalisasikan pemahaman ini, Mueller (1996: 7) memberi contoh: jika saya membeli sebuah kendaraan baru sistem nilai saya mengatakan kepentingan relatif dari perekonomian, kekuatan, kenikmatan, keawetan, kelegaan, keamanan, gaya, dan selanjutnya. Sikap saya terhadap kendaraan tertentu ditentukan oleh urutan susunan nilai-nilai saya itu dan oleh keyakinan saya memandang sedemikian rupa setiap kendaraan yang dikaitkan dengan pemenuhan setiap nilai.

Dari uraian di atas, maka dapat dikatakan bahwa nilai adalah hakikat perilaku atau dengan kata lain bahwa nilai adalah pusat pengendali dari perilaku seseorang dan bila dilihat dari sudut pandang ekonomi pembangunan dan perencanaan, maka nilai merupakan "roh" pembangunan, karena tak ada nilai yang menghambat pembangunan.

Menurut Maslow (1994 : 55) bahwa semua orang dalam masyarakat kita mempunyai kebutuhan dan keinginan akan penilaian yang mantap, berdasar dan biasanya bermutu tinggi, akan rasa hormat diri, atau harga diri, dan penghargaan diri dari orang lain. Oleh karena itu, kebutuhan-kebutuhan ini dapat diklasifikasikan dalam dua perangkat, yaitu : **Pertama**, keinginan



akan kekuatan, prestasi, kecukupan, keunggulan, dan kemampuan, kepercayaan pada diri sendiri dalam menghadapi dunia serta kemerdekaan dan kebebasan. Kedua, kita memiliki apa yang disebut hasrat akan nama baik atau gengsi, prestise (yang dirumuskan sebagai penghormatan dan penghargaan dari orang lain), status, ketenaran dan kemuliaan, dominasi, penguasaan, perhatian, arti yang penting, martabat, atau apresiasi. Dengan demikian pemenuhan kebutuhan akan harga diri membawa perasaan percaya pada diri sendiri, nilai, kekuatan, kapabilitas dan kelaikan, perasaan dibutuhkan dan bermanfaat bagi dunia. Namun, rintangan menuju pemenuhan kebutuhan ini akan menimbulkan perasaan rendah diri, lemah dan tidak berdaya. Pada gilirannya perasaan ini melahirkan keputusan yang mendasar atau berbagai kecenderungan kompensatif atau neorotis.

Sebagaimana pembahasan sebelumnya bahwa nilai membentuk sikap yang selanjutnya membangkitkan motivasi dan mendorong untuk berperilaku terhadap objek tertentu termasuk perilaku terhadap usaha ekonomi. Sejalan dengan itu, Supriatna (2000: 97) mengemukakan bahwa sikap adalah keteraturan perasaan, pikiran, predisposisi seseorang untuk bertindak terhadap aspek-aspek lingkungan. Dalam hal ini sikap mempunyai tiga komponen utama, yaitu:

- a. Komponen kognisi yang berhubungan dengan pikiran, gagasan, dan keyakinan;
- b. Komponen efeksi yang berhubungan dengan perasaan;

- c. Komponen tingkah laku (konasi) merupakan kecenderungan bertingkah laku yang sesuai dengan sikap.

Selanjutnya Supriatna (2000: 98) juga mengemukakan ciri-ciri, sumber, pembentukan, dan fungsi sikap, yaitu :

**Ciri-ciri Sikap, adalah :**

- a. Relatif tetap, artinya tidak berubah dalam waktu yang singkat;
- b. Terarah objek, manusia, konsep, lingkungan;
- c. Memiliki kekuatan (intensitas).

**Sedangkan Sumber Sikap adalah :**

- a. Keluarga
- b. Kelompok

Sikap terbentuk dari adanya interaksi yang dialami individu. Dalam interaksi sosial terjadi hubungan saling mempengaruhi antara individu, dan awal pembentukan sikap dimulai dari lingkungan keluarga. Selanjutnya dengan perkembangan penalaran dan pengetahuan (aspek kognisi), afeksi dan kecenderungan bertindak seseorang akan membentuk sikap sesuai dengan situasi yang dihadapi. Dengan demikian berbagai faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap, seperti faktor pribadi, kebudayaan, orang lain yang dianggap penting, media massa, lembaga yang kompeten, dan faktor emosi dalam diri individu.

## 2. Pengertian Kewirausahaan (Entrepreneurial)

Pertanyaan-pertanyaan yang perlu dijawab berkaitan dengan kewirausahaan itu sendiri mencakup apa itu *Kewirausahaan*, ciri-ciri dan faktor – faktor yang mendorong *Kewirausahaan* dan sebagainya. Pembahasan tersebut akan membantu memberikan pemahaman yang jelas dalam menjelaskan keterkaitan antara kedua elemen tersebut dalam kaitannya dengan *business performance* yang dijalankan.

Dalam rangka memahami konsep Kewirausahaan secara mendasar, maka berbagai pertanyaan yang memerlukan penjelasan antara lain: Siapa itu *wirausaha*, apa definisi dan konsep *Kewirausahaan*, bagaimana *entrepreneur perform*, mengapa menjadi *wirausaha* dan bagaimana karakteristik individu, model dari perilaku kewirausahaan, serta kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan.

Pada dasarnya istilah Kewirausahaan (*Entrepreneur*) berasal dari bahasa Perancis yang secara harfiah diterjemahkan dalam bahasa Inggris yang berarti *between taker or go between* (Robert D Hisrich. Michael P Peters, 1975) dalam bukunya *Entrepreneurship, Starting, Developing and Managing a New Enterprise*), dimaksudkan sebagai orang yang berada di antara atau melaksanakan kegiatan di antara pemilik modal dan pedagang yang mengambil keuntungan lebih besar dari pada dirinya sendiri.

*Personality* sering didefinisikan sebagai pengertian kebiasaan dalam tindakan (*action*), seperti perasaan dan pikiran adalah karakteristik dari

individu, atau dengan kata lain *personality* merupakan suatu bentuk dari karakteristik yang tetap pada situasi dan waktu. Hal ini seperti dikemukakan oleh Robert D Hisrich dan Michael P. Petters (1975) dalam bukunya "*Entrepreneurships, Starting, Developing and Managing a New Enterprise*" mengemukakan bahwa *all of the definition of entrepreneurship there is agreement that we are talking about a kind of behavior that includes initiative taking, and the organizing and reorganizing of social mechanism to turn resources and situation to practical account, serta acceptance of risk or failure*. Selanjutnya mereka menekankan bahwa *entrepreneur* adalah orang yang mengkombinasikan *resources* (tenaga, modal, material dan aset lainnya) untuk membuat lebih bernilai dari sebelumnya.

Pengertian dari kewirausahaan kemudian mengalami perubahan-perubahan dari waktu ke waktu sesuai tahapan kegiatan dan fungsi, mulai dari abad pertengahan sampai tahun 1980. Perkembangan dari pengertian kewirausahaan seperti dikutip dari buku *Roberth D Hisrich. Michael P Peters (1975) Entrepreneurship, Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*) dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel 1. Development of Entrepreneurship Theory and Term Entrepreneur**

No.	Periods	Author	Meaning of Entrepreneur
1		Stem from French	Between taker or go between
2	Midle ages		Warkle actor and person in charge of large scale production projects
3	17 <sup>th</sup> century		Person bearing risks of profit (loss) in a fixed price contract with government
4	1725	Richard Cantilon	Person bearing risk is different from one supplying capital
5	1797	Beaudeau	Person bearing risk, planning, supervising, organizing and awning
6	1803	Jean Baptiste Say	Seprated profit of entrepreneur from profit of capital
6	1876	Francis Walker	Distinguished between those who supplied funds and received interest and those who received profit from managerial capabilities
6	1934	Joseph Schumpeter	Entrepreneur is an innovator, and develops untried technology
7	1961	DavidMc Clelland	Entrepreneur is an energetic, moderate risk taker
8	1964	Peter Drucker	Entrepreneur maximizes opportunities
9	1975	Albert Shapero	Entrepreneurs takes initiative, organizes some social economic mechanisms and accept risk of failure
10	1980	Karl Vesper	Entrepreneur seen differently by economists, psychologist, business person and politicians
11	1983	Gifort Pinchot	Intrapreneur is an entrepreneur within an already established organization
12	1985	Roberth Histrich	Entrepreneurship is the process of creating something different with value by developing necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychological and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction.

Pada abad pertengahan, kata kewirausahaan telah dipergunakan untuk menjelaskan keduanya baik aktor maupun orang yang mengelola proyek produksi besar. Peranan dari pada *small medium scale enterprise* dalam pembangunan suatu bangsa diakui sangat penting. Perusahaan-perusahaan besar (multinasional maupun internasional) adalah merupakan pengembangan dari *small scale enterprise*.

Seperti ditegaskan oleh Nadapurkar (1982) bahwa *Entrepreneurship now being recognised as a concept, it is not only vital for starting industries, but also in the developing of agriculture. Although the farmers are engaged in agriculture, yet we have not recognized that the progress of farmer, deppen also on the entrepreneur behaviour of these farmers.*

Kata kewirausahaan didapatkan dari kata Perancis *Entreprendre* yang berarti *to undertake* atau mengambil. Pada awal pertengahan abad 16 Frenchmen yang mengorganisasi dan memimpin ekspedisi dan explorasi militer menyamakan kata kewirausahaan.

Kemudian dalam tahun 1934 Schumpeter berargumentasi bahwa inovasi berkembang dari *entrepreneurship*. Ia menyatakan bahwa *entrepreneur may also be capitalists, managers or inventors, but as an entrepreneur they provide a combination of preexisting factors of production where the outcome of this recombination can not be clearly predicted*. Selanjutnya dalam tahun 1974 Schumpeter lebih menekankan pada kekuasaan dan kemampuan individual sebagai kewirausahaan dengan menyatakan : *it took an individual*



*who derive to overcome obstacles, a joy in creating, and satisfaction in exercising one's ingenuity to become an entrepreneur* (Anonim, 1989: 11).

Ada perdebatan yang tidak dapat diselesaikan dan terjadi kesepakatan bahwa *entrepreneurship* merupakan bagian dari pengambilan keputusan administrasi dalam organisasi. Schumpeter (berpendapat bahwa *innovation should be the criterion of entrepreneurship*). Dalam pandangannya manajer menjadi kewirausahaan hanya ketika mereka *creative respon* terhadap tekanan pasar. Berbeda dengan Schumpeter, Cole menekankan pada kontinuitas dari aktivitas manajer. Sementara itu hasil penelitian lain yang dilaksanakan oleh Brockhaus menekankan Kewirausahaan dan pemilihan secara individu atas bisnis yang dijalankan. Sedangkan ahli lain seperti Carland, Hoy, Boulton (Daniel.E.Jennings 1994) menekankan pada perbedaan antara kewirausahaan dan pemilik dengan menyatakan bahwa *the difference between an entrepreneur and the owner of the small business is that entrepreneur is interested in expanding the business*. Beberapa pendapatan lain mengambil kesimpulan bahwa *entrepreneurship* berkaitan dengan setiap orang yang berusaha mencoba sesuatu yang baru.

Sedangkan Vander Werf and Brush setelah mereview lebih dari 20 literatur sampai pada kesimpulan bahwa *entrepreneurship* adalah kegiatan bisnis yang mencakup intersection dari beberapa perilaku berikut : *creation, general management, innovation, risk bearance dan performance intention*. (Anonim, 1989: 12).

### 3. Behavioral Aspects of Entrepreneurs

Max Weber orang pertama yang mengemukakan teori yang mengidentifikasi bahwa *ideological values* dikaitkan secara langsung dengan *Perilaku Kewirausahaan*. Aspek sosial terpenting dari model Weber adalah etika kerja protestan yang menekankan pada kehidupan yang baik di akhirat bergantung kepada kerja yang baik sekarang ini, dan etika ini mendorong individu untuk berperilaku dan bersikap yang baik.

Weber menyatakan bahwa *The Protestan work ethic becomes the driving force behind the entrepreneurial activities and behaviors*. Selanjutnya Weber mengemukakan bahwa *Protestan work ethic provided entrepreneurs with a clear conscience in their ruthiest exploitation of worker through capitalism because eccleciastical discipline controlled the workers live*. Jadi *entrepreneurial bevavior* (perilaku kewirausahaan seseorang) terjadi karena didorong oleh sesuatu yang ingin dicapai (Daniel E. Jennings 1994: 123).

Jhon Stuart Mill mempertimbangkan *direction, supervisor control* dan *risk taking* merupakan fungsi dari Kewirausahaan. Sementara itu Schumpeter menekankan bahwa *innovations* merupakan faktor utama Kewirausahaan. Dia mengakui bahwa tantangan bagi Kewirausahaan adalah mendapatkan dan menggunakan ide baru. Tingkatan dari berbagai kemungkinan alternatif meliputi : (1) mengembangkan produk dan pelayanan yang baru (*developing new*), (2) mengembangkan metode produksi baru (*developing new methods production*), (3) mengidentifikasi pasar yang baru (*identifying new markets*),

(4) menemukan sumber penawaran baru (discovering new sources of supply), (5) mengembangkan bentuk organisasi baru (*developing new forms of organization*) (p. 25).

#### Psychological Characteristic of Entrepreneurs

Welsh and White mengidentifikasi sebelas personal karakteristik yang penting dalam memulai bisnis : *self confidence, a sense of urgency, good health, comprehensive awarness, realisme, superior conceptual ability, allow need for status, an objective approach to interpersonal relations, emotional stability and an attraction to challenge rather than risk.*

Churchill menetapkan lima dari sebelas karakteristik tersebut yang membuat *Kewirausahaan* sukses pada awal memulai bisnis. *Self confidence a sense of urgency superior conceptual ability, a low need for status and an objectives approach to interpersonal relation.* (p. 33)

Selanjutnya bahwa pengembangan *small scale business* menjadi multinational dan international sangat bergantung kepada kemampuan entrepreneurship para pengusaha atau Kewirausahaan itu sendiri. Kecenderungan masyarakat mencapai kewirausahaan telah berubah secara teratur dan terus meningkat, sehingga saat ini kewirausahaan dapat dilihat adalah *deviant individual* pada margin masyarakat.

Dalam masyarakat saat ini, individu tertentu telah membangun business dari bawah, yang akhirnya orang lain ingin mengadopsinya. Dalam cara yang sama kewirausahaan telah diterima menjadi bagian dari hidup

sehari-hari, pengaruh dari usaha-usaha kecil telah bertumbuh secara cepat. Sementara hal ini didorong oleh berbagai faktor seperti menurunnya usaha-usaha besar, perkembangan budaya dan kesempatan berusaha, perbaikan kehidupan masyarakat, serta perluasan lapangan kerja, dan sebagainya.

Kemudian usaha-usaha kecil menjadi amat penting sampai pada 20 tahun terakhir ini, terutama kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja. Hal ini seperti yang ditegaskan oleh Sara Carter and Dyland dalam bukunya yang berjudul *Enterprise and Small Business* bahwa "*small firms, because of its size, can make only a minor contribution to the economy.. There are so many small firm their collective contributions substantial.*

Selanjutnya dinyatakan bahwa *small firm* itu memainkan peranan penting bagi kemajuan suatu daerah. Mereka membuat stressing bahwa "*They Have Been Vital In The Success Of Many Countries.* Peranan *small firm* ini tidak hanya dalam pengembangan ekonomi tetapi juga dalam menciptakan kesempatan kerja.

Sara Carter (1991) mengemukakan bahwa *apart from creating jobs in the economy, small firm also play a variety of other roles.* Misalnya dengan skala ekonomi dalam produksi dan distribusi memungkinkan perusahaan besar membuat kontribusi yang layak terhadap ekonomi. Proses pengembangan usaha-usaha kecil menjadi besar sangatlah bergantung kepada pelaku business terutama kemampuan kewirausahaan. Entrepreneurship itu

sendiri disebut sebagai orang/individu yang ada di atas rata-rata masyarakat, yang memiliki kemampuan inovasi, bekerja keras, berjuang tanpa putus asa.

Di dalam berbagai literatur, disebutkan bahwa kewirausahaan bukan hanya innovator, tetapi mereka juga adalah pelaksana dan pengambil risiko, serta berusaha membawa perubahan. Sebagaimana Naraphur (1982), menegaskan bahwa *entrepreneur are not simply innovators, they are man with a will to act, to assume risk, and to bring about a change through organization of human effort*. Lebih lanjut Naraphur (1982) menjelaskan bahwa *"The entrepreneur is an economic man, who strive to maximise his profit by innovation*, yakni Kewirausahaan adalah manusia ekonomi yang berusaha memaksimalkan profitnya dengan inovasi (*innovation*). Namun Kewirausahaan bukanlah sepenuhnya inovator, mereka adalah manusia dengan sayap atau roda untuk bertindak, mengasumsi risiko, dan membawa perubahan melalui organisasi usaha manusia.

Kewirausahaan menurut Say (dalam Nadapurkar, 1982) mengemukakan bahwa *as the agent who unites all means of production and finds in the value of production*. Sedangkan Hawly (dalam Nadapurkar, 1982) menekankan pada *Risk Taking* sebagai atribut yang khusus bagi Kewirausahaan. Selanjutnya ahli ekonomi Shumpeter (1947) mengemukakan bahwa, *entrepreneur as a manager who was making reactive or innovative response*. Sejalan dengan itu, Danhof (dalam Nadapurkar, 1982) mengemukakan bahwa kewirausahaan pada dasarnya berkaitan dengan perubahan—

perubahan dalam formula produksi, atas mana dia mengontrol sepenuhnya. Sedangkan, Lamb (dalam Nadapurkar, 1982) mendefinisikan kewirausahaan sebagai bentuk dari *social decision* yang dinyatakan dalam bentuk *economic innovations*, dan *entrepreneurship* memiliki makna *the ability to recognise and exploit economic opportunity*.

Dengan demikian kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan individu atau kelompok yang bersifat *creative* dan *innovative* dalam menanggapi lingkungan sekitar, sehingga menghasilkan sesuatu yang berarti dan menguntungkan. Respons ini akan mengambil tempat dalam berbagai bidang sosial *endeavour—business*, industri, pertanian, pendidikan, pekerjaan sosial dan sebagainya. Definisi secara sederhana yang mengatakan bahwa melakukan sesuatu yang baru atau melakukan sesuatu yang telah ada dalam cara yang baru adalah bagian dari perilaku kewirausahaan.

Sehubungan dengan itu, maka laju pertumbuhan dan pengembangan ekonomi suatu bangsa, tidak terlepas dari peranan kewirausahaan itu sendiri. Dengan kata lain, pengembangan produk-produk baru, pasar dan jenis usaha baru lainnya, sangat bergantung kepada kemampuan inovasi (*innovation ability*) dari para pelaku *business*, khususnya *Kewirausahaan*. Sebagaimana dikemukakan oleh Royce L Abrahamson (1984), bahwa *Entrepreneurs are the cornerstone of the American private enterprise system*. Selanjutnya Abrahamson mengemukakan bagaimana pentingnya *entrepreneur* dalam pengembangan kegiatan usaha (*business*) yang pada dasarnya dimulai dari

kehadiran para usahawan bahwa *the entrepreneur play a leading role in the identification of new ideas and product, which results in new business opportunities.*

Selain itu, kewirausahaan juga memainkan peranan penting dalam menjalankan operasi perusahaan untuk menyediakan barang-barang ekonomi dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Abrahamson lebih lanjut menegaskan bahwa *entrepreneurs bring together the funds needed to initiate the business, organize it so that it is direct forward good accomplishment, and often play the leading or major role in managing the business operation to provide economic goods and services to the public.*

Sejalan dengan pengertian di atas, maka kehadiran kewirausahaan tidak hanya menyediakan kebutuhan barang dan jasa bagi masyarakat, tetapi juga merupakan *trigger* di dalam kemajuan kegiatan usaha (*business*) secara keseluruhan. Sebagian besar dari perusahaan-perusahaan besar yang beroperasi di dunia saat ini adalah merupakan pengembangan dari perusahaan – perusahaan kecil atau *small entrepreneur*, seperti ditegaskan oleh Thomas (1998) bahwa *"this is the age of entrepreneur"*.

Pengembangan perusahaan tersebut adalah merupakan hasil spirit dari pada kewirausahaan. *This resurgence of the entrepreneurial spirit is the most significant economic development of this decade.* Dengan demikian, kegiatan usaha (*business*) dari kewirausahaan semakin *competitive* pada saat ini. Kegiatan usaha (*business*) menciptakan inovasi peroduk baru, dan

menciptakan kesempatan dan peluang baru yang memberi dampak dalam penciptaan *income* dan kesempatan kerja.

Seperti yang disampaikan kedua penulis tersebut di atas bahwa, *the entrepreneur business are creating innovative product and services, pushing back technological frontiers, creating jobs, and in the process waking up a sluggish economy.* Kehadiran kewirausahaan atau *small business* ini sangat penting dan memegang peranan dalam pembangunan dan pengembangan ekonomi secara keseluruhan.

Hal ini diperkuat oleh Norman (1998) bahwa *Small business plays a key role in moving our nation toward certain basic economic objectives more employment opportunities, new technical innovations, economic growth, and higher standard of living, as well as supplying goods and services to our people.*

Kebijakan pemerintah saat ini untuk mengembangkan apa yang disebut dengan ekonomi kerakyatan, yang memberi kesempatan secara luas kepada masyarakat untuk ikut berpartisipasi secara aktif dalam pengembangan ekonomi yang berbasis kepada sumber dan potensi lokal (*local resource*) adalah juga sejalan dengan peranan dan fungsi kewirausahaan. Hal ini berarti bahwa pertimbangan dalam memberikan kesempatan untuk tumbuh dan berkembangnya *entrepreneur* yang akan menjadi motivator dan inovator dalam aktivitas ekonomi kerakyatan baik secara local, regional maupun nasional.



Pemberian kesempatan kepada masyarakat untuk membangun ekonomi berdasarkan *local potential (resource)*, akan menjadi basis yang kuat dalam pengembangan kegiatan business ke skala yang lebih besar dimasa depan. Pengalaman yang baik perlu dipelajari dari pengusaha non pribumi / keturunan Cina, bahwa kegiatan *business* dimulai dari usaha keluarga (*family business*) yang kemudian berkembang besar bahkan menjadi *multi business*.

Pemberian kesempatan yang luas dan merata bagi semua masyarakat dalam mengembangkan ekonomi yang berbasis pada potensi lokal merupakan suatu *investment* yang sangat besar untuk memacu pembangunan ekonomi yang lebih besar bagi bangsa dan negara di masa yang akan datang.

Laporan yang disampaikan oleh Curtis Herman setelah berkeliling mewawancarai lebih dari 100 *entrepreneurs* di Amerika menyimpulkan bahwa : *America is filled with entrepreneurs....., men and women helping to build the future. They are new peoneers, immigrants and children of every age and color.... They are the builders. But they create more than just new companies, more, even, than new products and new jobs. They also create new human connections, new ways of joining people together to meet our common needs.* Kewirausahaan adalah *backbone* dari pengembangan bisnis secara keseluruhan. Ia disebut sebagai *backbone* karena merupakan

kegiatan usaha / usaha kecil (*business/small business*) yang pada dasarnya merupakan formalisasi dari pada suatu proses kewirausahaan.

Pengembangan berbagai usaha business sangatlah bergantung kepada bagaimana kemampuan kewirausahaan menemukan ide dan inovasi yang kemudian dikembangkan menjadi usaha (business) yang lebih formal. Seperti dikemukakan oleh Nadarpurkar (1982) bahwa *entrepreneur* memainkan peranan penting dalam pembangunan dan pengembangan ekonomi bangsa, terutama dunia ketiga (negara sedang berkembang). "*Development of economy of any nation depend primarily on the important role played by entrepreneurs. The part played by such entrepreneur is of vital importance to a developing country, where these are ample. Opportunities for using innovation to exploit available resources. Thus in all economic development activities more and more focus is being centered on entrepreneurship of the people.*

Dengan memperhatikan kondisi masyarakat yang sebagian besar masih bertumpu pada pertanian, perkebunan maupun perikanan tradisional, maka kewirausahaan menjadi sangat penting untuk mengakomodasi dan mengembangkan aktivitas kerakyatan tersebut. Selanjutnya Nadarpurkar menekankan bahwa *Entrepreneurship now being recognised as a concept, it is not only vital for starting industries, but also in the developing of agriculture. Although the farmers are engaged in agriculture, yet we have not recognized*

*that the progress of farmer, depend also on the entrepreneur behaviour of these farmers.*

Dengan demikian di dalam pengembangan ekonomi secara keseluruhan, kita tidak terlepas dari mempelajari kewirausahaan dan aktivitasnya yang disebut juga sebagai pusat dari keberhasilan ekonomi modern, seperti yang disampaikan oleh Arthur Cole bahwa *To study the entrepreneur is the study the central figure in modern economic development and to my way of thinking, the central figure in economic.*

Pengembangan kewirausahaan dan peranannya, diakui sangat bergantung kepada berbagai faktor seperti faktor budaya, pendidikan, skills pengalaman, attitude, dan kemampuan kewirausahaan. Selain personal characteristic, masalah sosiologi, *culture* dan lingkungan (*environment*) juga ikut berpengaruh terhadap operasi perusahaan. Karakteristik dari pada kewirausahaan berbeda-beda dan masing-masing penting sesuai tahap perkembangan dari *business* tersebut.

Latanro (1988) telah memberikan isyarat bahwa pengusaha yang dibutuhkan pada tahun duaribuan mendatang bukan saja yang telah memiliki watak dasar kepengusahaan, tetapi juga mampu menerapkan manajemen modern dalam perusahaannya, mampu bekerjasama dengan sesama pengusaha, mengerti politik negara dan program pemerintah di segala bidang, berpengetahuan luas dan berkemampuan berfikir analitik dan integratif.

#### 4. Perilaku Kewirausahaan (*Entrepreneurial Behavior*)

Sebelum membahas lebih lanjut tentang perilaku pengusaha (*entrepreneur behavior*), maka perlu pemahaman yang jelas tentang karakteristik atau ciri dari Kewirausahaan (*Individual Characteristics of Entrepreneur*) yang kemudian akan dikembangkan untuk melihat hubungannya dengan perilaku pengusaha nelayan Papua.

Berbagai literatur yang telah mengidentifikasi berbagai karakteristik dari kewirausahaan antara lain : Halt and Royce (1984) yang mengidentifikasi lima karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

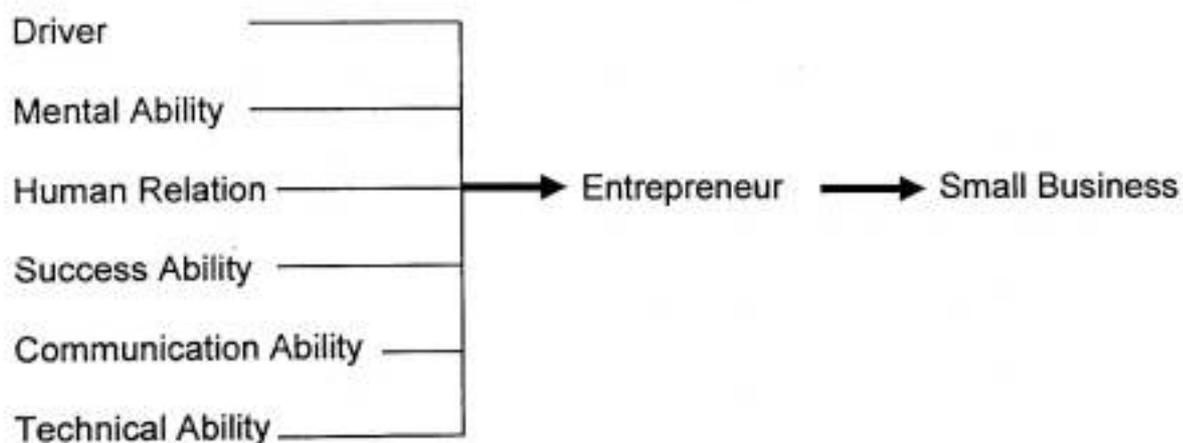
- 1) *Drive* (menjalankan)
- 2) *Mental ability*
- 3) *Human relations ability*
- 4) *Communications ability*, dan
- 5) *Technical knowledge*

Berdasarkan dari kelima karakteristik kewirausahaan tersebut di atas, maka dapat dikatakan bahwa kewirausahaan adalah individu yang memiliki kemampuan menjalankan (*drive*) *business*, dan memiliki kekuatan mental yang tinggi. Mengingat bisnis adalah kegiatan sosial yang bergantung pada lingkungan, maka kemampuan mengadakan hubungan dan berkomunikasi menjadi penting bagi kewirausahaan. Demikian pula kemampuan teknis juga perlu dimiliki oleh kewirausahaan.

Kewirausahaan memainkan peranan penting bagi pengembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Perkembangan berbagai perusahaan dari *small scale* dan *medium* serta *multinasional* juga ditentukan oleh kemampuan kewirausahaan di dalam mengembangkannya. Dengan demikian tidak dapat dipungkiri bagaimana peranan dari pada kewirausahaan dalam kemajuan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Kemajuan dan pengembangan usaha kecil agar lebih berperan dalam memacu pertumbuhan dan kemajuan perekonomian daerah seperti tersebut di atas, sangat bergantung kepada berbagai faktor terutama aksesibilitas daerah untuk menjangkau berbagai sumber seperti pasar, modal, tenaga kerja dan sebagainya. Keterkaitan antara karakteristik tersebut dalam membentuk wirausaha sehingga mampu menjalankan business digambarkannya sebagai berikut:

#### Skema 1 : Contribution To Small Business Success



Berdasarkan skema di atas, dapat dilihat bahwa kelima elemen tersebut (*drive, mental ability, human relation, communication ability dan technical ability*) membentuk kewirausahaan yang kemudian diperlukan dalam memulai dan menjalankan (*small business*). Sara Carter dan Dylan Jones-Evans, dalam bukunya *Enterprise and Small Business*, mengemukakan beberapa karakteristik dari kewirausahaan antara lain :

1. *Risk taking propensity*
2. *Need for achievement*
3. *Locus of control*
4. *Over optimism*
5. *Desire for autonomy*

Seperti diketahui bahwa kemampuan atau keberanian mengambil risiko adalah sangat penting didalam setiap kegiatan *business*. Pengembangan *business* sangat bergantung kepada kemampuan pelaku *business* membaca peluang yang diikuti dengan keberanian memutuskan dan keberanian menghadapi dan mengambil risiko.

Hal ini seperti dikemukakan oleh Buchanan dan DiPiero (1980) bahwa menurut teori ekonomi salah satu peran penting dari kewirausahaan adalah *economic risk taker* atau *beare of the economic system*. Namun hal ini juga bergantung kepada toleransi dari setiap individu, dimana seseorang dengan toleransi yang tinggi berani mengambil risiko dan sebaliknya.

Pendapat lain yang menyatakan bahwa *risk taking* adalah *independent* dan bergantung pada situasi dan kondisi tertentu.

Studi yang dilakukan Hogarth (1987), berasumsi bahwa *risk taking is independent of the situation, it has been found that risk taking is extremely dependent on either a perception of the situation* Selanjutnya studi dalam *entrepreneurship* telah mendapatkan bahwa *risk taking* bergantung pada umur, motivasi, pengalaman bisnis dan lama terlibat dalam kegiatan bisnis, dan pendidikan.

Kemudian *Need for Achievement*, juga berkaitan dengan *risk taking*. Seseorang dengan *need achievement* yang tinggi berani membuat keputusan dan mengambil risiko, sebaliknya individu dengan *need for achievement* yang rendah kurang berani mengambil risiko. Studi yang dilakukan oleh McClelland dan Winter (dalam Sara Carter, 1986) yang mengidentifikasi bahwa *entrepreneur are individual who have a high need for achievement, and that characteristic makes them especially suitable to create ventures*. Seseorang yang *achievementnya* tinggi akan memilih situasi dengan ciri – ciri seperti :

- *Individual responsibility*
- *Moderate risk taking as a function of skill*
- *Knowledge of results of decisions*
- *Novel instrumental activity*



- *Anticipation of future possibilities.*

Selanjutnya McClelland, juga menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara *entrepreneurship* dan *achievement motivation*. Studi tersebut mengembangkan lima bentuk motivasi dalam rangka melihat perilaku atau *performance*, yaitu :

- *Self achievement*
- *Risk taking*
- *Feedback of results*
- *Personal innovation*
- *Planning for the future*

Sedangkan konsep *Locus of control* berkaitan dengan bagaimana persepsi individu pada control mempengaruhi perilaku mereka. Ada orang yang berperilaku bahwa pencapaian dari tujuan bergantung kepada perilaku mereka sendiri (mereka percaya pada internal kontrol, tetapi ada juga orang yang berperilaku bahwa pencapaian tujuan bergantung dan dipengaruhi oleh situasi lingkungan.

Adapun yang dimaksud *Over optimism* adalah *expectancy of success*. Beberapa studi yang dilakukan oleh Cooper ( dalam Sara Carter 1986) yang mengidentifikasi bahwa *Entrepreneur perceived chances of success shortly after they become business owner*. Kebanyakan wirausahawan

optimis bahwa 70 % kesempatan atau *chance* untuk *survive* adalah 50 –50 atau lebih.

Selanjutnya Kathryn Retzler dalam bukunya *How to start a service business and make it success*, mengidentifikasi beberapa skills yang diperlukan dalam rangka mencapai sukses antara lain :

- *Communicator*
- *Integrator*
- *Decision maker*
- *Organizational designer*
- *Innovator*
- *Problem solver,*
- *Coach and counselor*
- *Teacher and listener*
- *Model of style*
- *Advocate*

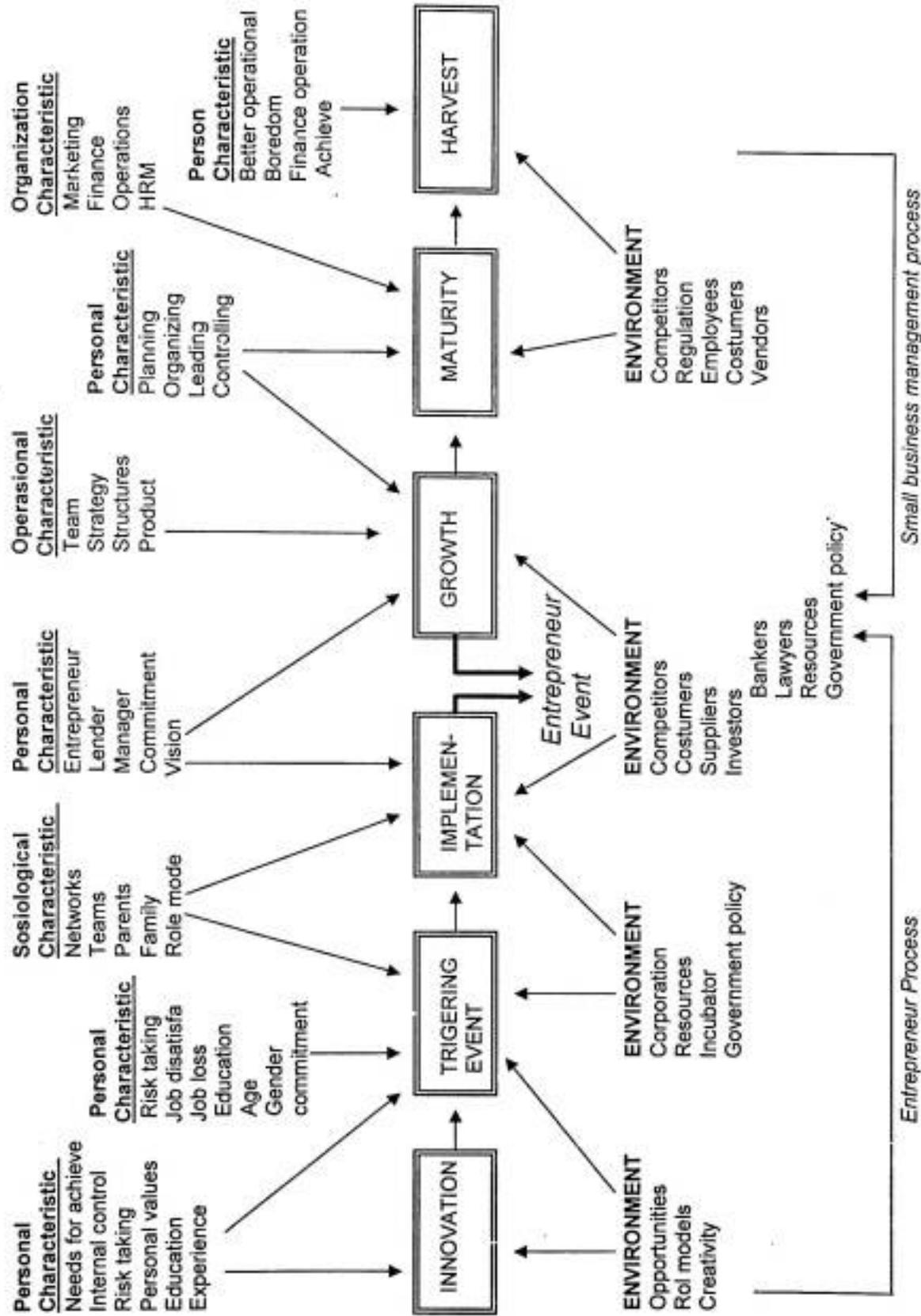
Sebagian karakteristik tersebut sama dengan yang dikemukakan oleh Royce dan Hal B. antara lain: *communication ability, drive/innovator, dan human relations*. Sedangkan Norman dan Thomas, mengemukakan beberapa karakteristik penting dari *entrepreneurship* sebagai berikut:

- *Desire for Responsibility*
- *Preference for Moderate Risk*

- *Confidence In Personal Succes*
- *Desire for Immediate Feedback*
- *High Level of Energy*
- *Future Orientation*
- *Skilled In Organization*
- *Money, although a great way to keep score is not as important as achievement.*

Hubungan keterkaitan antara berbagai faktor atau karakteristik tersebut sampai dengan lahir atau terbentuknya Kewirausahaan, sebagaimana digambarkan oleh Thimoty (1997) dalam model *entrepreneurship / Small Business Management Process* yang dapat dilihat pada skema halaman berikut.

**SKEMA 2 : MODEL ENTREPRENEURSHIP/SMALL BUSINESS MANAGEMENT PROCESS**



Dari skema di atas, dapat dilihat bahwa kegagalan wirausaha dalam menjalankan bisnisnya sebagai akibat dari kegagalan menguasai berbagai karakteristik dari entrepreneur seperti tersebut di atas. Keberhasilan seorang wirausaha dalam mengadopsi karakteristik tersebut bergantung kepada sikap, attitude atau behaviournya. Bagaimana seseorang berpartisipasi dalam kegiatan *management training*, berkomunikasi, maupun menerima inovasi baru merupakan salah satu dari berbagai indikator pembentuk perilaku kewirausahaan.

Keberhasilan *business*, tidak saja dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi, penguasaan teknologi, modal, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi sosial dan lingkungan (*social and environment*) di sekitar usaha tersebut. Seperti yang dilaporkan oleh Oimoinan dari Exxon Corporation bahwa : *"Our company's basic role in society in economic: But we know that we must also respond to public needs and shifts in public attitudes, remain sensitive to human values, and alert to the effects of every company action on society and the environment. We must listen to the marketplace – and we must look beyond it.* Jadi tugas perusahaan memang memproduksi dan memasarkan barang dan jasa, namun ia juga memperhatikan lingkungan kondisi tersebut terjadi disebabkan karena berbagai faktor seperti budaya, kemampuan berusaha, kemampuan kewirausahaan, dan berbagai hal lainnya.

Menurut Lembaga Manajemen (1987) profil usaha kecil di Indonesia saat ini dapat dilihat sebagai berikut :

- Sebagian besar menggunakan kapasitas kurang dari 60 %
- Lebih dari separuh merupakan pengembangan usaha kecil
- Penurunan usaha terjadi karena kekurangan modal, tidak mampu memasarkan dan kurang ketrampilan tehnik
- Mengharapkan bantuan dari pemerintah berupa permodalan, pemasaran dan pengadaan bahan
- Hampir 60 % pengusaha menggunakan teknologi tradisional
- Hampir 70 % melakukan penjualan langsung kepada konsumen
- Sebagian besar merasa terlalu rumit dalam memperoleh fasilitas kredit.

Sedangkan masalah yang dihadapi industri kecil, menurut lembaga manajemen dibagi menjadi masalah mikro dan masalah makro. Masalah Mikro meliputi: sumber daya manusia, sumber daya fisik, lemahnya akses terhadap pasar, lemahnya akses ke perbankan, terbatasnya pengawasan, kemampuan inovasi terbatas, persoalan *management* dan organisasi, mutu serta kesiapan waktu dalam pengolahan barang. Selanjutnya masalah Makro mencakup: iklim yang belum kondusif, arus globalisasi yang semakin menekan, mekanisme pasar yang semakin menurun, kebijaksanaan pemerintah sering menghambat terutama, bagi industri kain tenun dan pandai besi, instansi yang terlibat terlalu banyak, dan regulasi yang mengatur industri. Kondisi ini memberi indikasi selain kewirausahaan yang rendah, juga faktor

lingkungan yang berpengaruh secara keseluruhan terhadap *performance* usaha.

Perubahan dan kemajuan beberapa negara Eropa Timur maupun negara industri baru (*New Industrial Society*) seperti Korea, Singapura membuktikan pentingnya peranan dan fungsi yang dimainkan oleh kewirausahaan di dalam mendorong kemajuan tersebut di atas. Early, Sakova (1997) dalam artikel *Entrepreneurial Behavior Efficiency*) menegaskan bahwa: *Yet, it is hardly possible to further neglect the importance of entrepreneurs to the economy. As recent evidence suggests, the transition process in Eastern Europe and the NIS has demonstrated that countries with a strong entrepreneurial background have shown faster recovery from transition shocks and have experienced sustainable economic growth. On the contrary, in countries lacking an entrepreneurial tradition (e.g. in Russia and Ukraine), transition processes are slow and unstable, dependent on uncontrollable factors.*

Berdasarkan uraian di atas, maka pengembangan dan pertumbuhan suatu kegiatan usaha (*business*) sangat bergantung kepada kemampuan dari pelaksana atau para pengusaha itu sendiri. Keputusan tentang pengembangan bisnis melalui investasi, pengembangan pasar, produksi serta pemanfaatan berbagai sumber dana pembiayaan merupakan seni tersendiri bagi seorang pengusaha. Selain itu keputusan dalam menghadapi risiko, melakukan inovasi baru, serta melakukan penyesuaian dengan perubahan

lingkungan juga merupakan *skill* tersendiri dan penting dari pengusaha di dalam menjalankan usahanya.

Keputusan-keputusan tersebut menggambarkan kemampuan kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang pengusaha yang disebut sebagai sifat *entrepreneur* atau *entrepreneurship* yang dimiliki pengusaha tertentu. Dalam hal ini, sikap dan perilaku pengusaha di dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengembangan usaha, pengambilan risiko, di dalam dunia *business* diidentifikasi sebagai perilaku kewirausahaan.

Dengan demikian perilaku kewirausahaan ini memegang kunci utama dalam menentukan perkembangan dan pertumbuhan suatu aktivitas bisnis. Fungsi *entrepreneurial* di dalam pengembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara adalah sangat penting karena aktivitasnya yang mengutamakan efisiensi dalam pelaksanaan serta inovasi yang dilaksanakan secara kontinyu.

Sejalan dengan itu Webster (1999) dalam artikel *Entrepreneurial Behaviour* mengemukakan bahwa *entrepreneur's main activities are (a) the efficient reallocation of resources, and (b) the introduction of innovation*. Keduanya merupakan fungsi dari kewirausahaan yang juga identik dengan konsep *Creative-destruction*, yang dikekemukakan oleh Schumpeter ( dalam Casson 1982, dan Mitton, 1997) bahwa *as one may see, both functions involve the concept of efficiency and development*.

Kemampuan wirausahawan dalam menjalankan dan mengembangkan bisnisnya sangat bergantung kepada kewirausahaannya. *Entrepreneurship*

merupakan kemampuan wirausaha untuk mengembangkan bisnisnya dengan kreativitas seperti inovasi-inovasi yang terus dilakukan didalam perusahaan, menyesuaikan perubahan-perubahan lingkungan yang terjadi.

Naraphur (1982) kembali menegaskan hal ini dengan mendefinisikan *entrepreneurship* sebagai *"creative and innovative response to the environment*. Respon terhadap lingkungan tersebut dapat terjadi dalam berbagai bidang sosial seperti bisnis, pendidikan, pertanian, dan sebagainya. Secara sederhana dikatakan bahwa melaksanakan sesuatu yang baru atau melaksanakan sesuatu dalam cara baru adalah bagian dari perilaku kewirausahaan.

Pekembangan dan pertumbuhan ekonomi yang dipacu oleh usaha kecil terjadi disebabkan karena tercipta kesempatan kerja (*employment opportunities*), inovasi teknologi baru, pertumbuhan ekonomi dan mendorong tingginya standar hidup. Hal ini sejalan dengan Norman dan Thomas (1988) yang menegaskan bahwa *small business plays a key role in moving our nation toward certain basic economic objectives more employment opportunities, new technical innovations, economic growth, and higher standard of living, as well as supplying goods and services to our people*.

Selanjutnya studi kewirausahaan yang dilakukan oleh McClelland dan Winter (dalam Sara Carter, 1991) telah menemukan bahwa *risk taking* bergantung pada umur, motivasi, pengalaman business dan lama terlibat dalam kegiatan bisnis, dan pendidikan. Kemudian *Need for Achievement*, juga berkaitan dengan *risk taking*. Seseorang dengan *need achievement*

yang tinggi berani membuat keputusan dan mengambil risiko, sebaliknya individu dengan *need for achievement* yang rendah kurang berani mengambil risiko.

McClelland mengidentifikasi bahwa *entrepreneur are individual who have a high need for achievement, and that characteristic makes them especially suitable to create ventures*. Dimana seseorang yang *achievement*-nya tinggi akan memilih situasi dengan ciri – ciri seperti :

- *Individual responsibility ;*
- *Moderate risk taking as a function of skill;*
- *Knowledge of results of decisions;*
- *Novel instrumental activity ;*
- *Anticipation of future possibilities.*

Studi yang dilakukan oleh McClelland (dalam Sara Carter, 1991), juga menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara *entrepreneurship* dan *achievement motivation*. Studi tersebut mengembangkan lima bentuk motivasi dalam rangka melihat perilaku atau *performance*, yaitu :

- *Self achievement*
- *Risk taking*
- *Feedback of results*
- *Personal innovation*
- *Planning for the future*

Sedangkan konsep *Locus of Control* berkaitan dengan bagaimana persepsi individu-individu pada kontrol mempengaruhi perilaku mereka. Ada orang yang berperilaku bahwa pencapaian dari tujuan bergantung kepada perilaku mereka sendiri (mereka percaya pada internal kontrol, tetapi ada juga orang yang berperilaku bahwa pencapaian tujuan bergantung dan dipengaruhi oleh situasi lingkungan. *Over optimism* adalah *expectacy of success*. Beberapa studi yang dilakukan oleh Cooper, Dunkelberg, and Woo (1986) dikutip oleh Sara Carter, mengidentifikasi bahwa *Entrepreneur perceived chances of success shortly after they become business owner*. Kebanyakan *entrepreneur* optimis bahwa 70% kesempatan atau *chance* untuk *survive* adalah 50 - 50 atau lebih.

Sehubungan dengan itu, maka kegagalan *entrepreneur* dalam menjalankan bisnisnya sebagai akibat dari kegagalan menguasai berbagai karakteristik dari *entrepreneur* seperti tersebut di atas. Keberhasilan seseorang Kewirausahaan dalam mengadopsi karakteristik tersebut bergantung kepada sikap, *attitude* atau *behaviornya*. Bagaimana seseorang berpartisipasi dalam kegiatan *management training*, berkomunikasi, maupun menerima inovasi baru merupakan beberapa indikator *behaviour* seorang *entrepreneur*.

Meskipun demikian keberhasilan suatu usaha (*business*), tidak saja dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi, penguasaan teknologi dan modal, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi sosial and environment disekitar bisnis tersebut. Seperti yang dilaporkan oleh Oimoinan dari Exxon Corporation



bahwa : *"Our company,s basic role in society in economic: But we know that we must also respond to public needs and shifts in public attitudes, remain sensitive to human values, and alert to the effects of every company action on society and the environment. We must listen to the marketplace – and we must look beyond it.* Jadi tugas perusahaan memang memproduksi dan memasarkan barang dan jasa, namun ia juga memperhatikan lingkungan kondisi tersebut terjadi disebabkan karena berbagai faktor seperti budaya, kemampuan berusaha, kemampuan Kewirausahaan, dan berbagai hal lainnya.

Penelitian *Baseline Economic Survey* di Irian Jaya Tahun 1984, mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi oleh pengusaha kecil di Irian Jaya sebagai berikut : (1) ketrampilan baik dalam desain produksi maupun tehnik produksi relatif masih rendah, (2) kemampuan manajemen relatif masih rendah, (3) pemasaran hasil produksi yang masih bersifat lokal, (4) keterbatasan penyediaan bahan baku untuk beberapa jenis komoditi, (5) kurangnya modal, dan (6) produktivitas masih rendah.

Selanjutnya pembinaan dan dan pendampingan terhadap 50 orang pengusaha Papua yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Cenderawasih selama tahun 1999/2000 mengidentifikasi berbagai permasalahan utama yang dihadapi adalah sebagai berikut :

- Management usaha yang masih bersifat keluarga, dan tidak profesional

- Pemasaran masih bersifat lokal
- Sumber daya manusia
- Administrasi pembukuan
- Jaringan Usaha
- Permodalan
- Legalitas Usaha

Berdasarkan pemahaman perilaku (*behavior*) dan kewirausahaan yang telah dikemukakan di atas, maka dapat dikatakan bahwa perilaku kewirausahaan selain dipengaruhi oleh faktor umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, tingkat pendapatan, dan partisipasi sosial, juga faktor budaya merupakan faktor utama yang mempengaruhi Perilaku kewirausahaan dan profesionalisme yang pada akhirnya berpengaruh terhadap kegiatan bisnis.

Perilaku kewirausahaan adalah suatu kegiatan usaha yang dipengaruhi oleh sikap individu dalam suatu interaksi masyarakat. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dinyatakan oleh Alan Green (1996) bahwa *the patterns of behaviour are respective ways that individuals or groups of people act*. Selanjutnya dinyatakan pula bahwa *culture is the way we do things around here, the things we value, the ways we think about and treat each other, the story we tell, the heroes we revere , and the misfits who have gone or don't belong*.

Dengan demikian perilaku kewirausahaan itu dipengaruhi oleh patem atau sistem yang berlaku pada masyarakat atau suku tertentu. *Culture* atau sistem yang dianut dan berlaku di dalam masyarakat, mempengaruhi dan membentuk perilaku kewirausahaan dari individu maupun kelompok dalam bertindak.

Dengan mengutip istilah *konfigurasi* yang dipergunakan oleh Abu Hamid ( dalam Islam dan Kebudayaan Bugis, 2000), bahwa berbagai macam tingkah laku dan hasil tingkah laku yang menyusun keseluruhan berpola antara lain pola-pola budaya, pola hubungan sosial dan sistem kepercayaan. Dikalangan masyarakat Papua khususnya nelayan, masih hidup dan berkembang pranata sosial yang secara mendasar berpengaruh terhadap konfigurasi tersebut.

Pola budaya merupakan perilaku yang merupakan kebiasaan. Secara sederhana pola budaya merupakan beberapa perilaku yang sama terbentuk dalam posisi yang sama pula dan dijemakan sebagai respons kebiasaan oleh anggota masyarakat, mencakup budaya rasa bersalah (*guilt culture*), budaya rasa malu (*shame culture*), dan budaya takut akhir (*fear and culture*) ( Abu Hamid, 2000).

Hubungan keluarga (*extended family*) misalnya adalah salah satu faktor budaya yang sangat berpengaruh terhadap kemajuan business. Di samping itu, tanggung jawab sosial, status sosial dalam lingkungan adat, juga menjadi kendala di dalam kegiatan business. Faktor-faktor budaya tersebut

dan peranan serta tanggung jawab kekeluargaan, sangat mempengaruhi akumulasi modal yang diperlukan dalam menjamin kontinuitas dan ekspansi operasi business. Selain *extended family*, tanggung jawab sosial di dalam masalah-masalah kemasyarakatan, pembayaran harta (maskawin), penyelesaian ikut berpengaruh terhadap akumulasi modal.

Berdasarkan pada uraian-uraian dari berbagai pendapat tentang kewirausahaan sebagaimana dijelaskan sebelumnya, dapat dikemukakan bahwa perilaku kewirausahaan yang dimaksudkan di sini adalah sebagai *"creative, innovative response to the environment, keberanian dan kemampuan mengambil keputusan dan kemampuan mengambil risiko* Respon terhadap lingkungan tersebut dapat terjadi dalam berbagai bidang sosial seperti bisnis, pendidikan, pertanian, dan sebagainya. Secara sederhana dikatakan bahwa melaksanakan sesuatu yang baru atau melaksanakan sesuatu dalam cara baru adalah bagian dari perilaku kewirausahaan.

### C. Perilaku Konsumen

James (dalam Muas 1997) mengemukakan bahwa perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan. Dengan demikian perilaku

konsumen dapat diartikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam mempergunakan barang-barang dan jasa.

Pada bagian lain dijelaskan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu, kelompok dan organisasi dalam mendapatkan dan menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan dan sumber-sumber lainnya termasuk kondisi sarana untuk memperoleh suatu produk. Dengan demikian kondisi fasilitas yang menyediakan kebutuhan sangat menentukan perilaku konsumen.

Menurut Anwar (dalam Muhammad, 2002), ada dua kekuatan dari faktor yang mempengaruhi konsumen, yaitu pertama; kekuatan sosial budaya yang meliputi faktor budaya, tingkat sosial, kelompok anutan dan keluarga. Kedua, kekuatan psikologis yang meliputi pengalaman belajar, kepribadian, sikap dan keyakinan, gambaran diri atau dapat dikemukakan bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh dua faktor yaitu:

- a. Faktor ekstern yang terdiri dari budaya, kelas sosial, kelompok sosial, keluarga.
- b. Faktor interen yang meliputi motivasi, pengamatan belajar, kepribadian dan konsep diri serta sikap.

Kebutuhan dan keinginan pembeli menentukan keputusan untuk kembali. Kegiatan pembeli yang nyata hanyalah merupakan salah satu tahap

dari keseluruhan proses mental dan kegiatan-kegiatan fisik lainnya yang terjadi dalam proses pembelian pada suatu periode waktu tertentu, serta pemenuhan kebutuhan tertentu, sehingga proses atau bagian lainnya termasuk persiapan sampai pembelian yang nyata perlu juga diperhatikan dalam analisa pembelian.

Kotler (1993) mengemukakan bahwa para konsumen membuat keputusan mereka tidak dalam sebuah tempat yang terisolir dari lingkungan sekitar, tetapi perilaku pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor kebudayaan, sosial pribadi, psikologis dan sebagian faktor ini tidak terkendali oleh produsen (pemasar) namun perlu dipertimbangkan. Dengan demikian suatu perencanaan pasar tidak hanya dapat ditinjau dari pekerjaan atau kegiatan fisik saja, mengingat faktor non fisik dari konsumen/pengunjung merupakan pula faktor dominan, apalagi jika dihubungkan dengan tingkat kepuasan konsumen.

Hartzler (dalam Muhammad,2002) mengemukakan tingkat keputusan pembeli dibagi dalam tiga bagian: Pertama, keputusan kritis yang ditentukan oleh kebutuhan pembeli; kedua, keputusan pilihan yang tergantung pada keinginan pembeli; ketiga, keputusan bebas diambil setelah terjadi pembelian, lanjut dikemukakan bahwa keputusan bebas yang diambil untuk menyelesaikan pembelian barang, pengirimannya, pembungkusannya dan dianggap akhir dari transaksi pembelian.

Berdasarkan dari kedua pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan individu, atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan termasuk fasilitas penyedia barang kebutuhan.

#### **D. Konsep Kebudayaan dan Nilai Budaya**

##### **1. Pengertian Kebudayaan**

Berbagai pengertian yang telah dikemukakan para ahli tentang kebudayaan. Namun pada umumnya para ahli ilmu sosial memberi pengertian kebudayaan dalam arti yang sangat luas, yakni seluruh totalitas dari pemikiran, karya dan hasil karya manusia yang tidak berakar pada nalurnya dan karena itu hanya dapat dicetuskan oleh manusia setelah melalui proses belajar. Sejalan dengan itu, Haviland (1988) mengemukakan bahwa kebudayaan adalah perangkat peraturan dan norma yang dimiliki bersama oleh para anggota masyarakat yang kalau dilaksanakan oleh para anggotanya melahirkan perilaku yang oleh para anggotanya dipandang layak dan dapat diterima.

Dengan demikian, kebudayaan merupakan corak hidup yang kolektif dalam suatu masyarakat, sehingga kebudayaan dan masyarakat merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan. Meskipun pada awalnya unsur kebudayaan tertentu ditemukan oleh individu, setelah masyarakat menerima

dan menerapkan unsur kebudayaan dalam kehidupannya. Unsur kebudayaan tersebut menjadi milik masyarakat dan bukan individu, meskipun unsur kebudayaan tersebut ditemukan oleh individu atau sekelompok individu (Mardimin, 1984).

Selanjutnya Keesing (1992) mengemukakan bahwa kebudayaan adalah keseluruhan realisasi gerak, kebiasaan, tatacara, gagasan, dan nilai-nilai yang dipelajari dan diwariskan serta perilaku yang ditimbulkannya. Berdasarkan uraian tersebut, sehingga dapat dikatakan bahwa kebudayaan menunjuk kepada berbagai asset kebudayaan yang meliputi cara-cara berlaku kepercayaan – kepercayaan termasuk di dalamnya pelaksanaan upacara keagamaan dan upacara lingkaran hidup. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kebudayaan merupakan suatu perilaku, baik yang tampak maupun tidak, yang dilandasi oleh pengaruh-pengaruh, baik secara langsung maupun tidak langsung dari lingkungan sekitarnya, yang diwariskan oleh generasi sebelumnya serta mewariskannya pada generasi selanjutnya dan akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan peradaban. Oleh karena itu, setiap kebudayaan pada suatu daerah tertentu akan berbeda dengan kebudayaan daerah lain, sehingga dapat dikatakan bahwa budaya local merupakan suatu tindakan dan gagasan yang dipengaruhi oleh dinamika dalam daerah bersangkutan. Pendapat ini didukung oleh Suparlan (1983) bahwa kebudayaan merupakan keseluruhan pengetahuan manusia sebagai mahluk sosial yang dipergunakan untuk memahami dan meng-

interpretasikan lingkungan hidupnya dan pengalamannya, serta menjadi kerangka dasar untuk mewujudkan dan terwujudnya kelakuan atau perilaku.

Pemahaman kebudayaan tersebut di atas, mendudukan kebudayaan sebagai sistem aturan dari kelakuan manusia atau pola perilaku seseorang, sehingga kebudayaan merupakan nilai budaya yang bersumber dari perilaku dasar dan pandangan hidup manusia. Oleh karena dalam masyarakat terdapat berbagai nilai budaya, dan setiap nilai budaya satu dengan nilai budaya lainnya saling berkaitan, maka membentuk suatu sistem nilai budaya yang menjadi satu kesatuan yang utuh.

## 2. Nilai Budaya

Sebagaimana batasan pengertian yang dikemukakan Suparlan (1983: 3) bahwa kebudayaan merupakan keseluruhan pengetahuan manusia sebagai mahluk sosial yang dipergunakan untuk memahami dan menginterpretasikan lingkungan hidupnya dan pengalamannya dan menjadi kerangka dasar untuk mewujudkan dan terwujudnya kelakuan. Dalam konteks pengertian kebudayaan tersebut mendudukan kebudayaan yang berfungsi sebagai sistem aturan dari kelakuan manusia atau pola kelakuan seseorang, sehingga kebudayaan merupakan nilai budaya yang bersumber dari perilaku dasar dan pandangan hidup manusia. Oleh karena di dalam masyarakat terdapat berbagai nilai budaya, dan setiap nilai budaya satu dan

nilai budaya lainnya saling berkaitan, maka nilai budaya tersebut membentuk suatu sistem yang menjadi satu kesatuan yang utuh.

Sistem nilai budaya yang berkembang dalam masyarakat telah menjadi pedoman ideal dalam menyikapi obyek tertentu, tidak terkecuali terhadap pembangunan ekonomi, maupun pembangunan politik. Sebagaimana Koentjaraningrat (1991) mengatakan bahwa nilai budaya menentukan sikap seseorang terhadap obyek tertentu. Dimana sistem nilai budaya terdiri dari konsep-konsep yang hidup dalam pikiran mayoritas warga masyarakat.

Dengan demikian, sistem nilai budaya dalam masyarakat merupakan ciri khas serta menjadi aturan sakral bagi perilaku setiap orang dalam masyarakat yang mengakibatkan nilai-nilai budaya tersebut menempati kedudukan tertinggi dalam kehidupan masyarakat, dan nilai-nilai budaya tersebut melekat serta sangat sulit merepresentasikan sistem sosial karena mengalami perubahan. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Ali (1992) yang mengatakan bahwa sistem nilai budaya terdiri dari konsepsi-konsepsi yang hidup dalam alam pikiran sebagian besar dari warga masyarakat mengenai hal-hal yang dianggap amat bernilai dalam hidup.

Karena itu, nilai budaya berfungsi sebagai pedoman tertinggi bagi kelakuan manusia. Sebagai bagian dari adat istiadat dan wujud dari kebudayaan, sistem nilai budaya seolah-olah berada di luar dan di atas diri para individu yang menjadi warga masyarakat. Individu-individu tersebut sejak kecil telah diresapi dengan nilai-nilai budaya yang hidup dalam

masyarakatnya, sehingga berinternalisasi dan berakar kuat dalam jiwa mereka. representasi sistem sosial. Hal inilah yang menyebabkan suatu nilai budaya sulit diganti dengan nilai-nilai budaya lain dalam waktu singkat.

Selanjutnya Sayogyo (1992) menguraikan pandangan umumnya tentang nilai budaya bahwa factor-faktor mental itu adalah pengetahuan mengenai sistem nilai budaya atau *cultural value system* dan mengenai sikap atau attitudes. Kedua hal itu, menyebabkan timbulnya pola-pola cara berpikir tertentu pada warga suatu masyarakat dan sebaliknya pola-pola cara berpikir inilah yang mempengaruhi tindakan-tindakan dan kelakuan mereka maupun dalam hal membuat keputusan-keputusan yang penting dalam hidup.

Di dalam antropologi ekonomi (Sairin, dkk, 2002) terdapat dua macam pendekatan yaitu pendekatan umum dan pendekatan spesifik. Pendekatan umum adalah aliran teori yang ada pada khasanah antropologi umum dan karena minat tertentu, dioperasikan untuk membahas gejala ekonomi. Aliran teori ini pada dasarnya di dalam antropologi, sejak dari religi, teknologi, sampai ke keseluruhan sistem sosial-budaya itu sendiri. Dicontohkan pemakaian pendekatan struktural-fungsional oleh Firth (1946-1975) untuk membahas nelayan Malaysia. Malinowski (1921) dalam studinya mengenai masyarakat Trobriand.

Selanjutnya dikemukakan bahwa Kehadiran antropologi ekonomi dapat dirunut setidak – tidaknya sampai kepada *The Economics of The Trobriand Islander*, artikel yang pernah ditulis tokoh besar antropologi

Bronislaw Malinowski pada tahun 1921 (Le Clair dan Schneider, 1986). Jauh sebelum karya Malinowski muncul, telah ada karya seorang ekonom Amerika, Thorstein Veblen (1899) yang isinya menyerupai salah satu gagasan besar dalam antropologi ekonomi. Veblen menyatakan bahwa gejala-gejala ekonomi tidak sepenuhnya ditentukan oleh faktor-faktor ekonomi, faktor-faktor non ekonomi, sosial budaya maksudnya, sangat mempengaruhi perilaku ekonomi masyarakat (modern).

Firth (1964) salah seorang murid Malinowski memberi reaksi dan menilai bahwa karya gurunya adalah sebagai tulisan ekonomi yang melulu deskriptif dan mengabaikan faktor – faktor ekonomi, seperti harga, *supply*, dan *demand*, yang ada dibalik aktifitas produksi orang Trobriand. Kritik Firth tadi sepenuhnya didasarkan pada pandangan ekonomi modern.

Firth dan Goodfellow, di satu sisi, meyakini bahwa konsep – konsep ilmu ekonomi modern berlaku universal dan karenanya dapat dioperasikan untuk mempelajari tata ekonomi masyarakat primitif dan tradisional.

Firth, Goodfellow dan Herskovits menerbitkan buku mereka (Le Clair dan Schneider, 1968 : 6). Firth dan Goodfellow di satu sisi, meyakini bahwa konsep – konsep ilmu ekonomi modern berlaku universal dan karenanya dapat digunakan untuk mempelajari ekonomi masyarakat primitif dan tradisional. Manusia pada masyarakat primitif dan tradisional adalah sama dengan manusia modern, mereka bertindak berdasarkan prinsip maksimalisasi, yaitu mencari pilihan hasil terbaik dari keterlibatan sarana yang tersedia.

Adat istiadat, menurut Goodfellow, tidaklah mengatur perilaku ekonomi masyarakat non modern. Sebaliknya justru lewat adat istiadat itulah proses ekonomisasi dilangsungkan. Goodfellow sangat yakin dengan universalitas teori ilmu ekonomi. Baginya bila ilmu ekonomi tidak berlaku universal maka ia adalah ilmu yang sia – sia.

Firth lebih sedikit bijaksana daripada Goodfellow dalam masalah universalitas teori ekonomi modern. Bagi Firth tugas ahli antropologi ekonomi adalah : "Untuk menguji bagaimana cara ekonomi modern bekerja dalam konteks sosial dan budaya". (Firth, 1968 : 65)

Firth menyadari bahwa hubungan antara ilmu ekonomi dan antropologi ekonomi amat erat. Teori – teori ilmu ekonomi dikembangkan berdasarkan fakta dan kerangka berpikir masyarakat dengan sistem ekonomi industrial kapitalistik. Oleh karena itu teori – teori ilmu ekonomi yang benar – benar berlaku universal hanyalah sedikit (LeClair dan Schneider, 1968 : 68).

Prinsip–prinsip memaksimalkan kepuasan dengan latihan kesadaran untuk memilih antara kekayaan yang sedikit sangat valid karena terbukti bahwa hal ini benar–benar terjadi dalam semua lapisan masyarakat (Herkovits, 1968 : 55).

Dalam *The Economy as Instituted Process* ada dua gagasan Polanyi yang cukup penting. Pertama, perbedaan arti ekonomi menjadi dua yaitu arti formal dan arti substansial. Arti formal adalah ekonomi seperti yang diterangkan para ahli ilmu ekonomi, ekonomi sebagai proses maksimisasi.

Sedangkan arti substansial adalah ekonomi sebagai upaya manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup di tengah lingkungan alam dan lingkungan sosialnya (Polanyi, 1957 : 243).

Polanyi memandang bahwa ekonomi dalam arti substantiflah yang berlaku universal. Sistem ekonomi pada masyarakat modern berbeda dengan pada masyarakat primitif atau tradisional. Pada masyarakat modern yang hidup dengan sistem ekonomi pasar, gejala ekonomi tampil sebagai suatu institusi sosial yang berdiri sendiri, karena pasar memiliki potensi sistemik untuk mengatur kondisi dirinya sendiri.

Sebaliknya pada masyarakat primitif atau tradisional, sistem ekonomi terjalin menyatu dengan institusi sosial lainnya dengan sistem kekerabatan, sistem religi, sistem politik lokal dan lainnya. Selanjutnya, tiga tahun kemudian George Dalton membahas ulang pandangan tersebut lewat *Economic Theory and Primitive Society* yang muncul dalam *American Antropology*.

Dalam antropologi ekonomi, berbagai pertukaran yang terdapat dalam masyarakat tradisional dan pedesaan yang tidak menggunakan mekanisme uang sering disebut dengan istilah resiprositas dan redistribusi, pertukaran dilihat sebagai gejala kebudayaan yang keberadaannya berdimensi luas tidak sekedar berdimensi ekonomi, tetapi juga agama, teknologi, ekologi, politik dan organisasi sosial. (Dalton, 1961 : 12).

Ilmu ekonomi cenderung mengabaikan variabel – variabel sosial budaya dalam menganalisis permasalahan ekonomi (Dalton, 1961 : 1-3).

Diabaikannya variabel – variabel tersebut berkaitan dengan kenyataan yang ditemukan para ahli ekonomi neo klasik bahwa hukum – hukum ekonomi berjalan tanpa kontrol dari variabel – variabel tersebut (Dalton, 1961 : 5).

Perhatian terhadap gejala pertukaran yang menggunakan uang, dirasa perlu sejalan dengan kenyataan bahwa transformasi ekonomi tradisional menuju sistem ekonomi modern sedang melanda di berbagai tempat, sejak berkembangnya penjajahan sampai pada masa globalisasi sekarang ini.

Tahun 1966 Herskovits salah seorang ahli antropologi ekonomi dengan bukunya *The Economic Life of Primitive Peoples* mencoba mencari benang merah antara prinsip ekonomi barat dengan masyarakat yang hidup dalam sistem ekonomi sederhana. Kesimpulannya adalah semua sistem ekonomi mengenal prinsip-prinsip ekonomi yang sama, meskipun wujudnya berbeda-beda, dan prinsip tersebut dalam masyarakat sederhana tidak sekuat dibandingkan dengan masyarakat modern. Alasan-alasan untuk tidak menerima prinsip tersebut terletak pada kesalahpahaman dalam membaca fenomena ekonomi dalam masyarakat sederhana.

Dicontohkan dalam masyarakat Arunta, yang hidup sebagai pemburu-peramu, konsep kelangkaan barang sulit dipahami kalau hanya memperhatikan sistem produksi dengan kaca mata sistem produksi orang Eropa. Namun, konsep tersebut dapat dilihat pada pemilihan waktu melakukan aktivitas produksi.



Herskovits menemukan bahwa orang Arunta mengenal konsep keterbatasan waktu dan mereka mampu mengefektifkan penggunaan waktu, waktu merupakan suatu yang nilainya terbatas dan terdapat diberbagai setting kultural. Di Barat maupun di masyarakat Kapauku, untuk menjadi wirastawan tergantung dari kemampuan menjalin hubungan jaringan sosial, meskipun di kedua masyarakat itu jaringan sosialnya berbeda bentuk. Laki – laki Kapauku dapat meningkatkan kekayaannya dengan mempunyai banyak istri.

Manning Nash (Cook, 1970 : 776) berkesimpulan bahwa proses pengambilan keputusan untuk memilih dalam masyarakat sederhana sangat dikondisikan oleh struktur sosialnya. Bukan tingkah laku yang secara eksplisit dapat menunjukkan bahwa tingkah laku mereka menghasilkan keuntungan ekonomi, dan bukan kemampuan mengakumulasi biaya serta keuntungan, dan bukan mengenai keberadaan dari motif mencari untung. Akan tetapi oleh adanya serangkaian organisasi sosial yang secara konkrit dan langsung menjembatani pilihan ekonomi, dan serangkaian norma atau sanksi yang mengontrol perilaku ekonomi mereka.

Nash dengan jelas menekankan bahwa terdapat univesalitas gejala ekonomi, tetapi dalam mengkaji gejala ekonomi antropologi ekonomi jangan meniru ahli ekonomi yang langsung mereduksi fakta – fakta empiris ke dalam konsep – konsep ilmu ekonomi formal. Studi aturan ekonomi “tidak perlu

dikurung dalam bahasa abstrak analisis ekonomi formal" (Nash, dalam Cook, 1970 : 777 dalam Sairin, 2002 : 98).

Konsep ekonomi personal sudah lama beredar sebelum karya Davis muncul. Dewey (1960) dan Szanton (1972) sudah menerapkan konsep tersebut dengan istilah berbeda, yaitu *personalized exchange*. Pangkal teori pendekatan ini datang dari tradisi antropologi sosial Inggris, yang dibangun berdasarkan gagasan manusia sebagai *homo socius* (Firth, 1975 dalam Sairin, 2002 : 203), makhluk sosial, makhluk yang hidup karena kontak-kontak sosial, makhluk yang hanya dapat hidup karena melakukan pertukaran.

Berbasis pada konsep – konsep antropologi sosial itu pula Davis mengungkap kelemahan pendekatan substantif. Pada dasarnya Davis sependapat dengan kaum substantif bahwa sistem ekonomi adalah gejala yang menyatu dengan sistem sosial. Justru karena sependapat itu pula Davis melihat bahwa pandangan Polanyi dan Dalton mengenai pasar ternyata keliru. Kelemahan pendekatan substantif, demikian menurut Davis, terjadi karena pembahasannya diarahkan kepada perilaku pada tingkat ideal. Studi Dalton diarahkan pada *rules* dari sistem ekonomi (Davis, 1973 : 20). Sebagai akibatnya para pemikir substantif luput dalam menangkap perilaku nyata individu pada gejala ekonomi, sehingga mereka sampai pada pernyataan bahwa sistem ekonomi pada masyarakat pasar adalah sistem yang impersonal, berdiri sendiri terlepas dari sistem sosial (Dalton, 1961 : 21).

Gambaran tadi menunjukkan bahwa prinsip personalisme pada dasarnya adalah pemanfaatan faktor non ekonomi, hubungan sosial tegasnya, untuk kepentingan ekonomi. Hubungan personal antara produser dan pengumpul yang tampil sebagai pelindung dari penggusuran kerja oleh para pedagang di pasar. Pada gilirannya, hubungan personal menjadi pengikat antara pengumpul dan pedagang pasar.

Kode etik yang muncul dari hubungan personal antar produser-pedagang pada kasus jual beli. Ketika ada seorang calon pembeli yang datang ke kiosnya dan si pedagang menawarkan harga jual yang tinggi untuk barang yang akan dibeli, maka pedagang di kios sebelahnya "dilarang" untuk menyerobot dengan menawarkan harga yang sedikit lebih rendah untuk barang yang sama. Menurut teori pasar bebas hal itu dapat dan boleh saja terjadi, demi keuntungan pribadi seseorang bebas melakukan apa saja. Namun pada kenyataannya hubungan personal telah menggantikan hukum pasar bebas, dan seorang pedagang baru boleh mengajukan penawaran setelah seorang calon pembeli pindah dari kios teman di sebelahnya, bukan ketika sang calon pembeli masih tawar menawar dengan pedagang di kios sebelah.

Pada sektor penjualan, pelepasan barang dari pedagang ke konsumen di pasar, hubungan personal tetap tampil dominan. Hubungan jual beli yang dijalin secara personal ini berlangsung lewat jaringan kekerabatan,

atau jaringan langganan, dan bapak baptis. Para pedagang biasanya akan dikerumuni oleh kaum kerabatnya yang datang sebagai pembeli. Di satu sisi pedagang yang terlalu banyak dikerumuni oleh kerabatnya memiliki kemungkinan besar untuk jatuh bangkrut. Beban sosial yang ia tanggung jauh lebih besar dari kemampuan ekonomi usaha perdagangan yang ia miliki. Kebangkrutan ini terjadi karena terlalu banyak potongan yang diberikan kepada kerabat, dan juga banyak kerabat yang mengambil hutang dan "lupa" membayar, *bad debt*

Ekonomi personalisme yang dikembangkan oleh Szanton dan Davis menunjukkan kekuatan tersendiri untuk mengungkap gejala ekonomi dari tinjauan antropologis, tanpa terbelenggu oleh konsep-konsep ilmu ekonomi modern. Pendekatan ekonomi personalisme Davis memang baru dioperasikan pada kasus pasar, namun demikian tidak tertutup kemungkinan untuk diterapkan pada kasus-kasus yang berbeda.

Kasus yang dipelajari Davis dan Szanton, *suki* di Filipina, memiliki padanan yang persis sama di masyarakat-masyarakat negara berkembang. Di Indonesia gejala langganan dikenal akrab oleh semua orang. Mungkin akan menarik bila studi Davis dan Szanton dikaji ulang diperbandingkan dengan kasus langganan pada masyarakat Jawa atau masyarakat lain di Indonesia. Studi semacam ini akan menunjukkan keragaman faktor sosial budaya yang ikut ambil peran dalam proses-proses ekonomi.

Karya Scott dan Popkin menyuarkan debat substantifis-formalis dalam wajah baru seperti halnya Malinowski yang melihat perilaku ekonomi sebagai bagian yang terlepas dari keseluruhan sistem budaya, Scott mencoba melihat perilaku ekonomi kaum *peasant* sebagai fungsi dari struktur sosial mereka yang eskploitatif dan serba miskin. Di sisi lain Popkin melihat perilaku ekonomi kaum *peasant* sebagai fungsi dari sikap rasional mereka, dan kondisi sejarah-sikap keseharian dan pemberontakan adalah produk dari rasionalitas yang mereka miliki.

Kasus pemberontakan di Vietnam menunjukkan bahwa gerakan kaum *peasant* dilatarbelakangi oleh keinginan untuk merebut masa depan yang lebih baik. Namun demikian kaum *peasant* tidak akan sembarangan melibatkan diri dalam gerakan pemberontakan, yang akan membuahkan hasil dalam jangka panjang dan juga gerakan kolektif lainnya kecuali mereka yakin akan diuntungkan oleh gerakan tersebut.

Ada 4 prasyarat dapat menerangkan mengapa tidak setiap pemberontakan memperoleh dukungan dari para *peasant* di pedesaan. Menurut Popkin (dalam Sairin, 2002 : 230-231) keempat faktor yang dipertimbangkan: **(1) Pengorbanan yang harus dikeluarkan**, disini termasuk risiko dari keterlibatan suatu aktivitas. Ikut memberontak misalnya, pengorbanannya adalah waktu dan tenaga, risikonya adalah mati atau ditangkap penguasa, **(2) Hasil yang mungkin diterima**. Bila hasilnya seimbang dengan pengorbanan *peasant* cenderung akan melibatkan diri

dalam kegiatan kolektif ; **(3) Kemungkinan keberhasilan aktivitas kolektif tersebut**, apakah memiliki kemungkinan berhasil atau tidak ; apakah aktivitas kolektif tadi secara efisien memberi sumbangan pada pencapaian keberhasilan aktivitas kolektif yang tingkatnya lebih tinggi ; dan **(4) Kepemimpinan dan kepercayaan terhadap pemimpin**. Apakah pemimpin gerakan kolektif dapat dipercaya atau tidak, apakah orang tersebut akan membawa kepada keberhasilan usaha atau tidak.

Persoalannya sekarang kebenaran di dalam ilmu pengetahuan kalau memang ada ternyata sama sekali bukan gejala hitam putih, bukan pula pilihan mutlak kalau tidak benar ya salah. Terutama di dalam ilmu sosial ketika sosok ilmuwan hadir tidak lebih dari sebagai pembaca gejala kemudian menginterpretasikannya maka teori ilmu sosial tidak dapat dikaitkan dengan "kebenaran". Urusan ilmu sosial adalah dengan eksplanasi yang didasarkan pada kemampuan empati sepenuhnya subyektif. Disinilah silang pendapat antara Popkin dan Scott menjadi menarik untuk dilihat, bahwa dari keduanya tetap sukar untuk dinyatakan mana yang memberikan eksplanasi lebih baik mengenai masyarakat *peasant*. Justru karena keduanya terpisah oleh polarisasi kerangka berfikir yang ekstrim. Sementara pengalaman keseharian menunjukkan bahwa kedua kondisi yang diasumsikan oleh Scott dan Popkin secara bersamaan hadir pada masyarakat *peasant*. Bahwa kaum *peasant*, sebagaimana manusia lainnya, bermain di antara rasionalitas

pribadi untuk kepentingan—ekonomi—subyektifnya dengan aturan main sistem sosial yang berkepentingan dengan kelangsungan hidup sistem itu sendiri.

Kesadaran akan permainan diantara dua kutub itulah yang menjadi dasar kerja Scott pada *Weapons of the Weak*. Pada karyanya ini Scott memilih untuk berada di tengah—tengah dari dua kutub yang pernah dibangunnya bersama Popkin ; bahwa *peasant* adalah orang yang bermain di antara kepentingan subyektif dan keharusan mematuhi kode – kode simbolik yang mengikat mereka menjadi suatu komoditas. Karya Scott ini juga menampilkan suatu style baru dalam antropologi ekonomi, yakni dengan analisis yang memusatkan perhatian pada diskursus, wacana, dalam kehidupan sehari – hari masyarakat *peasant*.

Dengan pendekatannya tersebut Scott berhasil membawa antropologi ekonomi pada representasi sistem sosial yang hidup, representasi sistem sosial yang tidak hanya berisi struktur dan mekanisme, namun sistem yang berisi dan hidup oleh manusia. Pelibatan dimensi manusia sebagai manusia inilah yang membuat karya Scott menjadi lebih tajam dibandingkan dengan karya—karya antropologi ekonomi yang memusatkan perhatian pada aspek struktural dari sistem sosial budaya. Di sini Scott bukan hanya menampilkan potret kehidupan dari subyek studinya, ia juga membebaskan para subyek tadi untuk mengisi teks yang ditulisnya. Ucapan dan tindakan teman—teman Scott di Sedaka menjadi bahan analisis, sebagai stasiun pemberangkatan bagi Scott untuk mengembangkan intepretasinya. Dalam karya Scott

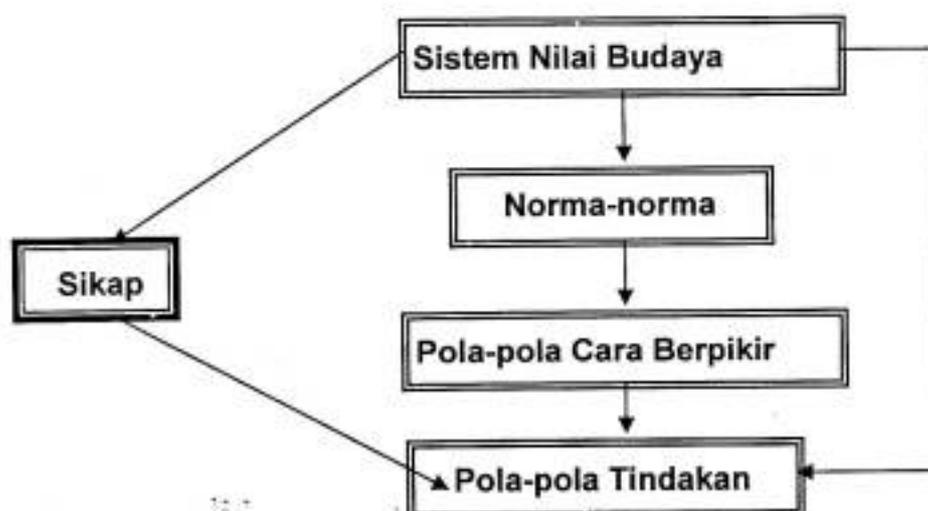
ini terlihat benar bagaimana para informan, pelaku peristiwa, menduduki posisi yang sama dalam penulisan yang merupakan presentasi peristiwa—dengan si peneliti sebagai penulis teks.

Dari pengertian di atas, maka dapat dikatakan bahwa nilai budaya merupakan suatu rangkaian dari konsepsi-konsepsi abstrak yang hidup dalam pikiran sebagian besar dari warga suatu masyarakat, mengenai apa yang harus atau dianggap penting dan berharga, bahkan juga mengenai apa yang dianggap remeh dan tak berharga dalam hidup.

Sejalan dengan pengertian di atas, maka sistem nilai budaya bukan hanya berfungsi sebagai pedoman, tetapi juga sebagai pendorong kelakuan manusia dalam melakukan aktivitas hidup, termasuk dalam melakukan suatu kegiatan usaha, serta berfungsi sebagai sistem tata kelakuan dan bahkan sebagai salah satu sistem tata kelakuan yang tertinggi di antara yang lain, seperti hukum, hukum adat, aturan sopan santun dan sebagainya. Oleh karena itu, meskipun nilai budaya merupakan suatu konsepsi yang abstrak, namun dapat mempengaruhi tindakan manusia secara langsung dan menyebabkan timbulnya pola-pola cara berfikir yang tertentu pada individu yang bersangkutan. Misalnya, ada nilai budaya yang menganggap penting konsepsi bahwa dalam kehidupan masyarakat itu orang sangat tergantung terhadap sesamanya, dan karena itu orang harus selalu ingat terhadap sesamanya. Nilai budaya seperti itu, menyebabkan bahwa dalam tindakan-



tindakan ia selalu memberi kunjungan makanan kepada tetangga atau kenalan-kenalannya, kalau ia sedang mempunyai hajat atau selalu memberi oleh-oleh kepada mereka kalau ia kembali dari suatu perjalanan jauh. Tindakan seperti itu, meskipun kadang-kadang dilakukan dengan pengeluaran-pengeluaran tambahan yang sebenarnya di luar batas kemampuannya, toh dirasionalisasikan olehnya sebagai suatu cara berfikir yang menganggap bahwa "apa yang telah dikeluarkan itu merupakan suatu harapan bahwa suatu saat mereka mendapat balasan berupa kemauan baik dari orang yang diberikan, seperti pertolongan dari mereka bilamana berada dalam kesusahan." Hal ini dipertegas oleh Sajogyo (1992) dalam bukunya Sosiologi Pedesaan yang menggambarkan bahwa baik nilai budaya maupun sikap dapat mempengaruhi tindakan manusia, seperti yang dapat digambarkan berikut.



Skema 3: Sistem Nilai Budaya Mempengaruhi Tingkah Laku  
Sumber : Sajogyo (1992 )

Dari gambar di atas, Sajogyo menguraikan bahwa baik nilai budaya maupun sikap bisa mempengaruhi tindakan manusia baik secara langsung maupun melalui pola-pola cara berpikir. Sebagai suatu sistem tata kelakuan yang abstrak, dalam kenyataan, suatu sistem nilai budaya itu terperinci lagi ke dalam apa yang disebut norma-norma. Norma-norma inilah yang merupakan tata kelakuan dan pedoman yang sesungguhnya untuk sebagian besar dari tindakan-tindakan manusia dalam masyarakat. Sedangkan bentuk yang nyata dari norma-norma itu bermacam-macam, ada yang berbentuk undang-undang, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, aturan adat, aturan sopan santun pergaulan dan sebagainya, yang masing-masing memiliki fungsi tersendiri guna mengatur kehidupan kemasyarakatan yang kompleks. Dengan demikian nilai budaya memegang peranan penting di dalam merasionalisasikan norma-norma tertentu di dalam suatu organisasi. Dimana nilai yang berlaku biasanya selalu disesuaikan dengan situasi dan kondisi agar memungkinkan dirinya mampu mengembangkan dan mengendalikan berbagai macam sistem sosial dan ekonomi dalam suatu masyarakat.

### **3. Upacara Tradisional**

Kegiatan upacara tradisional merupakan salah satu aspek yang masih terus-menerus dibahas dan dikaji para ahli ilmu-ilmu sosial. Hal ini dilakukan karena upacara tradisional terutama yang berkaitan dengan sistem

kepercayaan dan agama merupakan salah satu unsur kebudayaan yang sangat sulit mengalami perubahan bila dibandingkan dengan unsur kebudayaan lain dan berpengaruh terhadap pola kehidupan masyarakat tertentu. Sebagaimana Rostiati (1995) mengemukakan bahwa pada umumnya tujuan penyelenggaraan upacara tradisional adalah untuk menghormati, mensyukuri, memuja, dan memohon keselamatan kepada Tuhan. Pendapat ini didukung oleh Geertz (1981) yang mengemukakan bahwa adanya ritus, selamat atau upacara ini merupakan suatu upaya manusia untuk mencapai keselamatan, ketentraman, dan sekaligus menjaga kelestarian kosmos. Selamat ini pada hakekatnya merupakan upacara keagamaan yang paling umum di dunia dan melambangkan kesatuan mistis dan sosial dari mereka yang ikut hadir di dalamnya.

Selanjutnya Koentjaraningrat (1987) mengemukakan bahwa upacara tradisional merupakan kegiatan keagamaan yang dilakukan dalam aturan-aturan yang baku, karena pranata adalah sistem norma atau aturan yang menata suatu rangkaian tindakan yang berpola mantap guna memenuhi suatu keperluan yang khusus dari kehidupan dalam masyarakat. Hal tersebut nampak dalam kehidupan sosial masyarakat, karena keteraturan dalam kehidupan masyarakat dimungkinkan oleh adanya seperangkat pranata-pranata sosial yang telah menjadi pola budaya yang dimiliki bersama. Lebih lanjut Koentjaraningrat (1991) mengemukakan bahwa sistem ritus dan upacara dalam suatu religi berwujud aktivitas dan tindakan manusia dalam

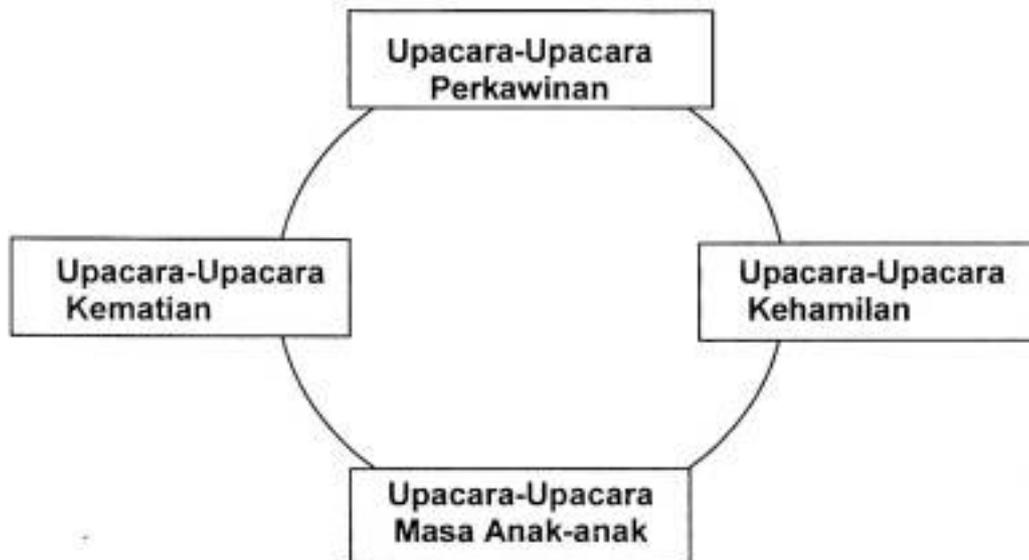
melaksanakan kebaktiannya terhadap Tuhan Dewa-Dewa, Roh Nenek Moyang atau mahluk halus lain dalam usahanya untuk berkomunikasi dengan Tuhan dan penghuni dunia gaib lainnya. Ritus dan upacara relegi biasanya terdiri dari suatu kombinasi yang merangkaikan satu, dua atau beberapa tindakan seperti : berdoa, bersujud, berkorban, makan bersama, menari dan menyanyi, berprosesi, berseni drama suci, puasa, intoksikasi, bertama dan bersemedi. Pada dasarnya suatu kepercayaan yang diungkapkan dengan upacara-upacara yang merupakan perilaku pemujaan atau ketaatan yang dilakukan untuk menunjukkan komitmen terhadap suatu kepercayaan yang dianut. Dengan upacara-upacara tersebut, orang di bawah keadaan dimana getaran-getaran jiwa terhadap keyakinan mereka menjadi lebih kuat dari dalam. Kemudian Geertz (1992) mengemukakan bahwa dalam suatu seremonial (upacara; red) terbentuknya suasana-suasana hati dan motivasi-motivasi yang ditimbulkan atau simbol-simbol sakral dalam diri manusia dan konsep-konsep umum tentang eksistensi-eksistensi yang dirumuskan simbol-simbol itu bagi manusia saling memperkuat satu sama lainnya.

Dengan demikian dalam setiap kepercayaan, upacara-upacara yang dilakukan oleh penganutnya mempunyai makna yang terpenting. Hal ini disebabkan bahwa dalam suatu upacara kematian misalnya atau upacara-upacara lainnya merupakan suatu peristiwa yang sangat khusus dalam kehidupan manusia dan bahkan sifatnya luar biasa karena menyangkut suatu

proses peralihan dan pemisahan antara yang hidup dan yang mati. Dimana peralihan akan kematian itu sungguh tidak dapat disamakan dengan peralihan-peralihan lain dalam hidup yang biasa.

#### 4. Upacara Lingkaran Hidup

Manusia pada umumnya mengakui bahwa tiap-tiap individu terbagi dalam tingkatan hidup. Tingkat demi tingkat itu akan dilalui dan dialami oleh setiap individu sepanjang hidupnya. Tingkatan-tingkatan inilah biasa disebut lingkaran hidup (*life cycle*) yang dalam Ilmu Antropologi biasa disebut sebagai *stages along the life cycle*, yaitu sejak dalam kandungan ibunya (kehamilan) setelah kelahiran ia akan melewati masa bayi, anak-anak, remaja, dewasa, menikah, tua, dan akhirnya meninggal. Saat meninggal dunia atau mati (paham yang umumnya dianut di Indonesia) bukanlah titik akhir kehidupan, melainkan akan terus melanjutkan perjalanan hidup menuju ke alam akhirat (alam keabadian). Oleh karena itu, saat kelahiran diyakini sebagai peralihan dari alam gaib ke alam nyata, dan kematian merupakan peralihan dari alam nyata ke alam gaib. Siklus kehidupan ini dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2. Upacara Lingkaran Hidup. (Edmund Leach, dalam Rostiyati, 1995)

Pada saat peralihan tersebut, sering dianggap sebagai saat yang gawat dan penuh bahaya, untuk menolak bahaya itu, maka manusia menciptakan dan berupaya membina hubungan baik dengan leluhur atau Tuhannya melalui upacara-upacara yang mereka yakini sebagai simbol permohonan keselamatan diri. upacara lingkaran hidup ini merupakan bagian dari budaya yang masih sangat menanamkan pengaruhnya dalam masyarakat baik bertindak maupun cara berpikir. Dengan demikian upacara tradisional tersebut berfungsi sebagai media komunikasi antara manusia dengan kekuatan lain yang ada di luar diri manusia.

Kemudian yang paling penting dalam upacara tersebut adalah adanya mekanisme-mekanisme atau proses-proses pelaksanaan upacara.

Selain itu terdapat juga lambang-lambang, sesaji atau simbol-simbol upacara yang memiliki makna dan nilai tersendiri bagi pelaksanaannya, mekanisme-mekanisme serta simbol-simbol, lambang-lambang atau sesaji tersebut tidak dibakukan secara formal, tetapi diyakini, diakui, dipatuhi oleh masyarakat penganutnya, sehingga menjadi sosial kontrol dan pedoman berperilaku bagi masyarakat pendukungnya.

Dalam kaitannya dengan ekonomi, maka perlu disadari bahwa mekanisme-mekanisme serta penyediaan simbol-simbol, lambang-lambang atau sesaji dalam upacara tersebut dibutuhkan biaya atau dana yang memadai. Oleh karena itu seseorang yang hendak melaksanakan upacara tersebut harus dapat merencanakannya sebelum upacara tersebut dilaksanakan.

#### **E. Kondisi Masyarakat Pesisir**

Masyarakat nelayan merupakan ujung tombak pembangunan kawasan pesisir dan disisi lain masyarakat yang sesungguhnya akan menjadi mitra, kebanyakan adalah kaum marjinal dan kurang berpendidikan, sehingga mereka sering tertinggal dan terperangkap dalam inovasi perikanan. Dalam kemiskinannya untuk menambah kebutuhan hidup sering mengganggu seluruh keluarganya, sehingga selalu terjerat hutang dan tunduk dibawah kekuasaan tengkulak. Dalam kondisi demikian maka mudah terpengaruh untuk mengeksploitasi sumberdaya laut. (Idris dan Ginting, 1996). Dengan

memberdayakan masyarakat nelayan merupakan salah satu kunci untuk mengatasi degradasi sumberdaya kelautan.

Dalam hal sebagai anggota dalam suatu organisasi/kelompok sebagaimana Marshall (1987) menyatakan bahwa motivasi seseorang untuk tetap menjadi bagian dari organisasi menyebabkan ia tunduk pada pengendali organisasi, yaitu ketergantungan ekonomi merupakan mekanisme yang dapat diandalkan untuk memikat para anggota organisasi agar tetap mau mempertahankan posisi-posisi mereka. Adanya ikatan sosial sangat berarti bagi kelompok-kelompok kerja. Selanjutnya dinyatakan bahwa hubungannya yang kuat antara suatu anggota yang lain dalam suatu kelompok akan membuat masing-masing tertarik untuk memelihara kedudukan mereka dalam kelompok.

Sehubungan dengan kedudukan nelayan dalam statusnya sebagai kelompok sosial dimana kelompok sosial menurut Hendropuspito (1989) didefinisikan sebagai jumlah orang yang saling berhubungan secara teratur, atau merupakan suatu kumpulan yang nyata, teratur dari orang-orang yang melaksanakan peranan yang saling berkaitan guna mencapai tujuan yang sama. Dimana dalam masyarakat diketahui terdapat lapisan-lapisan sosial atau strata yang masing-masing strata tersebut mempunyai karakteristik yang berbeda-beda dari yang satu dengan yang lain, dan kelas-kelas yang ada dalam masyarakat seperti lapisan (kelas) atas, lapisan menengah serta lapisan bawah (Sugihen, 1996). Selanjutnya Sugihen mengatakan bahwa

seringkali lapisan menengah tersebut dibagi lagi menjadi lapisan menengah atas dan lapisan menengah bawah.

Lapisan atas cenderung dapat menjadi pemimpin masyarakat, namun bukan pemimpin yang sesungguhnya, jadi lebih cenderung berperan dibelakang layar melalui pengaruh dan kontak pribadi. Anggota lapisan lain memanfaatkannya sebagai sumber informasi. Sedangkan lapisan paling bawah cenderung tidak banyak aktif berpartisipasi dalam aktifitas sosial, seperti pertemuan. Lapisan-lapisan atau kelas-kelas sosial tersebut sukar dipantau secara fisik oleh orang yang menjadi komunitas bersangkutan juga oleh orang luar.

Masyarakat pesisir dalam hal ini pencari ikan atau nelayan maupun petani tambak keduanya hidup dalam kelompok, khususnya kelompok kerja. Pada fase awal umumnya kelompok kerja masih sepenuhnya berhimpit dengan kelompok keluarga rumah tangga, dalam arti bahwa semua pekerjaan baik pengelolaan maupun pengolahan, semuanya dilakukan oleh tenaga kerja keluarga rumah tangga nelayan dan dikelompokkan sebagai individual. Setelah usaha berkembang, maka mereka baru memperkerjakan tenaga dari luar keluarga sebagai pekerja tetap.

Sallatang (1980) mengemukakan bahwa dalam masyarakat nelayan di daerah Sulawesi Selatan terdapat *punggawa* dan *sawi*. Selain itu terdapat pula *pappalele* (pedagang pengumpul) dan *pagandeng* (pengecer). Di kalangan pedagang pengumpul ada pula yang merupakan *punggawa*.



Kelompok *punggawa sawi* sebagai sistem sosial, selain mempunyai lingkungan sistem kepribadian dan sistem budaya, juga mempunyai lingkungan sosial, yaitu orang-orang luar atau orang-orang yang bukan anggota pada kelompok, baik secara perseorangan maupun kelompok.

Ciri-ciri wilayah pantai adalah multi sistem sumberdaya dan banyak pengguna. Perikanan skala kecil berada berdampingan dengan industri dan resort serta basis turisme. Persaingan pemanfaatan sumberdaya oleh pengguna menyebabkan konflik dan bila dikelola maka terjadi kompetisi pengguna sumberdaya yang dapat mengarah ketangkap lebih (over eksploitasi) pada suatu sumberdaya, efek lingkungan yang negatif, masalah-masalah pendapatan dan pendistribusian serta hilangnya kemakmuran sosial (Pomery, 1992).

Agenda 21 pasal 3 mengenai kemiskinan, disepakati bahwa PBB dan negara-negara anggotanya perlu memberikan proiritas utama pada usaha menanggulangi kemiskinan. Meskipun disadari kemiskinan ditimbulkan oleh sedemikian banyak penyebab, sehingga tidak ada satu pun penyelesaian tunggal yang dapat memecahkan segala masalah di tiap negara, tetapi disepakati bahwa salah satu cara yang patut dipertimbangkan oleh pemerintah nasional dalam strategi pembangunannya, adalah memberikan lebih banyak tanggung jawab dan sumberdaya kepada kelompok lokal dan kaum perempuan.

Dalam sosiologi dikenal istilah keluarga yang merupakan unit atau satuan masyarakat yang terkecil, merupakan suatu kelompok kecil dalam masyarakat atau dikenal dengan istilah *primary group*. Sedangkan masyarakat adalah suatu kelompok manusia yang memiliki tatanan kehidupan, norma-norma, adat istiadat yang sama-sama ditaati dalam lingkungannya. Dalam masyarakat non industri terdapat kelompok primer dan kelompok sekunder, dalam kelompok primer interaksi antar anggota lebih intensif atau akrab, sistem interaksi kekeluargaan dan lebih berdasar simpati, pembagian tugas dan menjalankannya tidak dipaksa dan tanggung jawab sukarela. Contoh kelompok primer adalah keluarga, RT, kelompok belajar, kelompok agama. Sedangkan kelompok sekunder interaksi kurang bersifat kekeluargaan, pembagian kerja diatur atas pertimbangan rasional, atau dasar kemampuan, keahliannya karena ada program-program yang disepakati bersama, contoh partai politik, serikat kerja, organisasi profesi.

Dalam kelompok sekunder terdapat kelompok formal (resmi) dan kelompok informal (tidak resmi). Dikategorikan kelompok informal karena tidak berstatus resmi dan tidak didukung oleh anggaran dasar, mempunyai pembagian, peranan-peranan serta hirarki tertentu, norma-norma tertentu sebagai pedoman tingkah laku para anggota berserta konvensi-konvensinya yang semua tidak dirumuskan secara tegas dan tertulis seperti pada kelompok resmi. Seringkali dalam kelompok tidak resmi yang anggotanya terdiri dari beberapa keluarga saja, sifat interaksinya berlangsung saling

mengerti yang lebih mendalam, karena latar belakang pengalaman senasib sepenanggungan dan pandangan-pandangan yang sama.(Arifin Noor, 1997).

## **F. Konsep Pemasaran, Strategi Pemasaran dan Saluran Pemasaran**

### **1. Konsep Pemasaran**

Suatu produk yang dihasilkan haruslah dapat terjual atau dibeli oleh konsumen dengan tingkat harga pasar yang dapat memberikan keuntungan bagi penjual. Melalui produk yang dapat dijualnya, produsen dapat menjamin kehidupannya atau menjaga kestabilan perkembangan usahanya. Dalam rangka inilah jauh sebelum produk ini dihasilkan produsen harus memikirkan kegiatan pemasaran produknya sampai produk tersebut dikonsumsi oleh konsumen akhir (Indriyo, 1994).

Salah satu aspek yang menjadi permasalahan dalam bidang produksi dan industri adalah pemasaran. Konsep pemasaran yang dikemukakan Kotler (1993) bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan nama individu-individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran produk-produk yang bernilai. Lebih lanjut Kotler (1997) mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu proses manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai. Konsep pemasaran tersebut mengandung pengertian adanya

kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*) terhadap produk (barang, jasa, dan gagasan), nilai, biaya, kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar, serta pemasar dan prospek. Dengan demikian dasar pemikiran konsep pemasaran adalah adanya kebutuhan dan keinginan dengan mengutamakan kepuasan.

Sedangkan Nitisemito (1991) mengemukakan bahwa pemasaran adalah semua kegiatan yang ditujukan untuk memperlancar arus barang dan jasa, dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir secara efektif dan efisien. Pendapat tersebut didukung oleh Stanton (dalam Swasta, 1990) mengatakan bahwa pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan merencanakan, Menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Selanjutnya Downey (1992) mengemukakan bahwa pemasaran adalah telaah terhadap aliran produk secara fisis dan ekonomi dari produksi melalui pedagang perantara ke konsumen. Sedangkan Assauri (1996) mengemukakan bahwa pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

Lebih lanjut Mubyarto (1991) mengemukakan beberapa masalah pemasaran komoditi pertanian yang banyak ditemukan di negara-negara

yang sedang berkembang yang pada umumnya, dan di Indonesia pada khususnya antara lain, sebagai berikut :

1. Tidak tersedianya komoditi pertanian dalam jumlah yang cukup dan kontinyu. Pada hal untuk kegiatan industri, bahan baku dari pertanian tersebut diperlukan secara terus-menerus mengingat kegiatan industri tidak mengenal musiman.
2. Harga komoditi yang sering berfluktuasi secara tajam, yang bukan saja berpengaruh terhadap ketidakstabilan pendapatan produsen dan tingkat konsumsi masyarakat. Bila hal ini terjadi, maka biaya pemasaran menjadi besar, dan efisiensi pemasaran menjadi rendah.
3. Tidak efisiennya para pelaku pasar dalam melakukan kegiatan. Misalnya, pedagang perantara (tengkulak) berfungsi pula sebagai pedagang pengumpul. Ketidak jelasan tugas yang menjadi tanggung jawab lembaga pemasaran akan menjadikan mekanisme pemasaran tidak efisien.
4. Tidak memadainya fasilitas, misalnya sistem transportasi, gudang, tempat komoditi pertanian dipasarkan dan lain-lain.
5. Lokasi produsen dan konsumen yang terpencar juga merupakan masalah apalagi lokasi mereka tersebar sedemikian rupa sehingga menyulitkan dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen.
6. Kurang lengkapnya informasi pasar, atau walaupun informasi pasar itu ada, belum dimanfaatkan dengan baik karena pelaku pasar bertindak

secara sub sistem sehingga apapun yang terjadi di luar kebiasaan yang mereka lakukan dianggap kurang penting.

7. Kurangnya pengetahuan terhadap pemasaran disebabkan karena lemahnya penguasaan aspek-aspek manajemen, sehingga para pelaku pasar tidak bekerja secara profesional.
8. Kurangnya modal sehingga investasi dalam kegiatan pemasaran menjadi lemah.
9. Kurangnya respon dari produsen terhadap permintaan pasar.
10. Tidak memadainya peraturan-peraturan yang ada, sehingga mekanisme pasar menjadi tidak efisien.

Masalah yang dikemukakan di atas adalah menyangkut pemasaran komoditi pertanian secara umum, dan tidaklah selalu muncul bersamaan untuk komoditi yang sama daerah yang satu dengan daerah yang lainnya. Hal ini tergantung pada situasi dan kondisi setempat. Lebih Lanjut Swasta (1990) mengemukakan bahwa terdapat beberapa fungsi yang harus dilakukan baik oleh produsen, perantara pemasaran, maupun konsumen. Adapun fungsi-fungsi pemasaran yang dimaksud adalah: a) fungsi pertukaran, b) fungsi penyediaan fisik, dan c) fungsi penunjang. Sedangkan menurut Kohls (dalam Swasta, 1990) mengemukakan bahwa fungsi pemasaran adalah semua jasa-jasa atau kegiatan dan tindakan-tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen.

Selanjutnya Downey (1992) mengemukakan bahwa ada tiga tipe fungsi pemasaran, yaitu :

- a. Fungsi pertukaran (*exchange function*), yaitu produksi harus dijual dan dibeli sekurang-kurangnya sekali selama proses pemasaran.
- b. Fungsi fisik tertentu harus dilaksanakan, seperti pengangkutan, pergudangan, dan pemrosesan produk.
- c. Berbagai fungsi penyediaan sarana harus dilaksanakan dalam proses pemasaran. Bagaimanapun sekurang-kurangnya harus ada informasi pasar yang tersedia; seseorang harus menerima risiko kerugian yang mungkin terjadi, seringkali produk harus distandardisasi atau dikelompokkan menurut mutunya untuk mempermudah penjualan produksi tersebut, dan akhirnya seseorang harus memiliki produk yang bersangkutan dan menyediakan pembiayaan selama proses pemasaran berlangsung.

Dari pengertian fungsi pemasaran di atas, maka fungsi pertukaran adalah semua aktivitas untuk memperlancar pengalihan hak milik atas barang. Untuk memperlancar jalannya fungsi pertukaran dibutuhkan adanya perencanaan yang ditujukan untuk memasarkan barang atau jasa pada tempat, waktu, jumlah, bentuk dan harga yang tepat.

Fungsi penyediaan fisik merupakan perlakuan terhadap barang sehingga memperoleh kegunaan tempat dan waktu. Fungsi ini dapat memperlancar jalannya fungsi pertukaran. Fungsi fisik ini dapat diklasifikasikan

menjadi:1) Fungsi Penyimpanan dan 2) fungsi pengangkutan. Sedangkan fungsi penunjang adalah penunjang kelancaran pelaksanaan fungsi-fungsi pertukaran. Fungsi ini meliputi fungsi pembelanjaan, penanggungan risiko, standardisasi, grading dan pengumpulan informasi pasar.

## **2. Strategi Pemasaran**

Menurut Swasta (1990) mengemukakan bahwa strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Beberapa pengusaha mungkin mempunyai tujuan yang sama, tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda. Strategi pemasaran dari setiap perusahaan merupakan suatu rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan. Selanjutnya Kotler (1993) mengemukakan bahwa strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dahulu, di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Strategi pemasaran dapat dibagi sebagai berikut :

### **a. Strategi Pemasaran Dalam Tahap Perkenalan :**

#### **1. Strategi Menyaring Cepat**

Strategi ini menetapkan harga yang tinggi dengan promosi yang gencar. Promosi diselenggarakan secara besar-besaran untuk meyakinkan konsumen tentang nilai produksi yang tinggi,

walaupun dengan tingkat harga yang mahal. Promosi ini dilakukan untuk menerobos pasar.

**2. Strategi Menyaring Lambat**

Strategi ini menetapkan harga mahal dengan promosi rendah. Tujuan penetapan harga tinggi supaya laba kotor per unit tinggi, rendahnya promosi agar biaya pemasaran tidak terlalu besar.

**3. Strategi Penerobosan Cepat**

Strategi ini penetapan harga yang rendah dengan promosi yang gencar. Strategi ini diharapkan menghasilkan penetrasi pasar yang paling cepat dan merangkul bahagian pasar yang terbesar.

**4. Strategi Penerobosan Lambat**

Strategi penerobosan lambat adalah penetapan harga dan promosi yang rendah. Harga rendah akan mempercepat diterimanya produksi oleh konsumen dan rendahnya promosi supaya tercapai laba lebih banyak bagi perusahaan.

**b. Strategi Pemasaran dalam Tahap Petumbuhan**

1. Mutu produksi ditingkatkan dan ciri serta model produksi ditambah.
2. Segmen pasar baru dimasuki.
3. Saluran distribusi baru dimanfaatkan.
4. Beberapa bentuk periklanan digeser dari membujuk minat konsumen pada produk ke menimbulkan keyakinan atas produk sehingga mau membeli.

5. Harga diturunkan pada saat yang tepat untuk menarik golongan konsumen lain yang peka terhadap harga.

**c. Strategi Pemasaran dalam Tahap Kedewasaan**

1. Modifikasi ini perusahaan harus berusaha memperluas pasar bagi mereknya dengan menangani dua faktor penentu volume penjualan, yaitu :  $\text{Volume} = \text{Jumlah pemakai produk dengan merek perusahaan} \times \text{tingkat penggunaan per pemakai}$ .
2. Modifikasi Produk, yaitu perusahaan meningkatkan penjualan dengan memodifikasi karakteristik produk sedemikian rupa sehingga mampu mengajak konsumen baru dan atau mengajak konsumen lama memakai merek perusahaan untuk mengkonsumen lebih banyak.
3. Modifikasi bauran pemasaran yaitu manajer produk berusaha merangsang penjualan dengan jalan memodifikasi satu atau lebih elemen-elemen bauran pemasaran (marketing mix).

**d. Strategi Pemasaran Dalam Tahap Kemunduran**

1. Mengidentifikasi produk yang lemah, yaitu menetapkan suatu sistem untuk mengenal produk-produk yang sudah lemah.
2. Menetapkan strategi pemasaran, yakni perusahaan akan meninggalkan pasar yang surut lebih awal dari pada perusahaan lain.

3. Keputusan menghentikan produk, yaitu perusahaan memutuskan untuk menarik produk dari pasaran, beberapa keputusan yang harus diambil selanjutnya, yaitu: 1) merek formula produk akan dijual atau dipindahkan pada orang lain atautkah dihapuskan sama sekali, 2) penarikan produk dari pasar dalam waktu yang segera atautkah perlahan-lahan, 3) beberapa persediaan suku cadang dan pelayanan apa yang akan diberikan kepada konsumen yang sudah terlanjur memakai produk.

Perencanaan strategi adalah proses manajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus antara sasaran-sasaran organisasi dengan sumberdaya dan berbagai peluang yang terdapat di lingkungannya. Sedangkan tujuan perencanaan strategi adalah merancang perusahaan sedemikian rupa supaya kegiatan-kegiatan usaha yang cukup sehat untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan walaupun beberapa diantara kegiatan umumnya mempunyai kemerosotan yang parah.

### **3. Saluran Distribusi Pemasaran**

Saluran distribusi pemasaran adalah terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen (Kotler, 1997). Menurut Saefuddin (1983) menjelaskan bahwa untuk melancarkan arus barang dari

produsen ke konsumen akhir diperlukan tindakan dan perlakuan terhadap barang itu dalam proses pemasarannya. Dalam mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen perlu menggunakan dan bekerja sama dengan lembaga pemasaran yang lain, karena ada empat alasan, yaitu :

- a. Pertimbangan kebutuhan dana dan personalia penjualan;
- b. Faktor efisiensi kerja dan penggunaan dana;
- c. Keadaan prasarana daerah setempat; dan
- d. Pengetahuan dan perjalanan menangani daerah pemasaran setempat.

Kemudian Swasta (1995) mengemukakan bahwa terdapat lima jenis alternatif saluran pemasaran yang dapat dipilih, yaitu :

- a. Produsen → Konsumen Akhir
- b. Produsen → Pengecer → Konsumen Akhir
- c. Produsen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen Akhir
- d. Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen Akhir.
- e. Produsen → Agen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen Akhir.

Adapun panjang dan pendeknya pendistribusian bergantung/dipengaruhi oleh beberapa faktor :

- a. Skala produksi
- b. Jarak antara produk dan konsumen
- c. Banyak sedikitnya jasa yang harus ditambah kepada komoditi tersebut.
- d. Infrastruktur lainnya, seperti sarana transportasi dan pergudangan.

Faktor-faktor di atas sangat menentukan karena dalam pemasaran barang dengan tujuan mengefisienkan biaya yang erat kaitannya dengan penerimaan keuntungan. Semakin panjang saluran pemasaran suatu produk semakin tinggi perolehan produk tersebut karena margin pemasaran semakin besar dan biaya pemasaran pun semakin meningkat.

### G. Konsep Produksi dan Produktivitas

#### 1. Pengertian Produksi

Berapa pengertian produksi yang dikemukakan oleh pakar ekonomi Assaury, (1996) mengemukakan bahwa produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) suatu barang atau jasa, untuk kegiatan mana dibutuhkan faktor-faktor dalam ilmu ekonomi berupa tanah, modal, skill, dan tenaga kerja.

Selanjutnya Partadiredja (1985), mengemukakan bahwa produksi merupakan suatu proses yang menciptakan atau menambah nilai guna atau manfaat baru. Menambah guna bentuk (*form utility*), waktu guna (*time utility*), guna tempat (*place utility*), guna pemilikan (*position utility*). Selanjutnya Winardi (1992) mengemukakan bahwa produksi adalah suatu usaha untuk mengkombinasikan berbagai faktor produksi (*input*) dalam tingkat teknologi tertentu untuk menghasilkan sejumlah produk tertentu (*output*) seefisien mungkin dengan maksud menciptakan faedah untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa produksi adalah suatu proses kegiatan untuk menambah guna atas barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan manusia atau masyarakat. Selanjutnya penggunaan tanah diberi sewa, penggunaan tenaga kerja diberi upah (gaji) dan penggunaan modal diberi bunga. Apapun produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil produksi ikan yang diperoleh nelayan sebagai akibat bekerjanya faktor-faktor produksi.

## 2. Produktivitas

Produktivitas dilihat dari fungsinya adalah merupakan indikator yang secara marginal menunjukkan tingkat perubahan tertentu, dalam fungsi produksi total disebabkan perubahan yang terjadi dalam faktor-faktor produksi (*input*). Dengan demikian pengertian umum produktivitas dapat diketahui berdasarkan indikasi yang terukur melalui faktor produksi itu sendiri. Terjadinya perubahan pada faktor produksi akan turut mempengaruhi naik turunnya tingkat produktivitas.

Sejalan dengan itu Hansen (1992) mengemukakan bahwa produktivitas menunjuk pada hubungan antara output (hasil produksi) dan input (bahan baku) yang digunakan untuk memproduksi output. Jika output dan input diukur dalam kuantitas fisik, maka akan memperoleh ukuran produktivitas operasional. Jika output dan input dinyatakan dalam bentuk uang disebut ukuran produktivitas keuangan. Pengukuran total produktivitas

ialah sebagai pemusatan perhatian pada beberapa input yang secara total mencerminkan keberhasilan perusahaan.

Selanjutnya Husen (1999) mengemukakan bahwa dimensi pertama produktivitas adalah efektivitas yang mengarah kepada pencapaian unjuk kerja (*job performance*) yang maksimal, yaitu pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas dan waktu. Dimensi kedua produktivitas adalah efisiensi yang berkaitan dengan upaya membandingkan input dengan realisasi penggunaannya atau bagaimana pekerjaan tersebut dilaksanakan. Dengan demikian efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target yang dapat dicapai. Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan input yang direncanakan dengan input yang sebenarnya. Jika efisiensi dikaitkan dengan efektivitas, walaupun terjadi peningkatan efektivitas, tetapi efisiensinya belum tentu meningkat.

Pengukuran produktivitas kerja merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Dimana produktivitas kerja ialah perbandingan hasil/keluaran (output) dengan masukan (input), dan produksi yang dihasilkan harus mempunyai nilai tambah. Adapun rumus produktivitas dapat dikemukakan sebagai berikut :

$$\text{Produktivitas} = \frac{\text{Efektivitas Menghasilkan Output}}{\text{Efisiensi Menggunakan Input}}$$

Input sebagai faktor produksi selain mesin, bahan baku dan energi, juga tenaga kerja manusia, sebagai mana dapat dirumuskan berikut :

$$\text{Tenaga Kerja} = \frac{\text{Produktivitas Jumlah Produksi/Penjualan}}{\text{Jumlah Tenaga Kerja}}$$

#### H. Konsep Pendapatan

Pada dasarnya setiap kegiatan atau usaha yang dilakukan semuanya bertujuan untuk memperoleh hasil atau pendapatan, yakni pendapatan dapat diartikan sebagai sebagai penghasilan yang berupa gaji/upah, bunga, sewa, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus uang yang diukur dalam bidang tertentu. Dengan kata lain bahwa pendapatan masyarakat nelayan adalah selisih antara hasil penjualan produksi (hasil tangkapan ikan) dengan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha penangkapan ikan.

Sejalan dengan itu, Soekartawi (1995) mengemukakan bahwa pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Dengan demikian ada beberapa pengertian yang perlu diperhatikan dalam menganalisis pendapatan antara lain :

- a. Penerimaan, adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku di pasar. .
- b. Biaya produksi, adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi.



- c. Pendapatan bersih adalah penerimaan kotor yang dikurangi dengan total biaya produksi atau penerimaan kotor dikurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap.

### I. Konsep Usaha Nelayan dan Perikanan

Usaha nelayan merupakan suatu jenis kegiatan yang melakukan penangkapan dan pengelolaan hasil laut. Sebagaimana Mattulada (1993) mengemukakan bahwa masyarakat pesisir pantai adalah sekelompok manusia yang hidup bekerjasama dalam suatu daerah tertentu yang disebut pantai. Sementara masyarakat yang bertempat tinggal di pesisir pantai dan mempunyai mata pencaharian pokok sebagai penangkap ikan dan hasil laut lainnya disebut nelayan. Lebih lanjut Mattulada mengemukakan bahwa dalam masyarakat dikenal dua kelompok besar yang menghasilkan ikan, yaitu masyarakat pembudidayaan ikan (penambak) serta masyarakat yang menangkap ikan di laut (nelayan). Walaupun kedua kelompok ini sama-sama menghasilkan ikan, namun pola kerjanya berbeda.

Sejalan dengan itu, Pollnac (1988) mengemukakan bahwa pola kerja budidaya ikan lebih menyerupai pertanian atau peternakan, sehingga kebutuhan tenaga kerja, modal, pengaturan air, dan masa panen dapat diperhitungkan dengan mudah. Sebaliknya, penangkapan ikan di laut tergantung pada kemudahan bernama karena tempat usaha tergolong liar, berpindah-pindah, dan ikan yang ditangkap berkembang biak secara

alamiah. Nelayan yang menangkap ikan di laut selanjutnya dibagi menjadi dua kelompok, yaitu perikanan berskala besar dan berskala kecil. Perikanan yang berskala besar diorganisasikan melalui cara yang serupa dengan perusahaan agro-industri di negara maju yang relatif pada modal, sedangkan perikanan berskala kecil umumnya bertumpang tindih dengan kegiatan lain, seperti usaha pertanian, peternakan, budidaya ikan, dan biasanya padat karya.

Adapun pengertian usaha perikanan menurut Mubyarto (1994) adalah semua usaha budidaya ikan dan kegiatan pengelolaan hingga pemasaran hasilnya. Sedangkan sumber perikanan adalah seluruh binatang dan tumbuhan yang hidup diperairan (baik di darat maupun di laut), oleh karena itu usaha perikanan dapat dibedakan atas usaha perikanan darat dan usaha perikanan laut. Perikanan darat adalah semua usaha perikanan yang tidak dilakukan di laut luas seperti perikanan air tawar, tambak, kolam dan sebagainya. Sedangkan perikanan laut, ahli biologi kelautan membedakan ke dalam dua kelompok, yaitu kelompok ikan palagis (ikan yang hidup pada bagian permukaan) dan jenis ikan demersal (ikan yang hidup di dasar laut). Kelompok ikan palagis diantaranya ikan cakalang, tuna, layang, kembung, dan lain-lain, sedangkan jenis demersal seperti udang, kepiting, kakap merah dan lain-lain.

Berbagai potensi sumberdaya yang memberikan penghidupan bagi masyarakat secara umum, maka sumberdaya perikanan laut merupakan

salah satu sektor dari sumberdaya alam yang sangat penting dan perlu mendapat perhatian dari semua pihak. Sebagaimana Prabowo (1985) mengemukakan bahwa perikanan merupakan sektor penting di dalam perekonomian Indonesia. Perikanan merupakan salah satu sumberdaya yang telah dimanfaatkan dan memberikan pekerjaan kepada penduduk miskin serta nelayan tradisional di pedesaan dan oleh karena itu perlu diusahakan secara optimal demi kesejahteraan nelayan.

Usaha perikanan menunjukkan rangkaian usaha yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok orang dengan menggunakan peralatan tertentu dalam kaitannya dengan penangkapan, budidaya ikan atau budidaya tanaman laut. Sebagaimana Hartwick dan Olewiler (1986) mengemukakan bahwa usaha perikanan terdiri atas sejumlah kegiatan dengan ciri-cirinya yang berbeda termasuk jenis-jenis ikan yang ditangkap, jenis kapal serta peralatan yang dipakai dalam usaha-usaha penangkapan. Biasanya tiap jenis ikan dapat ditangkap dengan menggunakan jenis kapal dan beberapa alat tangkap yang berbeda.

Hanafiah (1983) mengemukakan bahwa penangkapan adalah kegiatan menangkap atau mengumpulkan binatang atau tumbuhan yang hidup di laut untuk memperoleh penghasilan dengan melakukan pengorbanan tertentu, sedangkan penangkapan sepenuhnya dilakukan untuk konsumsi tidak termasuk dalam pengertian dimaksud. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa usaha penangkapan merupakan segala pengorbanan

yang ditujukan untuk memperoleh hasil laut dengan maksud untuk meningkatkan pendapatan nelayan ataupun petani ikan.

Nelayan adalah mereka yang aktif dalam melakukan kegiatan pada sektor perikanan dan ini dilakukan dalam usaha ekonomi dan oleh karena itu indikator yang digunakan untuk menentukan bahwa seseorang termasuk nelayan yaitu apabila seluruh atau sebagian besar penghasilan pendapatan rumahtangganya dikontribusi oleh sektor perikanan.

Dalam usaha penangkapan untuk mencapai tingkat produktifitas yang tinggi nelayan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain modal, tenaga kerja, teknologi. Hal lain yang perlu diperhatikan dalam usaha perikanan adalah kemampuan menangkap yang bervariasi karena adanya perubahan iklim dan karakteristik penangkapan lokal yang merupakan masalah utama dalam pengelolaan usaha perikanan (Everhart dan Youngs, 1981).

Stratifikasi sosial dalam masyarakat nelayan dapat dilihat dari berbagai sudut pandang. Mungsi (1995) menyatakan bahwa stratifikasi masyarakat nelayan bisa saja dilihat berdasarkan alat tangkap yang digunakan, seperti pancing, pukat, bagan, dan lainnya. Akan tetapi dapat juga berdasarkan pemilikan sarana produksi, seperti nelayan pemilik (punggawa/juragan) dan nelayan buruh (sawi).

Hartwick dan Olewlier (1986) mengemukakan bahwa usaha perikanan terdiri atas sejumlah kegiatan dengan cirri-ciri yang berbeda

termasuk jenis ikan yang ditangkap, jenis kapal, serta alat tangkap yang dipakai dalam usaha penangkapan. Pada umumnya setiap jenis ikan dapat ditangkap dengan menggunakan jenis kapal dan alat tangkap yang berbeda. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usaha nelayan adalah mereka yang aktif melakukan kegiatan usaha perikanan dan dilakukan dalam usaha ekonomi, dimana seluruh atau sebahagian besar pendapatan rumah tangganya merupakan kontribusi dari pendapatan yang diperoleh dari usaha perikanan.

#### **J. Konsep Agribisnis Perikanan**

Kesadaran akan pentingnya potensi sumberdaya alam dan sumberdaya manusia sebagai sokoguru bagi berkelanjutannya perekonomian perlu digali dan dikembangkan secara terintegrasi, dengan mengembangkan dan menerapkan inovasi-inovasi baru, baik dari segi produktivitasnya maupun dari segi kualitasnya dengan orientasi pada kebutuhan pasar (*market oriented*). Dengan demikian dalam pengembangan sumberdaya alam terutama pada sektor usaha perikanan dan nelayan perlu diarahkan pada kinerja usaha yang bernilai ekonomi tinggi.

Sektor usaha nelayan dan perikanan telah memberikan kontribusi penting dalam perekonomian nasional, yaitu sebagai pemasok utama protein hewani bagi penduduk Indonesia, serta sebagai penyedia lapangan kerja bagi kurang lebih 4,4 juta rumahtangga perikanan dan penghasilan devisa

sebesar US\$2 milyar. Kontribusi tersebut tidak terlepas dari peranan penting yang diberikan oleh nelayan dan petani tambak. Nelayan dan petani tambak sangat potensial dan memegang peranan penting sebagai pemasok ikan, karena sebagian besar (90%) produksi ikan dihasilkan dari usaha mereka untuk menambah kebutuhan penduduk (Darmawis,I, 2000:197).

Dengan demikian dalam pengembangan sumberdaya alam terutama pertanian benar-benar diarahkan kepada komoditi yang bernilai ekonomi dan bernilai tambah tinggi (Renvile, 1999). Saleh A.K. (1999) mengemukakan bahwa sistem agribisnis meliputi: 1) organisasi petani produsen, 2) produksi / teknologi, 3) pembiayaan, 4) pemasaran, 5) agroindustri, dan 6) sumberdaya manusia.

Selanjutnya Saleh, A.K. (1999) menggarisbawahi bahwa apabila agribisnis bisnis / agroindustri akan dijadikan *leading sector*, beberapa kendala pokok perlu ditanggulangi. Kendala – kendala tersebut adalah : (1) Jumlah dan kualitas bahan baku, (2) Pemasaran, (3) Terobosan teknologi, (4) Sarana dan prasarana, (5) Kelembagaan, (6) Skala usaha, dan (7) Kualitas sumberdaya manusia

Agribisnis perikanan selalu diperhadapkan pada kondisi risiko yang tinggi dan ketidakpastian, dimana kondisi semacam ini *uncontrollable* (tidak dapat dihindari). Seperti yang dijelaskan oleh Soekartawi (1992), selain hal tersebut di atas terdapat risiko berupa kerusakan lingkungan, sehingga produksi tangkapan menjadi menurun. Dengan memelihara kelestarian

lingkungan maka ketersediaan sumberdaya perikanan yang melimpah dapat menciptakan produktifitas dan produksi agribisnis perikanan yang berkesinambungan.

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pengolahan pascapanen (agroindustri) adalah inti dari agribisnis. Downey dan Trocke (1981) mengemukakan, bahwa agroindustri merupakan salah satu subsistem dari agribisnis, dan agribisnis itu sendiri merupakan salah satu dari pertanian yang mengintegrasikan tiga sektor utama, sehingga transaksi menjadi satu kesatuan, yaitu sektor masukan (*input*), usahatani (*farm*) dan sektor keluaran usahatani (*product*).

#### **K. Network Diagram : PERT/CPM**

Peristiwa (*event*) menandai permulaan dan akhir suatu kegiatan, digambarkan dengan suatu lingkaran yang diberi nomor, dengan nomor – nomor yang lebih kecil bagi peristiwa – peristiwa yang mendahuluinya. Kegiatan (*activity*) yaitu bagian dari keseluruhan aktivitas yang dilaksanakan, mengkonsumsi waktu dan sumberdaya serta mempunyai waktu mulai dan waktu berakhirnya. Rincian waktu dan urutan – urutan kegiatan ditunjukkan dengan tanda panah. Dalam jaringan *PERT / CPM*, setiap kegiatan menghubungkan dua peristiwa (Ali, T.H., 1997).

Hubungan peristiwa dan kegiatan merupakan pengertian dasar yang menjadi dasar *PERT / CPM*. Beberapa peristiwa dan kegiatan digabungkan dan kemudian hasilnya digambarkan dalam sebuah *Network Diagram* ber-

bentuk jaringan *PERT / CPM* serta "menimbang" tiga estimasi waktu penyelesaian suatu kegiatan. Ketiga estimasi waktu tersebut adalah (Handoko, 1977):

- a. Waktu optimistik (WO), waktu kegiatan bila semuanya berjalan baik tanpa hambatan hambatan atau penundaan – penundaan.
- b. Waktu Realistik (WR), waktu kegiatan bila suatu kegiatan dilaksanakan dalam kondisi normal, dengan penundaan – penundaan tertentu yang diterima.
- c. Waktu Pesimistik (WP), waktu kegiatan bila terjadi hambatan atau penundaan lebih dari semestinya.

#### ***L. Internal Factor Analysis Strategy (IFAS) dan External Factor Analysis Strategy (EFAS)***

Untuk mengetahui kedudukan / potret diri nelayan Papua khususnya jika dikaitkan dengan perumusan strategi melalui *IFAS* dan *EFAS* bagi upaya peningkatan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua, digunakan model *TOWS* (David, dalam Rangkuti, 1988), dengan hasil sebagai berikut:

1. Strategi yang dipakai untuk menarik keuntungan dari peluang yang tersedia dalam lingkungan eksternal.
2. Strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang dari lingkungan eksternal.
3. Strategi yang dipakai untuk menciptakan strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi tantangan.
4. Strategi yang bertujuan menciptakan strategi untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari tantangan.

## BAB III KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

### A. Kerangka Pikir

Perilaku kewirausahaan dijelaskan sebagai kreatif, inovatif, dan adaptif terhadap lingkungan, pengambilan risiko, pengambilan keputusan, serta perilaku produksi dan konsumsi. Atribut-atribut tersebut merupakan sikap dan perilaku yang dimiliki oleh individu, kelompok atau masyarakat.

Perilaku merupakan sikap tingkah laku seseorang yang dipengaruhi dan dibentuk oleh sosial budaya yang dianut di lingkungan masyarakatnya. Sedangkan kewirausahaan berkaitan dengan tindakan atau aktivitas yang bersifat ekonomi yaitu produktif, efektif dan efisien. Oleh karena itu ada muatan sosiologi dan ekonomi didalam pembahasan perilaku kewirausahaan. Hal ini seperti ditegaskan oleh Damsor (2002, hal.7) bahwa sosiologi ekonomi merupakan studi tentang bagaimana cara orang atau masyarakat memenuhi kebutuhan hidup mereka terhadap jasa dan barang langka dengan menggunakan pendekatan sosiologi.

Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa sosiologi ekonomi berhubungan dengan fenomena ekonomi seperti konsumsi dan produksi, produktivitas dan inovasi teknologi, pasar, uang, dan sebagainya, dan fenomena sosial seperti individu, perilaku, norma-norma adat, kebiasaan dsb.

Berkaitan dengan itu Schumpeter dalam *Histroy of Economic analysis* (1954), menegaskan bahwa analisis ekonomi adalah untuk mempelajari bagaimana orang bertingkah laku pada suatu waktu tertentu dan apa pengaruh dari tingkah laku mereka tersebut, sementara sosiologi ekonomi bertugas untuk mempelajari mengapa mereka melakukan tingkah laku tersebut dalam konteks institusional yang lebih luas di mana aktivitas ekonomi dilakukan.

Usaha nelayan merupakan salah satu sektor yang masuk dalam bidang pertanian yang secara rasional organisasi dan manajemennya dirancang untuk mendapatkan nilai tambah komersial yang maksimal dengan menghasilkan barang atau jasa sesuai dengan permintaan pasar. Dengan demikian bidang usaha nelayan merupakan bagian dari pada agribisnis, yang mana sumberdaya alam (*natural resources*), sumberdaya manusia (*human resources*), dan sumberdaya buatan (*man made resources*) terintegrasi melalui mekanisme agribisnis.

Dalam agribisnis, proses transformasi material yang diselenggarakan tidak hanya terbatas pada budidaya biologik dari biota (tanaman, ternak, dan ikan), akan tetapi juga merupakan proses pra usahatani, pascapanen, pengolahan, dan niaga yang secara struktural diperlakukan untuk memperkuat posisi adu tawar (*bargaining*) dalam interaksi dengan mitra transaksi di pasar. Ikatan keterkaitan fungsional tersebut perlu terwadahi, agar kinerja dari masing-masing satuan sub proses itu menjadi pemberi nilai tambah yang

menguntungkan, baik bagi dirinya maupun bagi keseluruhan pembangunan ekonomi.

Dalam melakukan suatu kegiatan usaha nelayan dan perikanan tentunya tidak terlepas dari perilaku kewirausahaan (*Entrepreneurial Behaviors*) yang dimiliki setiap individu atau kelompok dalam melakukan aktivitas usahanya. Perilaku kewirausahaan tersebut dibentuk oleh berbagai elemen dasar, yakni *drive, mental ability, human relation, communication ability dan technical ability*, yang membentuk kewirausahaan yang kemudian diperlukan dalam memulai dan menjalankan suatu usaha kecil (*small business*). Mengacu pada elemen-elemen dasar tersebut, maka usahawan mampu melakukan inovasi, membuat keputusan yang tepat, dan mengambil risiko, serta mengembangkan *partnership* dalam menjalankan usahanya.

Sedangkan kemampuan mengambil risiko dan melakukan inovasi sangat bergantung pada perilaku individu, yakni umur, motivasi, pengalaman bisnis, lama terlibat dalam kegiatan bisnis, tingkat pendidikan dan ilmu pengetahuan, pendapatan, serta budaya yang dimiliki.

Dalam aspek *Need for Achievement*, juga berkaitan dengan *risk taking*, seseorang yang memiliki *need achievement* tinggi, maka berani membuat keputusan dan mengambil risiko, sebaliknya individu dengan *need for achievement* yang rendah, menyebabkan kurang berani mengambil risiko.

Kemajuan dan pengembangan dari *business (business development)* banyak dipengaruhi oleh budaya (*culture*) yang hidup dan berkembang

dan dianut oleh masyarakat setempat. Hal ini seperti dikemukakan oleh Williams, (dalam John Deeks, 1983 :13) dalam bukunya *Business and the Culture of the Enterprise Society* bahwa *Culture is a whole way of life, material, intellectual dan spiritual*. Jadi tindakan dan perilaku seseorang baik dalam aktivitas individual, kelompok maupun masyarakat berakar dari nilai budaya yang menjadi pegangan dan pandangan hidup individu yang bersangkutan.

Hal ini seperti ditegaskan James Scott ( dalam Damsar, 2002) bahwa manusia merupakan makhluk yang begitu terikat pada moral-moral yang berlaku pada masyarakat, termasuk moral ekonomi. Semua perilaku individu termasuk perilaku kewirausahaan harus merujuk kepada norma-norma moral yang terdapat pada masyarakat.

Namun demikian realitas menunjukkan bahwa manusia hidup pada suatu lingkungan yang kompleks dan terus menerus berubah. Selain itu *resources* yang tersedia dalam rangka pemenuhan kebutuhan manusia juga terbatas. Dengan demikian manusia harus kreatif, inovatif dan adaptif terhadap lingkungannya sehingga mampu mengelola dan mengembangkan *resource* yang terbatas untuk memenuhi kebutuhannya dan masyarakatnya. Hal ini didukung oleh pendapat H.D. Evers (dalam Damsar, 2002) bahwa manusia itu relatif kreatif. Memang norma-norma: moral, adat, hukum dan seterusnya dipandang sesuatu yang mengganjal dalam mencapai kepentingan pribadi. Tetapi Sebagai manusia yang kreatif, ia mencoba mencari



jalan keluar (solusi) antara kepentingan pribadi dan kepentingan masyarakat. Jalan keluar tersebut ditemukan dalam proses interaksi antara individu dan individu, antara individu (pedagang) dan kelompok masyarakat nelayan, serta antara kelompok masyarakat pedagang dan kelompok masyarakat nelayan.

Nilai-nilai moral, adat, budaya di kalangan masyarakat Papua masih dirasakan masih sangat kuat berpengaruh terhadap sikap, dan perilaku orang Papua baik dalam hubungan antara individu dan individu, maupun dengan kelompok masyarakat. Misalnya hubungan sosial dan kekerabatan yang sangat luas, permainan kain timur (wilayah kepala burung Papua), pembayaran maskawin/harta serta penyelesaian persoalan melalui denda, upacara-upacara adat, kematian, dan seterusnya, yang masih ditemukan saat ini pada semua etnis Papua merupakan faktor-faktor utama yang terimplikasi dalam perilaku kewirausahaan masyarakat nelayan Papua.

Di dalam perkembangannya kekuatan dari kebiasaan atau budaya tersebut semakin berkurang dari segi ritualnya, namun dalam segi sosial kemasyarakatan pengaruhnya masih sangat kuat. Budaya tersebut ada yang memiliki nilai-nilai positif dan juga negatif terhadap kehidupan baik individu maupun kemasyarakatan, bahkan dalam kegiatan bisnis.

Nilai-nilai budaya yang bersifat positif seperti komitmen kelompok dalam menjaga martabat dan harga diri kelompok, di dalam menyelesaikan semua permasalahan yang dihadapi dapat diadopsi sebagai sifat gotong royong didalam menyelesaikan kegiatan produksi dan distribusi serta

pengembangan jaringan bisnis. Aksi-aksi pengumpulan dana di dalam penyelesaian masalah adat seperti pembayaran maskawin, denda, pesta-pesta, dalam rangka menjaga harga diri dan martabat kelompok dapat diarahkan untuk pembentukan modal dalam membangun bisnis keluarga atau kelompok.

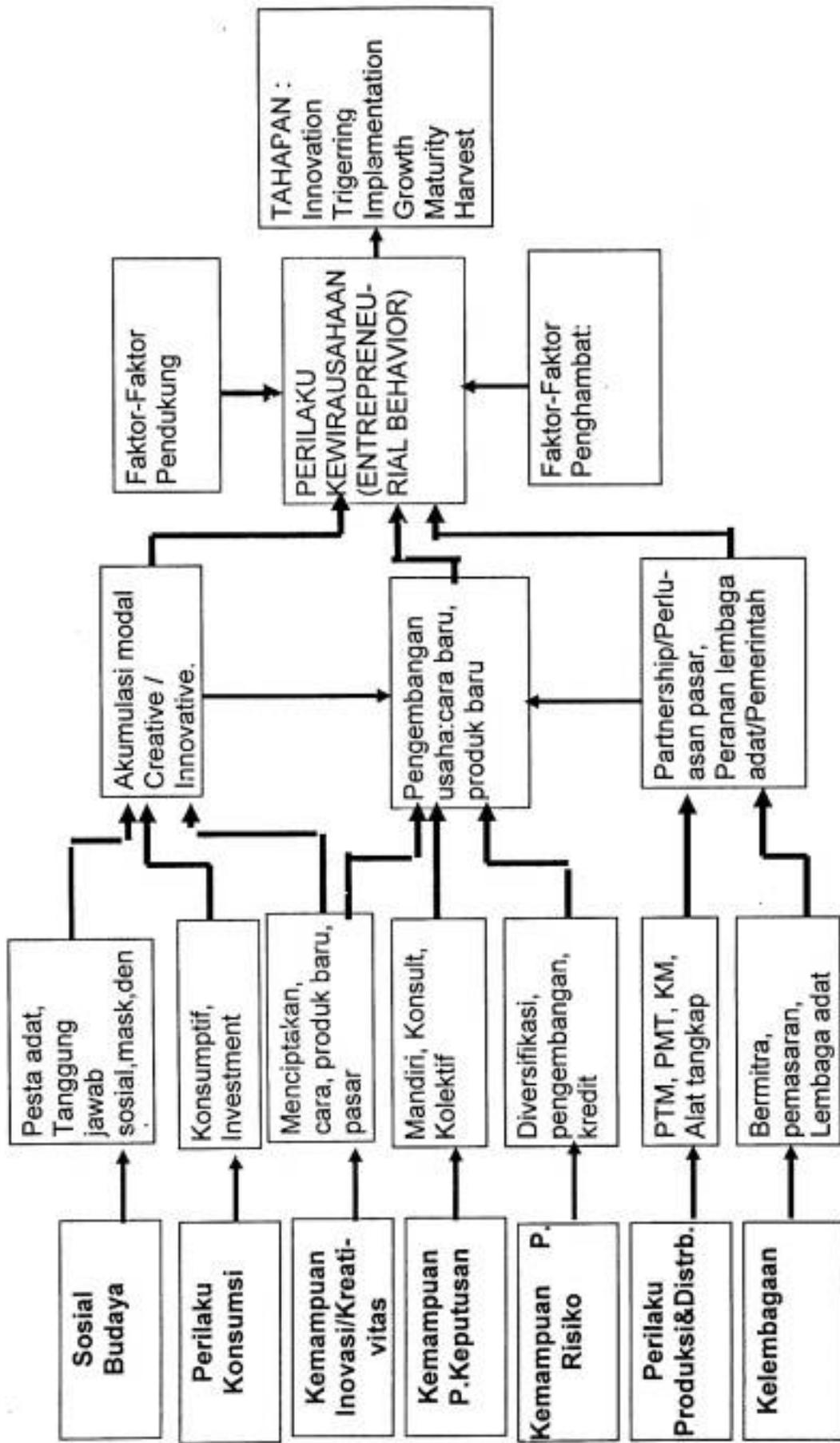
Sebaliknya nilai-nilai budaya yang bersifat menghambat pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua seperti pesta-pesta adat, upacara kematian, pembayaran maskawin dan denda yang berlebihan yang cenderung merupakan pemborosan pendapatan sehingga tidak terjadi pembentukan modal untuk pengembangan usaha dapat dihindari dan diperkecil.

Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dalam hal ini diidentifikasi melalui berbagai komponen seperti: kreativitas didalam mengembangkan peralatan penangkapan ikan, menemukan teknik-teknik penangkapan ikan, mampu memanfaatkan peluang yang ada dengan melakukan diversifikasi usaha, seperti mengembangkan sumber biota laut lainnya (kerang, mutiara, rumput laut, dan sebagainya), diluar ikan. Selain itu kemampuan mengambil risiko bisnis dan membuat keputusan dalam pengembangan usaha nelayan melalui pemanfaatan berbagai fasilitas perbankan atau lembaga-lembaga lainnya, serta kemampuan membangun kemitraan (*partnership*) dengan pedagang dari luar daerah, lembaga-lembaga keuangan dalam rangka perluasan usaha dan pengembangan dan perluasan pemasaran.

Dengan demikian penelusuran dan eksplorasi yang dilakukan untuk mengetahui perilaku kewirausahaan nelayan dan implikasinya pada usaha nelayan yang dijalankan, akan menjelaskan pada tahapan mana perilaku kewirausahaan nelayan Papua berada.

Mengacu pada pendapat yang dikemukakan Timothy (1997, pada Skema 2), maka keterkaitan dan hubungan antara faktor-faktor tersebut di atas, digambarkan dalam skema kerangka pikir Bagan 1, sebagai berikut :

**BAGAN 1. KERANGKA PIKIR PERILAKU KEWIRUSAHAAN NELAYAN PAPUA**  
(Determinants of Entrepreneurial Behavior)



## B. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka pikir penelitian, maka beberapa hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut :

1. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor sosial budaya.
2. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor perilaku konsumsi
3. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh perilaku produksi dan distribusi.
4. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor kemampuan inovasi.
5. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor kemampuan pengambilan keputusan.
6. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor kemampuan mengambil risiko.
7. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor kelembagaan.
8. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor internal dan eksternal.
9. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua masih berada pada tahap pencarian bentuk (*Trigerring*)
10. Perilaku kewirausahaan memiliki korelasi dengan kinerja nelayan Papua.

**BAB IV**  
**METODOE PENELITIAN**

**A. Daerah Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di wilayah Provinsi Papua dengan sasaran wilayah penelitian pada lima Kabupaten. Kelima Kabupaten tersebut terletak di wilayah pesisir Pantai dan Pulau serta memiliki potensi laut yang cukup besar, yakni masing-masing; Jayapura, Sorong, Biak Numfor, Manokwari, dan Nabire.

**Tabel 2. Jumlah Penduduk dan Kecamatan pada Lima Kabupaten yang Menjadi Wilayah Penelitian di Provinsi Papua, 2001**

No.	Kabupaten	Jumlah Kecamatan	Luas Wilayah (Km <sup>2</sup> )	Jumlah Penduduk (Jiwa)
1.	Jayapura	24	61.493	176.364
2.	Sorong	17	42.322	139.083
3.	Biak Numfor	12	31.303	115.958
4.	Manokwari	17	37.901	200.561
5.	Nabire	9	12.831,37	12.772,9

Sumber : Provinsi Papua Dalam Angka, 2001

Adapun pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kelima Kabupaten tersebut memiliki wilayah pantai dan mayoritas penduduknya adalah penduduk asli Papua yang melakukan pekerjaan atau mayoritas bermata pencaharian sebagai nelayan dan usaha perikanan yang cukup besar jika dibandingkan dengan Kabupaten lainnya.

Jayapura memiliki rumahtangga nelayan perikanan laut sebanyak 4.374 rumahtangga, Sorong memiliki keluarga rumahtangga nelayan sebanyak 1.271 rumahtangga, dan Numfor memiliki jumlah rumahtangga nelayan sebanyak 5.125 rumahtangga dan Manokwari memiliki sebanyak 5.811 rumahtangga nelayan, serta Nabire sebanyak 2.914 rumahtangga nelayan. Nilai produksi perikanan laut pada kelima Kabupaten tersebut juga lebih besar dibandingkan dengan kabupaten lainnya.

## **B. Populasi dan Sampel**

### **1. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha nelayan Papua yang melakukan kegiatan usaha penangkapan ikan laut yang tersebar di lima Kabupaten yang ditetapkan sebagai lokasi penelitian yaitu: Kabupaten Jayapura, Kabupaten Sorong, Kabupaten Biak Numfor, Kabupaten Manokwari, dan Kabupaten Nabire. Adapun jumlah keluarga nelayan pada masing-masing dari lima Kabupaten tersebut dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut :

**Tabel 3. Jumlah Keluarga Nelayan pada lima Kabupaten Lokasi Penelitian di Provinsi Papua**

Kabupaten	Jumlah Rumahtangga	Jumlah Rumahtangga Keluarga Nelayan	Persentase (%)
Jayapura	40.996	4.374	10,67
Sorong	34.235	1.271	3,71
Biak Numfor	25.384	5.125	20,19
Manokwari	49.167	5.811	11,82
Nabire	18.545	2.914	15,71
Total	163.327	19.495	62,10

Sumber: Provinsi Papua dalam angka, 2001

Pada Tabel 3 di atas menunjukkan bahwa jumlah populasi rumahtangga keluarga nelayan pada kelima Kabupaten adalah sebanyak 168.327 rumahtangga atau 62,10% dari jumlah rumahtangga yang ada yakni di Jayapura terdapat 4.374 rumahtangga nelayan perikanan laut atau 10,67% dari 40.996 rumahtangga. Sedangkan di Sorong terdapat 1.271 rumahtangga keluarga nelayan atau 3,71% dari 34.235 rumah-tangga, kemudian di Biak Numfor terdapat sebanyak 5.125 rumahtangga nelayan atau 20,19% dari 25.384 rumahtangga, dan terdapat sebanyak 5.811 rumahtangga nelayan di Manokwari atau 11,82% dari 49.167 rumahtangga serta terdapat sebanyak 2.914 rumahtangga nelayan di Kabupaten Nabire atau 15,71% dari 18.545 rumahtangga.

**Tabel 4. Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Jayapura, Tahun 2001**

No.	Kecamatan	Kategori Usaha Nelayan			Jumlah
		Perahu Tanpa Motor	Perahu Bermotor	Perahu Motor Tempel	
1.	Memberamo Hilir	11	221	12	244
2.	Memberamo Tengah	124	5	2	131
3.	Memberamo Hulu	256	-	2	258
4.	Pantai Barat	-	330	16	246
5.	Sarmi	6	681	60	747
6.	Pantai Timur	-	462	27	489
7.	Demta	-	545	71	616
8.	Depapre	-	697	78	775
Jumlah		397	2941	333	3606

Sumber : Kabupaten Jayapura dalam Angka, 2001

Dari Tabel 4, dapat dilihat bahwa salah satu Kecamatan di Kabupaten Jayapura yang memiliki jumlah penduduk bermata pencaharian sebagai nelayan adalah Kecamatan Sarmi, yakni terdapat sebanyak 747 rumahtangga yang bermata pencaharian sebagai nelayan. Meskipun dalam Kecamatan Depapre juga memiliki jumlah rumahtangga nelayan cukup banyak melebihi jumlah rumahtangga yang ada di Kecamatan Sarmi, namun yang dipilih sebagai lokasi penelitian di Wilayah Kabupaten Jayapura ini adalah Kecamatan Sarmi. Di Kecamatan ini masih terdapat sejumlah masyarakat nelayan Papua yang tidak menggunakan perahu dan didukung

alat tangkap ikan yang memadai, sehingga peneliti lebih tertarik memilih Kecamatan ini sebagai lokasi penelitian yang mewakili Kabupaten Jayapura.

Adapun jumlah rumahtangga nelayan yang ada di Kabupaten Sorong sebanyak 14.773 rumahtangga, sebagai berikut:

**Tabel 5. Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha pada Empat Kecamatan di Kabupaten Sorong, Tahun 2001**

No.	Kecamatan	Kategori Usaha Nelayan			Jumlah Rumahtangga
		Perahu Tanpa Motor	Perahu Tempel	Kapal Motor	
1.	Inanwatan	127	61	9	197
2.	Missol	237	172	33	442
3.	Waigeo Selatan	263	182	40	485
4.	Sausapor	61	67	19	147
Jumlah		688	482	101	1.271

Sumber : Kabupaten Sorong Dalam Angka, 2001

Dari Tabel 5 dapat dilihat bahwa salah satu Kecamatan dari empat Kecamatan yang dipilih sebagai lokasi penelitian di wilayah Kabupaten Sorong yang banyak memiliki penduduk bermata pencaharian sebagai nelayan adalah Kecamatan Waigeo Selatan, yakni 263 rumahtangga nelayan yang menggunakan perahu tanpa motor, 182 rumahtangga yang menggunakan perahu motor tempel, dan 40 rumahtangga yang menggunakan kapal motor. Kemudian di Kecamatan Missol terdapat sebanyak 442 rumahtangga nelayan, dengan rincian nelayan yang memiliki perahu tanpa

motor sebanyak 237 rumahtangga, yang memiliki perahu tempel sebanyak 172 rumahtangga, dan yang memiliki kapal motor sebanyak 33 rumahtangga. Sedangkan di Kecamatan Inanwatan terdapat sebanyak 127 rumahtangga yang memiliki perahu tanpa motor, 61 rumahtangga yang memiliki perahu tempel dan 9 rumahtangga yang memiliki perahu motor. Kemudian di Kecamatan Sausapor terdapat sebanyak 61 rumahtangga yang memiliki perahu tanpa motor, 67 rumahtangga yang memiliki perahu motor tempel dan 19 yang memiliki perahu motor.

**Tabel 6. Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Biak Numfor, Tahun 2001**

No.	Kecamatan	Kategori Usaha Nelayan			Jumlah Rumahtangga
		Perahu Tanpa Motor	Perahu Motor Tempel	Kapal Motor	
1.	Numfor Barat	52	15	-	112
2.	Numfor Timur	60	20	-	86
3.	Padaido	629	23	-	203
4.	Biak Timur	1.293	33	-	220
5.	Biak Kota	648	78	16	335
6.	Samofa	-	-	-	-
7.	Yendedori	441	19	-	93
8.	Biak Utara	41	28	-	125
9.	Warsa	35	20	-	192
10.	Biak Barat	39	18	-	108
11.	Supiori Selatan	1.293	46	-	428
12.	Supiori Utara	242	25	-	204
Jumlah		4.773	325	16	2.106

Sumber : Kabupaten Biak Numfor Dalam Angka, 2001

Dari Tabel 6 di atas, dapat dilihat bahwa Kabupaten Biak Numfor memiliki jumlah rumahtangga nelayan sebanyak 2.106 rumahtangga dengan kategori usaha nelayan adalah jumlah perahu tanpa motor sebanyak 4.773 buah, sedangkan perahu yang menggunakan motor tempel terdapat sebanyak 325 buah, dan kapal motor terdapat sebanyak 16 buah. Hal ini menunjukkan bahwa usaha perikanan laut di Kabupaten Biak Numfor merupakan sektor yang potensial dikembangkan sebagai pendukung ekonomi rakyat, khususnya bagi masyarakat nelayan Papua.

Banyaknya rumahtangga perikanan laut per kecamatan di Kabupaten Manokwari dapat dilihat pada Tabel berikut.

**Tabel 7. Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Manokwari, Tahun 2001**

No.	Kecamatan	Kategori Usaha Nelayan			Jumlah Rumahtangga
		Perahu Tanpa Motor	Motor Tempel	Kapal Motor	
1.	Wasior	630	95	10	1.825
2.	Babo	110	34	102	311
3.	Windesi	425	11	-	770
4.	Ransiki	85	12	-	320
5.	Bintuni	278	35	8	410
6.	Aranday	41	6	-	30
7.	Oransbari	74	10	19	178
8.	Manokwari	2.129	142	20	7.427
9.	Masni	67	8	-	100
10.	Amberbaken	177	29	-	384
Jumlah		4.016	382	159	11.755

Sumber : Kabupaten Manokwari Dalam Angka, 2001

Dari tabel 7 di atas, dapat dilihat bahwa dari 17 Kecamatan yang ada di Kabupaten Manokwari terdapat sebanyak 10 Kecamatan yang memiliki sebanyak 11.755 rumahtangga masyarakat Papua yang bermata pencaharian sebagai nelayan. Salah satu Kecamatan di Kabupaten Manokwari yang memiliki jumlah penduduk bermata pencaharian paling banyak sebagai nelayan adalah Kecamatan Manokwari, yakni terdapat sebanyak 7.247 rumahtangga yang bermata pencaharian sebagai nelayan. Dimana di Kecamatan ini terdapat sejumlah masyarakat nelayan Papua yang menggunakan perahu tanpa motor dan didukung alat tangkap ikan yang memadai. Usaha nelayan di Kabupaten Manokwari didukung sebanyak 4.016 perahu tanpa motor, 382 perahu yang menggunakan motor tempel, dan 159 kapal motor.

Adapun jumlah rumahtangga perikanan laut per kecamatan menurut kategori usaha nelayan di Kabupaten Nabire selanjutnya dapat dilihat pada Tabel berikut.



**Tabel 8. Banyaknya Rumahtangga Perikanan Laut Menurut Kategori Usaha Per Kecamatan di Kabupaten Nabire, Tahun 2001**

No.	Kecamatan	Kategori Usaha Nelayan			Jumlah Rumahtangga
		Perahu Tanpa Motor	Motor Tempel	Kapal Motor	
1.	Yaur	276	45	5	68
2.	Nabire	510	99	9	307
3.	Wanggar	33	8	-	12
4.	Napan	342	51	5	293
	Jumlah	1.161	203	19	680

Sumber : Kabupaten Nabire Dalam Angka, 2001 (data KM NA)

Dari Tabel 8 di atas, dapat dilihat bahwa dari 9 Kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten Nabire terdapat 4 Kecamatan yang memiliki sebanyak 680 rumahtangga yang bermata pencaharian sebagai nelayan, yakni Kecamatan Yaur, Kecamatan Nabire, Kecamatan Wanggar, dan Kecamatan Napan. Sedangkan Kecamatan yang terbanyak rumahtangga nelayannya adalah Kecamatan Nabire, yakni terdapat sebanyak 307 rumahtangga yang bermata pencaharian sebagai nelayan. Dari 4 kecamatan yang ada, hanya Kecamatan Wanggar yang tidak memiliki kapal motor (KM) sedangkan 3 kecamatan lainnya masing-masing Kecamatan Yaur, Nabire dan Napan memiliki ketiga klasifikasi armada (PTM, PMT, KM) sehingga ketiga lokasi tersebut merupakan lokasi penelitian yang mewakili Kabupaten Nabire.

## 2. Sampel

Pada dasarnya sifat populasi adalah homogen, dalam arti bahwa objek yang diteliti adalah masyarakat Papua yang memiliki usaha atau mata pencaharian sebagai nelayan di Provinsi Papua dengan proses produksi, peralatan dan metode penangkapan ikan yang digunakan serta pengelolaannya pada umumnya sama dan masih bersifat tradisional, maka sampel penelitian ini ditetapkan secara purposif, yakni sampel diambil sebanyak 10 orang pengusaha nelayan menurut klasifikasi jenis armada perahu yang digunakan. Gay (1976) dalam Consuelo G. Sevilla dkk (1993) dalam buku *Introduction to Research Methods* menawarkan beberapa ukuran minimum yang dapat diterima berdasarkan tipe penelitian, sebagai berikut: (1) penelitian deskriptif 10 persen dari populasi, untuk populasi yang sangat kecil diperlukan minimum 20 persen, (2) penelitian korelasi 30 subjek, (3) penelitian kasual komparatif 15 subjek per kelompok, dan (4) penelitian eksperimen 15 subjek per kelompok. Dengan demikian *small sample size* diterapkan dalam penelitian ini yang bersifat deskriptif, sehingga jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 175 responden seperti yang dapat dilihat pada Tabel 9 :

**Tabel 9. Jumlah Sampel Responden Usaha Perikanan Laut/Nelayan di Provinsi Papua**

No.	Kabupaten	Usaha Nelayan			Pedagang Pengumpul	Jumlah Sampel
		NKM	NMT	NTM		
1.	Jayapura	10	10	10	5	35
2.	Sorong	10	10	10	5	35
3.	Biak Numfor	10	10	10	5	35
4.	Manokwari	10	10	10	5	35
5.	Nabire	10	10	10	5	35
Jumlah		50	50	50	25	175

Keterangan : NKM = Nelayan Kapal Motor  
 NMT = Nelayan Motor Tempel  
 NTM = Nelayan Tanpa Motor

Adapun yang menjadi informan dalam penelitian adalah aparat pemerintah dan tokoh masyarakat, serta sejumlah pengusaha penduduk Papua yang dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, yaitu :

- |               |  |                   |
|---------------|--|-------------------|
| 1.            | Bupati Kabupaten/ Kota                     | : 5 orang         |
| 2.            | Kepala Kecamatan                           | : 5 orang         |
| 3.            | Kepala Dinas Perikanan                     | : 5 orang         |
| 4.            | Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan | : 5 orang         |
| 5.            | Tokoh Masyarakat                           | : 15 orang        |
| 6.            | Pengusaha Papua                            | : <u>25 orang</u> |
| <b>Jumlah</b> |  | <b>: 60 orang</b> |

Data informan tersebut dapat digunakan melengkapi hasil kuesioner yang ada.

### C. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kajian pustaka, laporan-laporan, dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan baik yang bersifat internal objek yang diteliti maupun yang bersifat eksternal dari sejumlah instansi terkait.

#### 2. Data Primer

Data primer diperoleh langsung di lapangan melalui observasi dan wawancara terhadap para nelayan/pelaku usaha melalui kuesioner dalam rangka mengkaji perilaku kewirausahaan nelayan Papua dan berbagai faktor, baik internal individu serta faktor eksternal lingkungan seperti sosial budaya, perilaku konsumsi, produksi dan distribusi, inovasi, kemampuan pengambilan keputusan/risiko, dan kelembagaan yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Selain itu, observasi lapangan juga diarahkan untuk mendapatkan data lapangan tentang aktivitas produksi dan pemasaran, dalam rangka analisis potensi dan prospek serta strategi pengembangan ke depan, survei juga diarahkan untuk mendapatkan data tentang kelembagaan, dan manajemen usaha yang dilakukan nelayan Papua.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Teknik wawancara, yakni data diperoleh melalui wawancara bebas, wawancara berstruktur, dan wawancara secara mendalam. Adapun Instrumen penelitian yang digunakan adalah daftar kuesioner (daftar pertanyaan).
- b. Teknik kepustakaan, yakni pengumpulan data dilakukan dengan jalan menelusuri berbagai dokumentasi dan literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- c. Metode observasi, yaitu data diperoleh dengan melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian.

#### **E. Metode Analisis**

##### **1. Pengujian hipotesis 1**

Untuk menguji hipotesis 1 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor-faktor sosial budaya yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Faktor-faktor tersebut adalah kepercayaan, struktur sosial, upacara tradisional, pesta-pesta adat, tanggung jawab sosial, membayar denda, pembayaran maskawin. Analisis diarahkan untuk menguji apakah faktor-faktor budaya tersebut mendukung, kurang mendukung dan

tidak mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Frekwensi jawaban responden yang dinyatakan dalam bentuk persentase digunakan untuk menganalisis faktor-faktor tersebut. Sedangkan untuk melihat hubungan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha nelayan Papua digunakan analisis korelasi.

## **2. Pengujian hipotesis 2**

Untuk menguji hipotesis 2 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor – faktor perilaku konsumsi yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Faktor – faktor tersebut adalah gaya / pola konsumsi, daya beli / pendapatan. Analisis diarahkan pada bagaimana pola konsumsi dari nelayan Papua. Pemanfaatan pendapatan untuk konsumsi, pendidikan, kesehatan dan investasi. Kecenderungan konsumsi yang tinggi tidak mendukung perilaku kewirausahaan. Sebaliknya investasi tinggi berimplikasi mendukung perilaku kewirausahaan.

## **3. Pengujian hipotesis 3**

Untuk menguji hipotesis 3 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor–faktor perilaku produksi dan distribusi yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Faktor–faktor tersebut adalah penggunaan peralatan penangkapan dikalangan nelayan Papua. Nelayan yang berupaya menggunakan peralatan yang lebih modern dan efisien,

(NKM,NMT), merupakan daya dukung perilaku kewirausahaan, dan sebaliknya nelayan dengan PTM, merupakan perilaku yang tidak mendukung kewirausahaan.

#### **4. Pengujian hipotesis 4**

Untuk menguji hipotesis 4 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor-faktor kemampuan inovasi yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Analisis diarahkan untuk mengidentifikasi perilaku di dalam melakukan inovasi yang mencakup: selalu melakukan deversifikasi alat tangkap, jarang melakukan dan tidak pernah melakukannya.

#### **5. Pengujian hipotesis 5**

Untuk menguji hipotesis 5 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor-faktor kemampuan pengambilan keputusan yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Kemampuan pengambilan keputusan mencakup tiga hal yaitu: keputusan dibuat secara mandiri, kolektif atau konsultatif. Keputusan yang dibuat secara mandiri memberi implikasi kemampuan kewirausahaan, dan sebaliknya pengambilan keputusan secara kolektif atau konsultatif mencerminkan rendahnya perilaku kewirausahaan.

#### **6. Pengujian hipotesis 6**

Untuk menguji hipotesis 6 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor-faktor kemampuan pengambilan risiko yang membentuk

perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Faktor-faktor tersebut adalah difersifikasi usaha, pengambilan kredit bank. Nelayan dengan diversifikasi yang tinggi baik alat tangkap maupun jenis usaha serta pengambil kredit yang tinggi merupakan implikasi adanya perilaku kewirausahaan, dan sebaliknya.

#### **7. Pengujian hipotesis 7**

Untuk menguji hipotesis 7 digunakan analisis deskriptif yang membahas faktor-faktor kelembagaan yang membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Analisis diarahkan untuk mengidentifikasi faktor-faktor apakah nelayan memiliki kemitraan, dengan pihak lain dalam rangka distribusi hasil produksi ? Apakah ada bentuk-bentuk kemitraan yang terjadi ?

#### **8. Pengujian hipotesis 8**

Hasil pengujian terhadap hipotesis 8 adalah merupakan *summary up* yang mengacu pada hasil yang dicapai dari pengujian beberapa hipotesis sebelumnya yang menghasilkan identifikasi terhadap faktor internal dan eksternal yang mendorong pembentukan perilaku kewira-usahaan nelayan Papua. Pengujian Hipotesis ini menggunakan analisis *IFAS* dan *EFAS*. Hal ini dilakukan dengan memberikan bobot 1,0, (sangat penting sampai dengan 0,0 (tidak penting). Selanjutnya masing-masing elemen diberikan rating 1,0 sampai 4,0. masing-masing menurut tingkatan yang diberikan.

## 9. Pengujian hipotesis 9

Untuk mengetahui pada tahapan atau pada posisi mana perilaku kewirausahaan nelayan Papua berada, dapat dideteksi dari hasil yang diperoleh pada pengujian hipotesis dan sekaligus didasarkan pada model teoritis dari Thimoty (1997). Hasil analisis hipotesis 1-8 di rangkum untuk mengetahui berbagai faktor yang menunjang dan kurang menunjang, sehingga dapat ditentukan posisi dari perilaku kewirausahaan nelayan Papua pada saat ini.

## F. Variabel Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka variabel yang dianalisis dalam penelitian dapat diuraikan sebagai berikut :

### a. Sosial Budaya

#### Indikator :

Berdasar pada kepedulian terhadap nilai-nilai budaya yang dimiliki norma-norma budaya dalam melakukan usaha, dan mempertimbangkan pantangan berdasarkan norma budaya yang dimiliki, interaksi dalam lingkungan masyarakat, pertimbangan dari tokoh adat sebelum melakukan suatu kegiatan usaha, antara lain :

- Kepercayaan
- Struktur sosial
- Upacara tradisional

- Pesta – pesta adat
- Tanggung jawab sosial
- Membayar denda
- Pembayaran maskawin

**b. Perilaku konsumsi**

Indikator:

- Gaya / pola konsumsi
- Daya beli/ pendapatan
  - Rp. 300.000 - 500.000,-
  - Rp. 500.000 - 750.000,-
  - Rp. 750.000 –1.000.000,-
  - Rp. 1.000.000 - 1.500.000,-

**c. Perilaku Produksi dan distribusi**

Indikator:

- Perahu tanpa motor
- Perahu motor tempel
- Kapal motor dalam
- Jenis alat tangkap
- Alokasi waktu pasca panen

**d. Kemampuan Inovasi**Indikator:

- Akumulasi modal
- Diversifikasi alat tangkap
- Profitabilitas usaha

**e. Pengambilan Keputusan**Indikator :

Pengambilan keputusan baik atas inisiatif sendiri, berdasarkan pertimbangan orang lain, dan mempertimbangkan faktor-faktor lainnya.

Indikator faktor pengambilan keputusan antara lain :

- Umur
  - 20 - 25 tahun
  - 25 - 35 tahun
  - 35 - 45 tahun
  - 45 - ke atas
- Pendidikan
  - Tidak tamat SD
  - Tamat SD
  - Tamat SLTP
  - Tamat SLTA
  - Sarjana
- Jumlah tanggungan keluarga
  - 2 – 3 orang
  - 3 – 5 orang

5 – 7 orang

7 – 12 orang

**f. Kemampuan pengambilan risiko**

- *Differensiasi usaha Need for achievement (N Ach)*
- Kredit usaha
- Sikap tanggap terhadap perubahan

**g. Kelembagaan**

- Kemitraan usaha
- Organisasi yang mendukung produksi dan distribusi

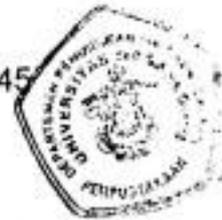
Adapun skala yang digunakan untuk mengukur setiap item, adalah skala Likert, dengan memberikan skor pada setiap kategori sebagai berikut :

Nilai 4	= Sangat setuju
Nilai 3 – 3,99	= Setuju
Nilai 2 – 2,99	= Cukup
Nilai 1 – 1,99	= Tidak Setuju

### **G. Definisi Operasional Variabel**

1. **Perilaku (*Behavior*)**, yaitu sikap, tingkah laku seseorang didalam melihat dan menanggapi sesuatu. Sikap, perilaku tersebut terbentuk dari kebiasaan, adat dan budaya yang berlaku di kalangan masyarakat setempat. Di dalam penelitian ini budaya masyarakat Papua yang berperan dalam membentuk perilaku nelyaan dalam aktivitasnya.

2. **Kewirausahaan (*Entrepreneurial*)** di dalam disertasi ini dimaksudkan sebagai *creativity* (kreativitas) dan inovatif serta tanggap terhadap lingkungan, berani mengambil resiko, serta kemampuan mengambil keputusan, kelembagaan. Kreativitas dimaksudkan sebagai kemampuan menciptakan suatu bisnis dari peluang yang ada. Dalam disertasi ini kreativitas nelayan dilihat dari kemampuan memanfaatkan peluang otonomi khusus untuk mengembangkan usaha nelayan, melakukan inovasi dan pengembangan serta mampu mengembangkan kemitraan dengan pihak lain secara formal.
3. **Perilaku Kewirausahaan (*Entrepreneurial Behavior*)**, yaitu suatu sikap dan tindakan individu dalam melakukan suatu usaha *business*, di mana perilaku kewirausahaan ini antara lain dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, tingkat pendapatan, dan norma-norma budaya. Di dalam, penelitian ini kata perilaku kewirausahaan dimaksudkan sebagai sikap, tindakan perilaku kewirausahaan nelayan Papua.
4. **Pengusaha Nelayan Papua**  
Mereka yang melaksanakan pekerjaan sebagai nelayan khususnya perikanan laut di wilayah Provinsi Papua. Mereka adalah orang-orang asli Papua yang mendiami pulau Papua, yang tersebar di daerah pedalaman, pegunungan dan pesisir pantai serta pulau di wilayah Provinsi Papua.



5. **Inovasi** adalah kemampuan untuk melakukan pengembangan kegiatan usaha yang mengarah pada peningkatan produk baru, proses, market, material dan organisasi. Dalam kaitannya dengan nelayan Papua kemampuan inovasi diukur dari pengembangan peralatan penangkapan ikan, baik perahu motor maupun alat tangkap.
6. **Pengambilan keputusan**, adalah kemampuan mengambil keputusan berkaitan dengan bisnis yang dijalankan. Dalam kaitannya dengan nelayan Papua kemampuan pengambilan keputusan diukur dari proses yang mencakup: keputusan dibuat secara mandiri, konsultatif atau kelompok.
7. **Kemampuan mengambil risiko**, yaitu kemampuan menerima dan mengambil risiko bahwa bisnis yang dijalanannya mungkin akan mengalami kerugian atau kegagalan. Di dalam disertasi ini kemampuan mengambil risiko dimaksudkan sebagai resiko dalam bisnis yang mencakup inovasi dan pengembangan usaha melalui berbagai sumber daya yang tersedia, dan melakukan diversifikasi usaha.
8. **Pemasaran** adalah kemampuan pemasaran hasil tangkapan pada tingkat pasar yang lebih besar. Dalam kaitannya dengan perilaku kewirausahaan, maka kemampuan pemasaran dikaitkan dengan bagaimana kemampuan penjual meyakinkan pembeli sehingga menjadi langganan tetap.

9. **Kelembagaan** (Organisasi dan Manajemen), adalah kemampuan melakukan pengorganisasian dan manajemen dalam melakukan kegiatan operasional usaha penangkapan ikan dan pemasarannya.
10. **Budaya** adalah norma-norma dan nilai-nilai budaya yang dimiliki dan mempengaruhi perilaku kewirausahaan yang dilakukan. Dalam kaitannya dengan usaha nelayan, budaya-budaya masyarakat yang menjadi konstraint di dalam aktivitas nelayan
11. **Masyarakat nelayan Papua** adalah masyarakat Papua yang aktif melakukan kegiatan penangkapan ikan atau memiliki pekerjaan atau mata pencaharian sebagai pencari ikan di laut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
12. **Peralatan Nelayan** adalah faktor produksi yang digunakan berupa alat tangkap dan perahu yang digunakan dalam kegiatan menangkap ikan.
13. **Konsep Agribisnis** Konsep agribisnis sebenarnya adalah suatu konsep yang utuh, mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Penelitian ini diarahkan pada para nelayan pengusaha Papua yang bergerak di sektor agribisnis khususnya perikanan laut.
14. **Produksi** adalah tingkat produksi yang dicapai dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain banyaknya ikan hasil tangkapan yang diperoleh pada saat kegiatan penangkapan dilakukan di laut.
15. **Pendapatan** adalah besarnya nilai dari hasil tangkapan yang diperoleh dalam kegiatan operasi penangkapan ikan di laut.

## **BAB V**

### **GAMBARAN UMUM PROVINSI PAPUA**

#### **A. Keadaan Geografis**

Secara fisiografi Provinsi Papua terdiri dari tiga jenis daerah, yaitu daerah Pegunungan Tengah, daerah Daratan Pantai di sebelah Selatan dan daerah Kaki Gunung di sebelah Utara. Pegunungan Tengah yang membelah Provinsi Papua menjadi dua bagian yang terbentang kurang lebih 650 km dari Timur ke Barat. Pegunungan Tengah yang merupakan punggung di daerah ini terdiri dari pegunungan Jayawijaya (letaknya dekat perbatasan Provinsi Papua dengan Papua New Guinea) yang dipisah oleh Lembah Balim dari Pegunungan Sudirman dan Pegunungan Weyland yang terletak di sebelah Barat danau-danau Paniai.

Daerah Pantai Selatan adalah suatu dataran aluvial yang amat luas merupakan hasil proses pengendapan sungai-sungai Digul, Braza, Lorentz, Cemarrah, dan Otakwa dengan anak-anak cabangnya yang berasal dari pegunungan tengah yang bermuara ke dalam laut Arafura yang terletak di sebelah Selatannya. Dataran tersebut terbentang mulai dari daerah Mimika di sebelah Barat sampai daerah Marauke yang terletak di daerah perbatasan dengan Papua New Guinea di sebelah Timur. Dataran Pantai Selatan itu merupakan daerah berawa-rawa yang terpotong-potong oleh sungai-sungai besar dan kecil yang tak terhitung banyaknya.

Daerah Pantai Utara agak berbeda sifatnya, dimana ciri-cirinya adalah kaki-kaki gunung yang luas diselingi dengan tanah rendah dan rawa-rawa. Tiga gunung yang terdapat di dataran Pantai Utara, tetapi terpisah satu sama lain, yaitu Gunung Cycloop (dengan ketinggian 2160 m), Gunung Foya-Gauttir (dengan ketinggian 2139 m), dan Gunung Reeks (kurang lebih 1500 m tingginya). Daerah aliran sungai sebelah Utara Pegunungan Tengah itu merupakan suatu Dataran Rendah menyebabkan terbentuknya banyak danau-danau sehingga daerah itu disebut dataran danau-danau (Meren Vlake). Lewat dataran danau-danau inilah mengalir Sungai Rouffaer dari sebelah Barat dan Sungai Idenburg dari sebelah Timur yang bertemu di antara Gunung Foya dan Gunung Resk dan bersama-sama membentuk Sungai Mamberamo, sungai terbesar di Provinsi Papua, yang mengalir berkelok-kelok melewati dataran berawa-rawa yang sangat luas di sebelah Utara dan akhirnya bermuara ke dalam Lautan Pasifik.

Selain daerah Pantai Utara, terdapat dua daerah lain, yaitu daerah Kepala Burung dan daerah Bomberai, juga mempunyai ciri-ciri fisiografi kaki gunung dan dataran berawa. Di Kepala Burung, daerah bergunung-gunung dengan dataran-dataran kaki gunung terdapat di sebelah Utara suatu garis yang menghubungkan Sorong di sebelah Barat dengan Babo yang terletak di Teluk Bintuni di sebelah Tenggara. Daerah Selatan Kepala Burung merupakan dataran rendah berawa yang dialiri oleh sungai-sungai Kamundan, Sebiyar, Kais dan Seremuk yang bersumber dari daerah bergunung-gunung

di bagian tengah Kepala Burung. Daerah Bomberai yang terletak di antara Teuk Bintuni dan Teluk Arguni mempunyai ciri fisiografi dataran rendah dan berawa di sebelah Utara dan Timur sedangkan daerah bergunung-gunung terdapat di Semenanjung Onin yang terletak di sebelah Barat dan daerah Kumawa di sepanjang garis pantai sebelah Selatan.

Meskipun sampai sekarang belum ada peta yang terinci tentang lingkungan alam berdasarkan vegetasi di Provinsi Papua, namun berdasarkan perbedaan Paijmans (1976) dan Hope dkk (1976), Petocz membedakan lingkungan alam utama di Provinsi Papua berdasarkan vegetasi atas enam zona lingkungan (Petocz 1987 : 30 – 37). Keenam lingkungan itu adalah (1) hutan bakau, (2) rawa, (3) hutan basah dataran rendah, (4) zone pegunungan bawah, (5) zone pegunungan atas, dan (6) zone alpin.

Lingkungan pertama yang adalah bakau yang terdapat di daerah rawa berair asin dan berair payau. Hutan bakau yang merupakan vegetasi utama di lingkungan ini tumbuh di sepanjang cekungan yang landai dan paling berkembang di daerah daerah yang terlindung dari gempuran gelombang air laut. Di seluruh Pulau New Guinea ditemukan 36 spesis hutan bakau (Percival & Womersley 1975) dan marga yang terkenal di antaranya adalah *Avicennia*, *Sonneratia*, *Rhizophora*, *Bruguiera*, *Ceriops*, *Nypa* dan *Xylocarpus*. Formasi hutan bakau yang paling luas di Provinsi Papua terdapat di muara yang terlindung dari Teluk Bintuni. Kecuali itu terdapat juga di daerah pantai Selatan mulai dari Pulau Kimam ke arah barat sampai daerah Mimika.

Lingkungan kedua adalah daerah rawa. Daerah rawa dataran rendah dan berair tawar yang luas terdapat di empat tempat. Satu, di sepanjang pantai Selatan, mulai dari garis batas antara Provinsi Papua dengan Papua New Guinea sampai ke Teluk Etna. Dua, di dataran rendah daerah Kepala Burung bagian Selatan, tiga, di pantai Utara mulai dari delta sungai Memberamo ke arah Barat sampai muara Teluk Cenderawasih. Empat, rawa pedalaman yang luas mengelilingi sungai-sungai Idenburg dan Rouffaer di daerah cekungan tengah yang berdanau-danau.

Rawa-rawa itu mengandung beraneka ragam vegetasi rawa yaitu vegetasi semak, rumput rawa, sabana, hutan dan hutan rawa. Di antara rumput rawa yang paling besar dan menonjol adalah *Leersia*, *Phragmites* dan *Sachcarum*, sedangkan tanaman merayap yang menonjol adalah *Pseudorphis*. Selain itu tanaman rawa yang paling penting sebab mempunyai arti ekonomi bagi sebagian besar penduduk Provinsi Papua adalah tanaman sagu. Provinsi Papua merupakan daerah yang mempunyai sumber tanaman sagu yang paling besar di dunia (Petocz 1987 : 31). Tanaman sagu tumbuh terutama di daerah rawa cangkal yang menerima masukan air tawar. Jenis tanaman rawa lain yang paling banyak ditemukan adalah *Pandanus*, terdapat terutama di daerah rawa berair payau dan di daerah yang selalu mengalami banjir. Hutan rawa yang terdiri dari berbagai jenis antara lain *Terminalia*, *Alstonia*, *Barringtonia* terdapat terutama di daerah delta (Paijmans 1976 ; Womersley 1978).

Lingkungan ketiga adalah hutan basah dataran rendah. Lingkungan ini dibedakan atas dua sub lingkungan berdasarkan letaknya di atas permukaan laut. Satu, adalah dataran rendah (antara 0 – 100 m). Dua, kaki bukit dan gunung rendah (antara 100 – 1.000 m). Dataran rendah mengandung sebagian besar jenis-jenis kayu yang terdapat di Provinsi Papua. Ciri utama dataran rendah adalah tajuk pohon hutan itu bertingkat banyak dan tidak rata, sedangkan di bawah pohon-pohon tumbuh banyak perdu dan semak yang mendukung berbagai tanaman pemanjat dan paku-pakuan. Beberapa spesis dari tajuk pohon hutan dapat mencapai 50 m tingginya. Jenis-jenis tanaman yang khas membentuk tajin lapisan atas adalah *Pometia*, *Ficus*, *Alsytonia* dan *Terminalia*, sedangkan jenis-jenis yang membentuk tajuk yang lebih rendah adalah *Garcinea*, *Diospyros*, *Myrestica*, *Maniltoa*, *microcos* (Paijmans 1976).

Termasuk juga dalam lingkungan di atas ini adalah daerah tadah hujan yang terdapat di bagian Tenggara Provinsi Papua (daerah Merauke). Daerah ini merupakan daerah yang paling kering dibandingkan dengan daerah-daerah lainnya di Provinsi Papua. Tipe vegetasi yang terdapat di daerah ini, menurut Petocz (1987) dan Womersley (1978) adalah hutan hijau abadi iklim kering berisi pohon-pohon *tristania*, *syzygium*, *acacia*, *xanthostemon*, dan *maranthes*. Hutan hijau abadi itu diselingi dengan hutan terbuka, bergantung pada sifat-sifat tanah. Jenis-jenis tanaman seperti *Eucalytus*, *Melaleuca*, dan hutan sabana juga terdapat di lingkungan ini.

Hutan basah kaki bukit dan gunung rendah membentuk zone floristik yang paling kaya dan luas di pulau New Guinea. Dilingkungan ini terdapat lebih dari 80 marga dan 1200 spesis pohon (Womersley 1978). Pada umumnya di atas puncak punggung bukit terdapat *Araucaria* dan *Agatis* sedangkan *Casuarina* terdapat dalam hutan campuran yang sering di atas tanah dangkal yang kurang subur.

Lingkungan keempat adalah zona pegunungan bawah, terletak di antara 1000–3000 m di atas permukaan laut sehingga terdapat di pegunungan tengah dan beberapa gunung yang terpencil di Utara dan Barat Provinsi Papua. Jenis vegetasi di lingkungan ini tidak banyak dibandingkan dengan hutan basah dataran rendah. Ditempat-tempat yang lebih rendah banyak tumbuh berbagai pohon cemara, sedangkan makin ke atas tumbuh jenis-jenis pohon *Antarctic Beech* (*Nothofagus* spp) yang diselimuti oleh lumut.

Lingkungan kelima adalah zone pegunungan atas. Lingkungan ini terdapat diantara 3000 – 4000 m di atas permukaan laut. Vegetasi di zone ini terdiri dari rumput-rumputan yang lebih rendah, padang terbuka dan tundra. Jenis tanaman yang ada meliputi spesis herba yang kompak seperti *Ranunculus*, *Potentilla*, *Gentiana*, *Epilobium*, jenis-jenis rumput *Poa* dan *Deschampsia*, serta macam-macam lumut dan lumut kerak. Daerah paling tinggi dari zone ini tertutup oleh salju dan padang es.

Ciri-ciri fisiografi daerah Provinsi Papua yang digambarkan di atas menyebabkan sistem mata pencaharian hidup dan pola-pola beradaptasi

penduduk Provinsi Papua terhadap lingkungan alamnya berbeda-beda antara satu atau beberapa golongan etnik dengan golongan etnik lainnya berdasarkan perbedaan lingkungan ekologi yang menjadi tempat tinggal mereka. Selain itu perkembangan struktur-struktur sosial masyarakat juga turut ditentukan oleh proses-proses adaptasi terhadap lingkungan alamnya, atau dengan perkataan lain faktor lingkungan alam turut menentukan sistem-sistem teknologi dan organisasi sosial dari masyarakat yang digunakan untuk beradaptasi terhadap lingkungan alamnya.

Orang-orang Papua yang hidup pada Mintakat atau zona ekologi yang berbeda-beda itu mewujudkan pola-pola kehidupan yang bervariasi sampai kepada berbeda satu sama lain. Dimana penduduk yang hidup di zona ekologi rawa, seperti misalnya orang Asmat dan orang Mimika, bermatapencaharian pokok meramu sagu sedangkan menangkap ikan merupakan matapencaharian pelengkap. Sebaliknya buat orang Dani dan orang Me yang hidup di zona ekologi tinggi, pertanian merupakan matapencaharian pokok disamping ternak babi. Lebih lanjut orang Mayu, orang Genyem, orang Arso yang hidup pada zona kaki-kaki gunung dan lembah-lembah kecil menjadikan perladangan dan meramu sagu sebagai matapencaharian pokok disamping berburu dan beternak. Lain lagi adalah penduduk yang hidup di zona ekologi pantai, muara sungai dan kepulauan, yang menjadikan pekerjaan menangkap ikan, meramu sagu dan berladang, jadi kombinasi dari bebe-

rapa jenis pekerjaan, sebagai matapencaharian pokok, disamping berburu sebagai matapencaharian pelengkap.

Provinsi Papua dengan luas wilayah 421.981 Km<sup>2</sup> merupakan bagian dari wilayah Indonesia, yang terletak diantara 130° – 141° Bujur Timur dan 2°25' Lintang Utara – 9° Lintang Selatan. Kabupaten Merauke merupakan daerah yang terluas yaitu 119.749 Km<sup>2</sup> atau 28,38% dari total luas Provinsi Papua. Sedangkan Kota Jayapura merupakan daerah terkecil di wilayah Provinsi Papua, tetapi apabila dibandingkan dengan Kota se Indonesia, maka Kota Jayapura merupakan Kota yang terluas. Sedangkan Kota Mulia (Puncak Jaya) dengan ketinggian 1.000 – 3.000 m di atas permukaan kota tertinggi dan terdingin di Papua. Sedangkan yang terendah adakah Kota Merauke dengan ketinggian 3,5 m di atas permukaan laut. Secara administratif batas-batas wilayah Provinsi Papua adalah :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Samudra Pasifik ;
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Laut Arafura;
- Sebelah Barat berbatasan dengan Laut Seram, Laut Banda, Provinsi Maluku;
- Sebelah Timur berbatasan dengan Papua New Guinea.

Pemerintahan Daerah Provinsi Papua memiliki 14 daerah Kabupaten/ Kota, yakni terdiri dari 12 Kabupaten dan 2 Kota (Kota Jayapura dan Sorong) yang terbagi atas 173 Kecamatan, 2803 Desa/Kelurahan. Dilihat dari komposisi jumlah Kecamatan dan Desa/Kelurahan, maka Kabupaten

Jayawijaya memiliki jumlah Kecamatan terbanyak, yaitu sebanyak 28 Kecamatan dan Desa/Kelurahan sebanyak 576. Sedangkan Kota Sorong memiliki jumlah Kecamatan paling sedikit, yaitu 2 Kecamatan dengan 9 Kelurahan.

Pada tahun 2001 Desa/Kelurahan di Provinsi Papua mengalami penambahan menjadi 14 Kabupaten, 181 Kecamatan dan 3.428 Desa/Kelurahan. Kondisi ini mengakibatkan terjadinya penambahan Desa Swa-daya dan Desa Swasembada, sedangkan Desa Swakarya tidak mengalami perubahan. Adapun komposisi Provinsi Papua menurut klasifikasi Desa/Kelurahan dapat dilihat pada Tabel berikut.

**Tabel 10. Jumlah Kecamatan dan Desa/Kelurahan Pada Setiap Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001**

No.	Kabupaten/Kota	Jumlah Kecamatan	Jumlah	
			Desa	Kelurahan
1.	Marauke	23	510	9
2.	Jayawijaya	28	576	5
3.	Jayapura	24	257	9
4.	Paniai	11	136	-
5.	Puncak Jaya	6	144	-
6.	Nabire	9	142	9
7.	Fak-Fak	8	154	7
8.	Mimika	12	76	6
9.	Sorong	17	312	4
10.	Manokwari	17	542	11
11.	Yapen Warope	8	164	6
12.	Biak Numfor	12	217	8
13.	Kota Jayapura	4	13	18
14.	Kota Sorong	2	-	14
Jumlah		181	3345	83

Sumber: Provinsi Papua dalam Angka, 2001

## B.Keadaan Iklim

Provinsi Papua terletak di daerah tropis basah, sehingga beriklim panas dengan suhu, curah hujan dan kelembaban yang bervariasi antara satu tempat dengan tempat yang lainnya. Pola iklim di Provinsi Papua sangat dipengaruhi oleh keadaan topografi serta gerakan-gerakan angin zone konvergensi intertropik. (*Inter Tropical Convergency Zone*).

Keadaan suhu ditentukan terutama oleh tinggi letak suatu tempat di atas permukaan laut. Di dataran rendah, suhu udara pada siang hari berkisar antara  $29^{\circ}$  dan  $32^{\circ}$  C, sedangkan di daerah pegunungan pada ketinggian 1500 – 2000 m suhu lebih sejuk berkisar antara  $22^{\circ}$  dan  $27^{\circ}$ . Suhu udara malam disepanjang pantai lebih sejuk dari pada suhu siang hari, sedangkan di pegunungan perbedaan suhu antara malam dan siang hari lebih besar. Suhu minimum yang dicatat adalah  $7^{\circ}$  C, terdapat di daerah pegunungan tinggi (suhu di daerah *gletser lorentz* berada di bawah titik  $0^{\circ}$  C). Daerah Marauke yang terletak di pantai Selatan mempunyai suhu yang lebih sejuk pada bulan-bulan antara Juni dan Agustus karena pengaruh arus angin musim dingin yang berasal dari benua Australia. Kelembaban nisbi tinggi dan mantap berkisar antara 75% dan 80%, dengan angka yang paling tinggi di daratan rendah.

Curah hujan di Provinsi Papua bervariasi antara satu tempat dengan tempat lainnya dan keadaan itu sangat dipengaruhi baik oleh faktor pegunu-

ngan dan bayangan hujan maupun oleh liputan awan. Pulau New Guinea merupakan salah satu tempat yang paling berawan di dunia, terutama di daerah pegunungannya yang hampir selalu diliputi awan kumululus yang makin banyak menjelang tengah hari. Hal ini merupakan bahaya utama yang membatasi penerbangan terutama bagi pesawat-pesawat ringan yang sangat dibutuhkan dalam berhubungan melalui di daerah itu. Karena letaknya dekat dengan katulistiwa panjang siang hari selalu tetap sepanjang tahun ( $\pm 12$  jam sehari), dengan perbedaan tahunan kira-kira 30 menit antara siang hari terpanjang dan siang hari terpendek.

Pada daerah bergunung-gunung di Kepala Burung, pantai Utara dan sisi Utara Pegunungan Tengah musim hujan yang disertai angin yang bertiup dari arah Barat Daya terjadi antara bulan-bulan Oktober sampai Maret. Sebaliknya di daerah Selatan yang bertanah rendah terdapat banyak hujan antara Bulan Desember dan Juni.

Di beberapa tempat yang letaknya di belakang di daerah pegunungan seperti di daerah pegunungan Arfak (di Kepala Burung). Angka rata-rata curah hujan per tahun sangat rendah yang hanya mencapai 2000 mm. Sebaliknya di daerah-daerah rendah pantai terdapat curah hujan yang sangat tinggi, misalnya daerah Ninati (di Marauke) curah hujan rata-rata setahun mencapai angka 5000 mm.

Berdasarkan hasil pencatatan Balai Meteorologi dan Geofisika Papua, suhu udara rata-rata pada tahun 2001 berkisar antara  $9,9^{\circ}\text{C}$  –  $27,9^{\circ}\text{C}$

lebih rendah dibandingkan dengan keadaan tahun 2000 yang tercatat antara  $19,9^{\circ}\text{C}$  –  $28,1^{\circ}\text{C}$ . Suhu terendah terjadi di Kota Wamena dan tertinggi terjadi di Kota Jayapura. Secara umum keadaan suhu rata-rata di beberapa kota di Papua lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya.

Sebagai daerah tropis dan daerah kepulauan, Papua memiliki kelembaban udara intensif sama dengan provinsi lain berkisar antara 77,85%. Sedangkan curah hujan rata-rata 2.653 mm lebih rendah dari pada biola dibandingkan dengan tahun 2000 yang tercatat 2.668 mm dan jumlah curah hujan tertinggi tercatat di landikma yaitu 4.443 mm dan terendah di Stasiun Agats yang tercatat sebesar 388 mm.

### **C. Keadaan Penduduk**

Penduduk Provinsi Papua berdasarkan hasil sensus tahun 2000 berjumlah 2.233.530 jiwa. Lebih tinggi dari angka proyeksi berdasarkan hasil survei penduduk Antar Sensus Tahun 1995 (SUPAS 95) dimana jumlah penduduk Provinsi Papua pada tahun 2000 diperkirakan sekitar 2.219 juta jiwa. Secara rata-rata laju pertumbuhan penduduk Provinsi Papua selama periode 1971 – 1980 tumbuh dengan 2,67%, periode 1980 – 1990 tumbuh 3,46%. sedangkan pada kurun waktu 1990 – 2000 tumbuh sekitar 3,18%. Jumlah penduduk Provinsi Papua periode tahun 2001 dapat dilihat pada Tabel 11 berikut :

**Tabel 11. Jumlah Penduduk dan Rumahtangga Berdasarkan Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001**

No.	Kabupaten/Kota	Jumlah Rumahtangga	Jumlah Penduduk
1.	Marauke	74822	318350
2.	Jayawijaya	114091	417326
3.	Jayapura	40996	167227
4.	Paniai	31307	125754
5.	Puncak Jaya	22654	97726
6.	Nabire	18545	79356
7.	Fak-Fak	19269	79742
8.	Mimika	21236	89861
9.	Sorong	34235	139083
10.	Manokwari	49167	195166
11.	Yapen Warope	18608	81593
12.	Biak Numfor	25384	111092
13.	Kota Jayapura	44532	174138
14.	Kota Sorong	38353	157116
Jumlah		553.199	2.233.530

Sumber: Provinsi Papua dalam Angka, 2001

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa daerah Kabupaten/Kota yang memiliki jumlah rumahtangga yang paling banyak di Provinsi Papua adalah Kabupaten Jayawijaya, yakni 114.091 rumahtangga dengan jumlah penduduk 417.326 jiwa, kemudian Kabupaten Marauke 74822 rumahtangga dengan jumlah penduduk 318350 jiwa, dan Kabupaten Nabire yang memiliki jumlah rumahtangga yang paling sedikit, yakni 18545 rumahtangga. Sedang-

kan Kota Jayapura dan Kota Sorong masing-masing memiliki 44.532 dan 38.353 rumahtangga.

**Tabel 12. Distribusi dan Kepadatan Pendudukan Serta Luas Daerah Kabupaten di Provinsi Papua, Tahun 2001**

No.	Kabupaten/Kota	Luas Daerah (Km <sup>2</sup> )	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan Penduduk (Km <sup>2</sup> )
1.	Marauke	119749	318350	2,66
2.	Jayawijaya	52916	417326	7,89
3.	Jayapura	61493	176364	2,87
4.	Paniai	15563	125754	6,28
5.	Puncak Jaya	14532	97726	5,46
6.	Nabire	10247	127.729	12,46
7.	Fak-Fak	28488	79742	2,80
8.	Mimika	19592	89861	4,59
9.	Sorong	37579	139083	3,60
10.	Manokwari	37901	200561	5,29
11.	Yapen Warope	18746	81593	4,35
12.	Biak Numfor	3130	115958	37,05
13.	Kota Jayapura	940	235490	250,52
14.	Kota Sorong	1105	157116	142,19
Jumlah		4 21981	2.362.653	5,29

Sumber: Provinsi Papua dalam Angka, 2001

#### D. Ketenagakerjaan

Jumlah tenaga kerja di Provinsi Papua hasil sensus tahun 2001 mencapai 1.407.636 orang yang terdiri dari 1.106.078 orang angkatan kerja

dan sisanya bukan angkatan kerja. Dari jumlah angkatan kerja tersebut di atas 96,49% adalah bekerja dan sisanya yakni sebanyak 38.793 orang (3,51%) adalah pencari kerja. Sedangkan berdasarkan hasil Survei Penduduk Antar Sensus (SUPAS) tahun 1995 jumlah angkatan kerja meningkat menjadi 899.631 orang. (65,31%) dan bukan angkatan kerja sebanyak 477.836 orang. Jumlah pencari kerja/pengangguran terbuka pada tahun 1995 diperkirakan mencapai 41.965 orang atau 4,66%.

Akumulasi jumlah pencari kerja di Provinsi Papua hingga akhir tahun 2001 mencapai 8.830 orang. Dari jumlah tersebut sebanyak 1.733 orang sudah ditempatkan, sebanyak 3.688 orang dihapus, sisanya sebanyak 81.429 orang belum ditempatkan. Sedangkan banyaknya lowongan kerja yang terdaftar selama 2001 sebanyak 1.959 orang dan yang dipenuhi sekitar 1.735 orang (88,57%). Jumlah lowongan kerja yang terdaftar 52,88% adalah disektor jasa-jasa dan 29,20% di sektor konstruksi dan sisanya disektor lain. Apabila dilihat dari pendidikan tinggi yang ditamatkan, maka dari total pencari kerja tersebut diatas 66,23% adalah SMU/K.

### **E. Pendidikan**

Peningkatan partisipasi penduduk usia sekolah tentunya harus diimbangi dengan penyediaan sarana fisik pendidikan maupun tenaga guru yang memadai. Pada tahun 2001 jumlah SLTP yang merupakan pendidikan dasar bagi bangsa Indonesia mengalami kenaikan menjadi 356 SLTP atau

naik sebesar 2,30%. Begitu juga jumlah SMU meningkat menjadi 131 atau naik 12,93% dibanding tahun sebelumnya. Sementara jumlah murid di tingkat sekolah dasar mengalami kenaikan sebesar 10,67%. Di tingkat SLTP sebesar 39,18%, demikian pula jumlah murid SMU mengalami kenaikan sebesar 58,66%.

Secara umum rasio murid terhadap guru di Sekolah Dasar meningkat dibandingkan tahun 2001. Rasio murid terhadap guru di Sekolah Dasar Negeri pada tahun 2001 sebesar 27, lebih tinggi bila dibandingkan tahun sebelumnya yang tercatat 20. Demikian pula SD Swasta rasio murid terhadap guru meningkat bila dibandingkan dengan tahun 2001 yaitu sebesar 23, lalu masing-masing 19 dan 27. Demikian pula rasio murid terhadap guru di SMU Negeri mengalami peningkatan. Sedangkan perkembangan jumlah mahasiswa Perguruan Tinggi Universitas Cendrawasih 10 tahun terakhir cukup pesat. Pada tahun 2001 jumlah mahasiswa Universitas Cendrawasih mencapai 10.645 orang.

#### **F. Kondisi Perikanan Laut**

Jumlah rumahtangga perikanan laut dan darat secara keseluruhan pada tahun 2001 meningkat bila dibandingkan dengan keadaan tahun 2000. dari sebanyak 56.983 rumahtangga pada tahun 2000 menjadi 64.617 rumahtangga pada tahun 2001. Rumahtangga perikanan tersebut terdiri atas rumahtangga perikanan laut 68,85% dan sisanya adalah rumahtangga perikanan darat.



Produksi perikanan secara keseluruhan selama tahun 2001 mencapai 212.212,1 ton, meningkat 1,99% dibanding tahun 2000. Sedangkan 97,53% dari total produksi merupakan hasil produksi perikanan laut. Sedangkan daerah potensial perikanan laut adalah Kabupaten Sorong sebanyak 50.435,7 ton (24,37%) dan Kabupaten Marauke sebanyak 17.145,8 ton (34,37%). Untuk perikanan darat, Kabupaten Jayapura merupakan daerah yang paling potensial. Nilai produksi perikanan selama tahun 2001 mencapai lebih dari Rp.1.358 miliar atau meningkat 16,99% dibanding tahun 2000, dari total nilai produksi tersebut, 96,98% merupakan nilai produksi perikanan laut.

Dari gambaran umum Provinsi Papua yang telah dikemukakan di atas, maka dapat dikatakan bahwa Provinsi Papua merupakan salah satu Provinsi di Indonesia yang sedang mengalami perkembangan dalam kerangka pelaksanaan otonomi daerah. Dilihat dari potensi kekayaan alam yang dimiliki daerah ini, khususnya dalam bidang pertanian yang meliputi tanaman pangan, tanaman perkebunan, kehutanan, peternakan dan perikanan, maka dapat dikatakan Provinsi Papua memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan usaha pertanian, terutama pada sektor perikanan yang dapat menunjang pertumbuhan ekonomi rakyat sebagai pendukung pertumbuhan ekonomi daerah melalui pemberdayaan ekonomi rakyat, terutama bagi masyarakat Papua yang merupakan penduduk pribumi yang dominan di daerah ini.

## G. Profil Lima Kabupaten Lokasi Penelitian

Berdasarkan Kabupaten yang dipilih menjadi lokasi penelitian ini, yakni Kabupaten Jayapura, Kabupaten Biak Numfor, Kabupaten Manokwari, dan Kabupaten Nabire, Kabupaten Sorong, maka berikut ini dikemukakan profil masing-masing dari kelima Kabupaten tersebut.

### 1. Kabupaten Jayapura

#### a. Letak Geografis

Kabupaten Jayapura merupakan salah satu Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki jumlah penduduk 176.364 jiwa yang meliputi dua puluh empat Kecamatan dengan 225 Desa/Kelurahan. Kabupaten Jayapura berada pada 137°27'– 141' Bujur Timur dan 1°27' – 3°49' Lintang Selatan. Secara administratif Kota ini memiliki batas – batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Lautan Pasifik
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Jayawijaya.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Negara Papua New Guinea
- Sebelah Timur berbatasan dengan Jayapura Yapen Waropen dan Kabupaten Paniai.

Berdasarkan batas-batas wilayah Kabupaten Jayapura tersebut, maka dapat dikatakan bahwa Kabupaten Jayapura memiliki posisi yang stra-

tegis untuk usaha perdagangan dan potensi laut yang cukup tinggi, sehingga sebagian besar penduduknya memiliki mata pencaharian sebagai nelayan.

#### **b. Kependudukan dan Ketenagakerjaan**

Penduduk Kabupaten Jayapura berdasarkan hasil registrasi penduduk tahun 2001 berjumlah 176.364 jiwa dengan rincian 94.326 jiwa laki-laki dan 82.038 jiwa perempuan. Dengan jumlah penduduk tersebut, maka daerah ini memiliki potensi untuk pengembangan sumberdaya manusia sebagai penggerak pembangunan daerah. Dimana Kecamatan Arso yang memiliki luas wilayah 1870 Km<sup>2</sup> dari 61493 Km<sup>2</sup> luas wilayah Kabupaten dengan jumlah penduduk 20.589 jiwa dengan rincian 11.131 jiwa penduduk laki-laki dan 9.458 jiwa penduduk perempuan. Sedangkan Kecamatan yang paling kecil wilayahnya adalah Kecamatan Sentani Timur dengan luas wilayah 77 Km<sup>2</sup> dan memiliki jumlah penduduk 6512 jiwa.

### **2. Kabupaten Sorong**

#### **a. Letak Geografis**

Kabupaten Sorong merupakan salah satu Kota yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki jumlah penduduk 139.083 jiwa yang meliputi 17 Kecamatan dan 312 Desa / Kelurahan, yaitu Kecamatan Inanwatan, Kecamatan Aifat, Kecamatan Aitinyo, Kecamatan Ayamaru, Kecamatan Sausapor, Kecamatan Moraid, Kecamatan Teminabuan, Kecamatan Sawiat, Kecamatan Beraur, Kecamatan Makbon, Kecamatan Salawati, Kecamatan Samato, Ke-

camatan Misool, Kecamatan Seget, Kecamatan Waigeo Selatan, Kecamatan Waigeo Utara, dan Kecamatan Aimas. Kabupaten Sorong berada pada 02° Lintang Utara – 01° Lintang Selatan dan 132° Bujur Timur – 130° Bujur Timur. Secara administratif Kota ini memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Lautan Pasifik
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Jayapura.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Manokwari
- Sebelah Barat berbatasan dengan Provinsi Maluku.

#### **b. Kependudukan dan Ketenagakerjaan**

Penduduk Kabupaten Sorong berdasarkan hasil registrasi penduduk tahun 2001 berjumlah 139.083 jiwa, dengan rincian 70.357 jiwa laki-laki dan 68.726 jiwa perempuan. Kecamatan. Tingkat pendidikan pencari kerja yang terbanyak adalah lulusan SLTA, baik umum maupun kejuruan, yakni 59,16%. Sedangkan Sarjana (D3 maupun S1) sebesar 34,49%. Dari sejumlah 4714 pencari kerja 2.697 orang adalah laki-laki dan 2017 orang perempuan. Dengan demikian jumlah pencari kerja laki-laki lebih banyak dari pada perempuan dan pada umumnya memiliki tingkat pendidikan SLTA. Adapun jumlah pencari kerja berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel berikut :

**Tabel 13. Jumlah Pencari Kerja dan Penempatannya di Kabupaten Sorong Provinsi Papua, Tahun 2001**

No.	Pencari Kerja dan Penempatannya	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1.	Pencari Kerja yang Belum Ditempatkan	3.957	1.381	5338
2.	Pencari Kerja yang Terdaftar	2.703	1933	4636
3.	Pencari Kerja yang Ditempatkan	370	391	761

Sumber : Kabupaten Sorong dalam Angka, 2001

Dari Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah pencari kerja di Kabupaten Sorong terdapat sebanyak 5.338 orang yang belum ditempatkan, sedangkan pencari kerja yang terdaftar terdapat sebanyak 4636 orang, dan pencari kerja yang telah ditempatkan terdapat sebanyak 761 orang. Hal ini menunjukkan bahwa hanya 16,42% dari 4636 orang pencari kerja yang terdaftar.

### **3. Kabupaten Biak Numfor**

#### **a. Letak Geografis**

Kabupaten Biak Numfor merupakan salah satu Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki jumlah penduduk 115.958 jiwa yang meliputi dua belas Kecamatan dengan 153 Desa. Kabupaten Biak Numfor berada pada 134°47' – 136' Bujur Timur dan 0°55' – 1°27' Lintang Selatan. Secara administratif Kota ini memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Samudra Pasifik
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Selat Yapen.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Manokwari
- Sebelah Timur berbatasan dengan Samudra Pasifik.

Dengan batas-batas wilayah tersebut, maka dapat dikatakan bahwa Kabupaten Biak Numfor juga merupakan salah satu Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki potensi laut yang cukup besar dan sangat strategis untuk melakukan usaha perdagangan.

#### **b. Kependudukan**

Penduduk Kabupaten Biak Numfor berdasarkan hasil registrasi penduduk tahun 2001 berjumlah 115.958 jiwa dengan rincian 59.983 jiwa laki-laki dan 55.975 jiwa perempuan. Kecamatan Biak Kota merupakan salah satu Kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten Biak Numfor yang memiliki luas wilayah 106 Km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk 36.355 jiwa.

### **4. Kabupaten Manokwari**

#### **a. Letak Geografis**

Kabupaten Manokwari merupakan salah satu Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki jumlah penduduk 200.561 jiwa yang meliputi tujuh belas Kecamatan dengan 569 Desa/Kelurahan. Kabupaten Manokwari berada antara 134°45' – 132°35' Bujur Timur dan 0°15'– 3°15'

Lintang Selatan. Secara administratif Kabupaten ini memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Samudra Pasifik.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Fakfak.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Sorong.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Paniai.

#### **b. Kependudukan**

Penduduk Kabupaten Manokwari berdasarkan hasil registrasi penduduk tahun 2001 berjumlah 200.561 jiwa dengan rincian 106.508 jiwa laki-laki dan 94.053 jiwa perempuan. Kecamatan Manokwari merupakan salah satu Kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten Manokwari yang memiliki luas wilayah 2590 Km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk 65.703 jiwa. Sedangkan Kecamatan yang paling kecil adalah Kecamatan Prafi dengan luas wilayah 388 Km<sup>2</sup> dan jumlah penduduk 12.476 jiwa.

### **5. Kabupaten Nabire**

#### **a. Letak Geografis**

Kabupaten Nabire merupakan salah satu Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Papua yang memiliki jumlah penduduk 127.729 jiwa yang meliputi sembilan Distrik/Kecamatan dengan 155 Kampung/Kelurahan. Kabupaten Nabire berada pada 134°35' – 138°02' Bujur Timur dan 20°25' – 24°25'

Lintang Selatan. Secara administratif Kabupaten ini memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Teluk Cendrawasih.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Puncak Jaya.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Manokwari
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Paniai.

#### **b. Kependudukan**

Penduduk Kabupaten Nabire berdasarkan hasil registrasi penduduk tahun 2001 berjumlah 127.729 jiwa dengan rincian 66.418 jiwa laki-laki dan 61.311 jiwa perempuan. Distrik Nabire merupakan salah satu Distrik yang ada di wilayah Kabupaten Nabire yang memiliki luas wilayah 656,32 Km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk 47.605 jiwa. Sedangkan Distrik yang paling kecil adalah Distrik Ikrar dengan luas wilayah 189 Km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk 12.301 jiwa.

### **H. Profil Budaya Masyarakat Papua**

Orang Papua yang mendiami bagian Barat Pulau New Guinea secara kultural digolongkan dalam satu kolektif budaya bersama-sama dengan penduduk lainnya di negara Papua New Guinea, Kepulauan Salomons, Fiji, Panuatu, dan Kaledonia Baru, yang disebut kebudayaan Melanesia. Oleh karena penggolongan demikian, seringkali terjadi anggapan bahwa penduduk yang berdiam di daerah Kepulauan Melanesia itu mendukung suatu

kebudayaan yang bersifat homogen. Anggapan demikian tentu saja tidak benar, sebab penduduk yang mendiami wilayah tersebut menunjukkan suatu diversitas budaya yang besar dan bervariasi di antara mereka, baik di antara penduduk yang mendiami suatu wilayah geografi tertentu, maupun antara penduduk pada wilayah-wilayah geografi yang berbeda.

Berikut ini dikemukakan profil singkat karakteristik budaya beberapa etnis di wilayah Papua.

### 1. Etnis Sentani

Orang Sentani bertempat tinggal di daerah sekitar Danau Sentani dalam wilayah Kecamatan Sentani, Kabupaten Jayapura. Masyarakat Sentani terbagi ke dalam komuniti-komuniti yang disebut *yo* atau kampung. Masing – masing *yo* merupakan persekutuan hukum yang secara ekonomi dan politik berdaulat penuh dan tidak mempunyai ikatan hierarki dengan kampung lain. Tiap *yo* mempunyai wilayah atau teritorial, terdiri dari tanah dan perairan dengan batas-batas yang jelas, mempunyai sejarah asal usul penduduk dan pendiriannya dan mempunyai pemimpin dan rakyat.

Secara tradisional seluruh penduduk *yo* dibagi ke dalam dua lapisan sosial, yakni lapisan sosial atas mempunyai status terpandang karena memegang hak turun-temurun atas kepemimpinan di dalam *yo*. Golongan ini disebut *kose yokolom* yang terdiri dari kelompok keluarga pemimpin kampung dan kelompok keluarga pemimpin klen kecil (*koselo*). Lapisan sosial bawah terdiri dari masyarakat biasa disebut (*yobu yokolom*) atau *akha pakh*. Pada

dasarnya keanggotaan dari kedua lapisan sosial ini bersifat perolehan, artinya kedudukan sebagai anggota dari suatu lapisan tertentu ditentukan berdasarkan kelahiran. Siapa yang lahir pada golongan atau lapisan atas (*kose yokolom*) maka dengan sendirinya akan menjadi anggota dari lapisan tersebut, demikian juga siapa yang lahir pada lapisan bawah (*yobu yokolom*), maka dengan sendirinya mempunyai kedudukan *yobu yokolom*.

Secara statistik, semua orang Sentani memeluk Agama Nasrani dari bermacam-macam aliran di dalam Agama Kristen Protestan. Namun, kepercayaan asli penduduk Sentani belum hilang sama sekali. Hal ini dapat dilihat pada masih berlakunya kepercayaan asli pada banyak hal dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya dalam upacara-upacara adat berupa perkawinan, pelantikan pemimpin masyarakat, aktivitas sosial yang menyangkut banyak orang seperti membuka kebun baru, menangkap ikan untuk suatu maksud tertentu, selalu berpedoman pada aturan-aturan adat yang merupakan manifestasi dari religi asli yang dianut sebelum masuknya religi atau agama Nasrani. Religi orang Sentani, seperti yang dikonsepsikan dalam pandangan kosmosnya, menggambarkan bahwa pada mulanya alam semesta ini merupakan alam gelap gulita yang dihuni baik oleh manusia, roh-roh leluhur maupun oleh makhluk-mahluk gaib dan sakti. Diantara makhluk-mahluk gaib itu muncul seorang tokoh dewa pencipta bernama *Hokaimiyea* yang dapat mengalahkan makhluk-mahluk gaib lainnya serta memisahkan dunia gaib dengan dunia nyata. Setelah dunia nyata tercipta dan terpisah dari dunia gaib, maka

turunlah leluhur pertama manusia dari langit dan menjadikan dunia nyata tempat ia dan keturunannya tinggal, sedangkan makhluk-makhluk halus tetap tinggal di alam gaib.

Mata pencaharian orang Sentani dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup mereka sehari-hari, jika disusun menurut sifat pentingnya adalah meramu sagu, menangkap ikan di danau dan berladang. Selain itu mereka juga melakukan pekerjaan lain seperti beternak ikan, beternak sapi dan babi. Pekerjaan menangkap ikan di air danau merupakan aktivitas yang tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan pekerjaan meramu sagu dan bercocok tanam. Hal itu disebabkan ikan merupakan lauk pauk yang terpenting dalam menu orang Sentani. Oleh karena itu kegiatan menangkap ikan tetap dilakukan secara terus menerus sepanjang tahun.

## 2. Etnis Meybrat

Orang Meybrat hidup terutama sebagai petani ladang berpindah-pindah dengan menggunakan teknik *slash and burn cultivation*, yaitu semak dan pohon di suatu lahan tertentu ditebas dan dibiarkan kering kemudian dibakar lalu ditanami. Aktivitas perladangan dilakukan terutama pada lahan-lahan yang terdapat di lembah-lembah dan tempat-tempat yang relatif datar dan subur, tetapi juga pada lereng-lereng bukit dan gunung di daerah pusat Kepala Burung yang sebagian besar terbentuk dari formasi batu karang.

Bentuk mata pencaharian lain yang sangat penting dalam kehidupan orang Meybrat adalah sistem tukar menukar. Benda yang memainkan

peranan penting dalam sistem tukar menukar ialah Kain Timur, sejenis kain ikat yang berasal dari Kepulauan Nusa Tenggara dan Kepulauan Maluku. Mereka yang hidup dari sistem tukar menukar ini adalah orang-orang yang disebut *bobot* atau yang disebut sebagai bankir dan anak-anak buah mereka. Peranan *bobot* di dalam masyarakat orang Meybrat sebagai bankir atau pengusaha dan pemimpin politik serta kadang-kadang sebagai pemimpin upacara-upacara keagamaan.

Pemimpin tradisional orang Meybrat yang sebenarnya adalah para dukun dan tokoh-tokoh tua atau senior dalam klen. Bentuk kepemimpinan yang bersifat religius dan primus inter pare ini kemudian diambil alih oleh suatu kelompok yang disebut bobot. Kesatuan sosial orang Meybrat yang terpenting adalah klen, cabang klen dan sistem tukar-menukar. Pengertian klen di sini adalah suatu kesatuan sosial yang menggunakan nama yang sama dan menurut keyakinannya bahwa mereka berasal dari nenek moyang yang sama serta seringkali mempunyai keyakinan terhadap roh-roh yang sama dari orang-orang yang telah meninggal. Tiap klen menganggap binatang-binatang tertentu keramat, sehingga pantang dimakan. Juga mereka mengasosiasikan pohon atau hutan tertentu dengan klennya. Sebagai contoh, klen Wafom dari Kampung Kutyuwer beranggapan bahwa mereka berasal dari pohon pandanus. Sesungguhnya orang Meybrat tidak mengenal nama klen untuk menyebut kesatuan sosialnya. Namun, yang dipakai untuk menyebut kesatuan sosial adalah nama tempat tinggal kesatuan sosial ter-

tentu. Buktinya apabila seseorang pindah dan menetap di tempat lain, maka secara otomatis ia menggunakan nama tempat baru itu sebagai nama klenya dan bukan nama tempat lama dari mana ia berasal.

Keturunan orang Meybrat ditaksir menurut garis keturunan ayah atau patrilineal. Walaupun demikian peranan kerabat pihak ibu, terutama saudara-saudara laki-laki ibu terhadap keponakannya sangat kuat. Demikian juga ikatan ekonomi dengan pihak ibu sangat kuat. Selain kesatuan sosial yang didasarkan atas klen atau teritorial terdapat juga kesatuan sosial lain yang didasarkan pada sistem pertukaran orang Meybrat. Sistem pertukaran yang paling penting dalam pembentukan kesatuan sosial yang lebih luas daripada sistem ekonomi yang bersifat *self-support* yang terbatas hanya pada kesatuan sosial berbentuk keluarga batih saja adalah sistem tukar menukar kain timur yang berupacara, sering disingkat menjadi kompleks kain timur.

### 3. Etnis Kepulauan Raja Ampat

Kepulauan Raja Ampat adalah suatu wilayah geografis yang terutama terdiri dari gugusan pulau-pulau yang terletak di antara daerah Kepala Burung, Irian Jaya dan Daerah Kepulauan Maluku Utara. Di antara pulau-pulau itu hanya terdapat empat pulau besar, yang lainnya adalah pulau-pulau kecil yang rata-rata berukuran kurang dari 75 km<sup>2</sup>. keempat pulau besar itu adalah Pulau Waigeo, Pulau Misol, Pulau Salawati dan Pulau Batanta, yang mempunyai topografi bergunung-gunung, sedangkan pulau Salawati hanya bagian utaranya saja yang bergunung. Pulau-pulau besar ini memainkan



peranan penting dalam kehidupan ekonomi penduduk setempat baik pada masa lampau maupun pada masa sekarang karena adanya hutan-hutan sagu yang luas yang merupakan sumber makanan pokok bagi penduduk kepulauan Raja Ampat. Sesuai dengan sifat geografisnya, kepulauan Raja Ampat terletak pada suatu daerah perairan laut yang kaya berbagai hasil laut, antara lain berbagai jenis ikan, karang-karang dan rumput laut. Hasil-hasil laut ini bersama-sama dengan hasil bumi lainnya memainkan peranan penting dalam perdagangan regional baik pada masa lampau maupun masa sekarang. Akibat dari perdagangan tersebut memungkinkan penduduk kepulauan Raja Ampat melakukan hubungan dengan orang asing baik yang berasal dari kepulauan Maluku maupun yang berasal dari Sulawesi dan Jawa. Keterlibatan penduduk kepulauan Raja Ampat dengan orang-orang asing itu menyebabkan proses pengambilan unsur-unsur kebudayaan asing tertentu yang lambat laun menjadi unsur kebudayaan sendiri. Salah satu dari unsur-unsur budaya yang merupakan hasil proses kontak tersebut adalah sistem kepemimpinan raja di wilayah ini.

Kepercayaan yang dianut oleh penduduk kepulauan Raja Ampat pada masa sebelum masuknya Agama Islam dan Kristen adalah pemujaan kepada roh-roh halus yang menghuni alam semesta. Kepercayaan tersebut dikenal dengan sebutan kepercayaan *Mon*. menurut kepercayaan *Mon* alam semesta ini dikuasai oleh roh-roh halus yang tidak nampak. Roh-roh halus itu memiliki kekuatan-kekuatan magis yang dapat mendatangkan keburuntungan

dan kebahagiaan kepada manusia apabila manusia berbuat kebaikan, sebaliknya dapat mendatangkan malapetaka bagi manusia jika ternyata berbuat hal-hal yang buruk dan tercela. Para mahluk halus itu dianggap sebagai penjelmaan dari para arwah leluhur nenek moyang yang sewaktu hidupnya suka beramal kebajikan dan memiliki kesaktian serta kekuatan magis yang tidak dimiliki orang lain. Kepercayaan *Mon* ini sampai sekarang masih tetap dipraktekkan oleh sebagian penduduk walaupun mereka sudah memeluk Agama Islam atau Agama Kristen. Praktek-praktek kepercayaan *Mon* ini dilakukan terutama dalam hal kegiatan pengobatan penyakit dan kegiatan ekonomi tertentu seperti dalam pembukaan dan pengolahan tanah baru, penyelaman mutiara.

Penduduk Kepulauan Raja Ampat apabila dibedakan menurut golongan etnisnya, maka ada lima kolektifa etnis, yaitu orang Ma'yu, orang Amber, orang Moi, orang Efpan dan orang Biak. Keempat kolektifa etnik yang disebut pertama adalah penduduk asli Kepulauan Raja Ampat, sedangkan orang Biak adalah migran yang datang kemudian berasal dari Kepulauan Biak Numfor yang terletak di Teluk Cenderawasih dan menetap di daerah ini sebelum abad ke XV. Oleh karena mereka sudah menetap di daerah tersebut lebih dari lima abad lamanya, dan oleh karena mereka turut dalam proses pembauran budaya yang berlangsung di daerah tersebut selama itu, maka merekapun merupakan penduduk Kepulauan Raja Ampat.

Dari ketiga ciri budaya etnis penduduk Papua yang telah dikemukakan di atas merupakan gambaran perilaku kewirausahaan budaya bagi penduduk Papua yang terimplikasi pada perilaku kewirausahaan kegiatan usaha ekonomi yang konsekwensinya memberi pengaruh terhadap kinerja usaha nelayan masyarakat Papua.

Diversitas itu terwujud dalam berbagai aspek budaya, yaitu di dalam kebahasaan, struktur organisasi, sistem matapencaharian hidup, sistem politik maupun dalam gagasan-gagasan utama yang digunakan untuk berpartisipasi ke dalam kehidupan alam semesta yang dihayatinya. Berikut ini akan disajikan secara umum aspek-aspek yang mewujudkan perbedaan atau diversitas budaya tersebut.

#### **1. Bahasa**

Secara umum penduduk Provinsi Papua dibagi dalam dua kelompok besar menurut pembagian bahasa yang digunakannya. Adapun dua bahasa itu ialah bahasa Austronesia dan bahasa Non Austronesia. Bahasa-bahasa yang termasuk ke dalam kelompok bahasa Austronesia seringkali disebut juga dengan nama bahasa Malanesia sedangkan bahasa Non Austronesia disebut juga dengan nama bahasa Papua. Kedua bahasa ini merupakan bahasa induk yang kedalamnya tergolong bahasa-bahasa lokal yang terdapat di Provinsi Papua. Jumlah bahasa-bahasa lokal yang ada di Provinsi Papua ini, seperti yang dilaporkan para ahli bahasa yang bekerja di Provinsi Papua

di bawah organisasi *Summer Institute fo Linguistics* (SIL) adalah berjumlah kurang lebih 240 bahasa Silzer (dalam Mansoben, 1995).

Para penutur bahasa-bahasa lokal yang berbeda-beda satu sama lain tetapi tergolong ke dalam rumpun atau bahasa induk Austronesia itu terdapat terutama pada masyarakat pantai, misalnya bahasa Biak, bahasa Wandamen, bahasa Waropen, dan bahasa Maya. Sebaliknya kelompok-kelompok penutur bahasa yang bukan bahasa Austronesia yang disebut juga bahasa Papua itu terdapat pada penduduk di daerah pedalaman dan Pegunungan Tengah, mulai dari Kepala Burung di sebelah Barat sampai di ujung Timur Pulau New Guinea, misalnya bahasa Meybrat, bahasa Dani, bahasa Ekari, bahasa Asmat, bahasa Mayu, dan bahasa Sentani. Bahasa-bahasa yang tergolong ke dalam bahasa Papua itu oleh para ahli linguistik terbagi ke dalam 10 Phylum, yaitu The Trans New Guinea Phylum, West Papuan Phylum, Sepik Ramu Phylum, Toricelli Phylum, Sko Phylum, Kwomlum, dan East Birds Head Phylum. Pembagian tersebut kemudian diperinci ke dalam keluarga-keluarga bahasa, sehingga satu Phylum terdiri dari sejumlah keluarga bahasa dan masing-masing keluarga bahasa itu terdiri atas bahasa-bahasa lokal atau dialek tertentu.

## **2. Struktur Sosial**

Berdasarkan studi-studi antropologi yang telah dilakukan di Provinsi Papua oleh Pouver (dalam Mansoben, 1995) mengemukakan bahwa

pengelompokan orang Papua paling sedikit dapat dibagi dalam empat golongan berdasarkan sistem istilah kekerabatan yang dianutnya. Golongan pertama adalah golongan yang menganut sistem kekerabatan menurut tipe Iroquois. Termasuk ke dalam golongan ini adalah orang Biak, orang Lha, orang Waropen, orang Senggi, orang Marind-Anim, orang Teluk Humboldt dan orang Me. Masyarakat pendukung sistem Iroquois ini mengklasifikasikan anggota kerabat saudara sepupu paralel dengan istilah yang sama dengan saudara kandung, berbeda dari istilah yang digunakan untuk saudara sepupu silang. Ciri lain yang biasa dipakai juga untuk menunjukkan sistem ini adalah penggunaan istilah yang sama untuk menyebut ayah untuk semua saudara laki-laki ayah dan semua saudara laki-laki ibu.

Golongan kedua adalah pendukung sistem istilah kekerabatan menurut tipe Hawaian, ialah suatu sistem pengelompokan yang menggunakan istilah yang sama untuk menyebut saudara-saudara sekandung dan semua saudara-saudara sepupu silang dan paralel. Golongan-golongan etnik yang tergolong kedalam sistem ini adalah orang Mairasi, orang Mimika, orang Hattam – Manikion, orang Asmat, orang Kimam, dan orang Pantai Timur Sarmi.

Golongan ketiga adalah golongan yang menganut sistem kekerabatan tipe Omaha. Tipe Omaha adalah suatu sistem yang mengklasifikasikan saudara-saudara sepupu silang matrilateral dan patrilateral dengan istilah-istilah yang berbeda dan istilah saudara sepupu silang itu dipengaruhi oleh

tingkatan generasi dan bersifat tidak simetris, sehingga istilah untuk anak laki-laki saudara laki-laki ibu adalah sama dengan saudara laki-laki ibu dan istilah untuk anak laki-laki saudara perempuan ayah adalah sama untuk anak laki-laki saudara perempuan. Termasuk golongan ini adalah orang Awyu, orang Dani, orang Meybrat, orang Mek di pegunungan bintang dan orang Muyu. Golongan empat adalah golongan penduduk yang menganut sistem kekerabatan tipe Iroquois-Hawaiian. Yang termasuk golongan ini adalah orang Bintuni, orang Tor, dan orang Pantai Barat Sarmi.

Selain penggolongan penduduk Papua menurut sistem kekerabatan di atas, mereka juga dapat dibedakan berdasarkan prinsip-prinsip pewarisan keturunan yang mereka anut atau kenal. Ada dua prinsip pewarisan keturunan yang dikenal diantara orang Papua. Pertama, adalah prinsip pewarisan keturunan melalui garis ayah atau *patrilineal*. Prinsip ini dikenal dan dianut oleh orang Meybrat, orang Me, orang Dani, orang Biak, orang Waropen, orang Wandamen, orang Sentani, orang Marid-Anim, dan orang Nimboran. Sebaliknya di Provinsi Papua terdapat juga golongan-golongan etnik yang tidak menganut prinsip pewarisan keturunan tertentu baik melalui garis keturunan ayah, maupun lewat garis keturunan ibu. Diantara mereka ada masyarakat pendukung prinsip yang bertendensi kuat *bilateral*, terdapat misalnya pada masyarakat pedalaman Sarmi. Selain itu terdapat juga masyarakat yang mewujudkan struktur *ambilateral* atau *ambilineal*, terdapat pada orang Mimika, orang Mapi dan orang Manikion, dimana pengelompokan

kadang-kadang diatur oleh pihak keturunan ibi (Mappi dan Mimika) dan kadang-kadang lewat garis keturunan ayah (Manikion) menjadi pilihannya.

Selain sifat-sifat tersebut di atas, sifat lain yang dapat dijadikan unsur pembeda adalah dikenal atau tidak dikenal prinsip pembagian masyarakat ke dalam *phratry* atau *moiety*. Diantara orang Papua terdapat kelompok-kelompok masyarakat yang membagi masyarakat kedalam kelompok-kelompok *moiety*, misalnya pada orang Asmat (*aipmu* dan *aipem*), orang Dani (*waita* dan *waya*) dan orang Waropen (*huriworai* dan *buriferai*) tetapi ada juga yang tidak mengenal prinsip seperti itu, misalnya pada orang Muyu dan orang Baik (Mansoben, 1995).

Sifat kemajemukan penduduk papua itu dapat dilihat juga pada prinsip-prinsip hak Ulayat Tanah yang mereka kenal. Diantara penduduk Papua terdapat kolektif-kolektif etnik yang disamping mengatur sistem hak ulayat tanahnya melalui *clan*, jadi merupakan hak komunal terdapat pula kolektif-kolektif lain yang mengatur hak ulayatnya melalui keluarga inti atau hak individual. Yang termasuk kategori pertama misalnya orang Dani, orang Biak, orang Auwyu, orang Yawa, dan orang Waropen. Sebaliknya pada kategori kedua terdapat orang Me.

### 3. Sistem Politik

Ciri lain yang sangat penting ialah tipe-tipe sistem politik atau sistem kepemimpinan politik pada orang Papua. Untuk mengetahui sistem-sistem

politik tradisional yang dikenal orang Papua, Mansoben (1995) mencatat adanya empat sistem politik yang ada di Provinsi Papua. Keempat sistem yang dimaksud adalah sistem *big man* atau pria berwibawa, sistem kerajaan, sistem *ondoafi* dan sistem campuran.

Dengan menggunakan dikhotomi tersebut untuk mengklasifikasikan sistem-sistem politik yang ada di Provinsi Papua, Mansoben (1995) mencatat bahwa selain sistem-sistem yang berada pada kedua ekstrem tersebut, terdapat juga suatu sistem lain yang menampakkan ciri-ciri pencapaian maupun pewarisan, sehingga tidak dapat digolongkan secara mutlak ke dalam salah satu ekstrem. Oleh karena sifat demikian maka sistem itu disebut sistem percampuran. Selain itu di dalam sistem kepemimpinan yang bercirikan pewarisan dan yang disebut sebagai *chief* itu dapat dibedakan atas dua tipe, yaitu sistem kerajaan dan sistem *ondoafi*. Perbedaan pokok antara dua sistem tersebut terletak pada unsur luas jangkauan kekuasaan dan orientasi politiknya. Uraian singkat di bawah ini memperlihatkan ciri-ciri utama serta perbedaan-perbedaan pokok di antara sistem-sistem politik tersebut.

#### a. Sistem Politik Pria Berwibawa

Ciri utama dari sistem politik ini ialah kedudukan pemimpin diperoleh melalui individual yang diwujudkan dalam bentuk-bentuk nyata seperti keberhasilan mengalokasikan dan mendistribusikan kekayaan (kekayaan material), kepandaian berdiplomasi dan berpidato, keberanian memimpin perang, memiliki fisik tubuh yang berukuran besar dan tegap dibandingkan

dengan anggota-anggota lain di dalam masyarakatnya, dan memiliki sifat bermurah hati. Ciri kedua sistem politik ini ialah pelaksanaan kekuasaan dijalankan oleh hanya satu orang saja, yaitu pemimpin itu sendiri, jadi secara tunggal autonomous. Masyarakat pendukung sistem ini adalah orang Dani, orang Asmat, orang Me, orang Meybrat, dan orang Muyu.

#### **b. Sistem Politik Kerajaan**

Ciri utama dari sistem ini adalah pewarisan kedudukan pemimpin, *ascribed status*. Perawisan kedudukan di sini bersifat senioritas baik dilihat dari urutan kelahiran maupun klen. Ciri lain dari sistem ini dikenalnya pembagian fungsi dalam melaksanakan kekuasaan. Pembagian fungsi pelaksanaan kekuasaan pada masyarakat tradisional seperti ini disebut sebagai birokrasi patrimonial atau birokrasi tradisional, peranannya adalah mesin politik, yaitu alat untuk menjalankan perintah-perintah dari penguasa. Di dalam birokrasi itu terdapat pembagian tugas dan wewenang yang jelas antara pemimpin dan para pembantu yang berperan sebagai pegawai. Seperti halnya dengan kedudukan pemimpin yang diwariskan, disinipun kedudukan pada pembantu diwariskan, jika tidak kepada anak yang sulung, maka kedudukan tersebut dapat dijabat oleh salah seorang kerabat di dalam klen sendiri yang memenuhi persyaratan yang dituntut. Masyarakat pendukung sistem ini terdapat di bagian Barat Daya provinsi Papua, yang meliputi Kepulauan Raja Ampat, Semenanjung Onin, Teluk MacCluer (Teluk Berau) dan daerah Kaimana.

### c. Sistem Politik Ondoafi

Ciri utama sistem politik Ondoafi adalah pewarisan kedudukan dan birokrasi tradisional, jadi sama dengan sistem politik kerajaan seperti yang telah dikemukakan di atas. Namun demikian sistem Ondoafi berbeda dari sistem kerajaan disebabkan oleh faktor-faktor teritorial dan orientasi politik. Wilayah atau teritorial kekuasaan seorang pemimpin pada sistem politik Ondoafi meliputi atau hanya terbatas pada satu Yo atau kampung saja dan kesatuan sosialnya hanya terdiri satu golongan atau sub golongan etnik saja. Sebaliknya wilayah atau teritorial yang dikuasai oleh seorang pemimpin pada sistem kerajaan tidak terbatas pada satu kampung saja melainkan meliputi suatu wilayah geografis yang lebih luas dan di dalamnya terdapat kesatuan-kesatuan sosial berupa golongan-golongan etnik yang berbeda satu sama lain. Perbedaan lain adalah jika pada sistem politik kerajaan pusat orientasi kekuasaannya adalah perdagangan, maka pada sistem Ondoafi pusat orientasi adalah religi. Sistem politik Ondoafi terdapat di bagian Timur Laut Papua, dengan masyarakat pendukungnya masing-masing orang Sentani, orang Genyem (Nimboran), penduduk Teluk Humboldt (Yos Sudarso), orang Tabla, orang Yaona, orang Yakari-Skou, dan orang Arso-Waris.

### d. Sistem Kepemimpinan Percampuran

Ciri-ciri sistem kepemimpinan percampuran adalah kedudukan pemimpin diperoleh melalui pewarisan dan pencapaian atau dengan kata lain didalam sistem ini seorang dapat menjadi pemimpin masyarakat berdasarkan

kemampuan individualnya, jadi berdasarkan prestasi dan juga berdasarkan keturunan.

Kedudukan pemimpin berdasarkan atas sifat pewarisan yang terdapat di dalam sistem percampuran biasanya terjadi apabila masyarakat tidak mengalami berbagai macam gangguan baik yang bersifat bencana alam maupun bukan bencana alam, misalnya peperangan. Dalam keadaan 'aman' muncul pemimpin-pemimpin yang berasal dari keturunan pendiri kampung. Seperti yang sudah dikemukakan di atas bahwa kedudukan ini diwariskan di dalam klen pendiri kampung, tetapi berbeda dengan sistem pewarisan kedudukan baik pada sistem kerajaan maupun pada sistem andoafi karena pada sistem percampuran tidak dikenal 'birokrasi'. Masyarakat pendukung sistem kepemimpinan percampuran ini terdapat terutama pada penduduk Teluk Cendrawasi, seperti orang Biak, orang Wandamen, orang Waropen, orang Yawa, dan orang Maya.

#### **4. Sistem Kepercayaan dan Agama**

Sebelum agama-agama besar seperti Islam dan Kristen masuk di daerah Provinsi Papua tiap golongan etnik mempunyai sistem kepercayaan tertentu yang disebut dengan nama sistem kepercayaan tradisi untuk membedakannya dengan agama-agama besar dari luar. Masing-masing golongan etnik mempunyai sistem kepercayaan tradisinya sendiri-sendiri, tetapi pada umumnya mereka percaya akan adanya satu Dewa atau Tuhan

yang berkuasa di atas Dewa-Dewa yang lain. Tuhan atau Dewa tertinggi itu disebut dengan nama yang berbeda-beda, misalnya di daerah kebudayaan Biak-Numfor Dewa tertinggi itu disebut Manseren Nanggi, pada orang Moi disebut Fun Nah, pada orang Seget disebut Fun Naha, pada orang Waropen disebut Nanginggi, pada orang Wandamen disebut Syen Allah, pada orang Marind-Anim disebut Dema, pada orang Asmat disebut Mbiwiriptsy dan pada orang Me disebut Ugatame.

Berbagai keterangan etnografi tentang sistem kepercayaan orang Papua menunjukkan bahwa Dewa atau Tuhan tertinggi itu ditakuti dan dihormati karena dianggap sebagai Dewa Pencipta yang mempunyai kekuasaan mutlak atas nasib kehidupan manusia, namun ada juga kesan kuat bahwa kekuasaan Dewa itu telah dikuasakan kepada makhluk-makhluk yang tidak nampak tetapi di dalam unsur alam tertentu, seperti misalnya angin, hujan dan petir atau berdiam di dalam benda tertentu di sekitar alam tempat tinggal manusia, misalnya dalam pohon-pohon besar, dalam sungai, pusaran air sungai, dasar laut atau tanjung tertentu (Kamma dalam Mansoben, 1995). Oleh karena makhluk-makhluk halus ini memiliki kekuatan yang mengontrol kehidupan manusia, maka mereka pun harus ditakuti dan dihormati. Demikianlah orang Papua selalu melakukan berbagai cara untuk menyatakan rasa takut dan hormatnya kepada makhluk-makhluk halus itu melalui pemberian sesaji atau pelaksanaan ritus tertentu. Tindakan seperti ini menyatakan pengakuan manusia terhadap kehadiran atau kekuasaan roh-

roh halus. Orang Papua mengharapkan perbuatan seperti ini menyebabkan kekuasaan-kekuasaan alam itu dibujuk untuk melindungi manusia melalui upacara ritus atau pemberian sesaji. Juga menurut kepercayaan tradisi itu, orang Papua percaya bahwa roh-roh orang yang telah mati mendapat kekuatan dari Dewa pencipta untuk menguasai manusia yang masih hidup. Itulah sebabnya orang yang masih hidup harus menjalin hubungan baik dengan orang yang telah mati agar mereka terlindung dari bermacam-macam malapetaka yang dapat diakibatkan oleh roh-roh orang mati. Di sinilah letaknya kepercayaan atau pemujaan kepada roh-roh nenek moyang. Pemujaan kepada roh nenek moyang ini dinyatakan dalam berbagai bentuk, misalnya pemujaan patung korwar dan upacara mon di daerah kebudayaan Biak-Numfor, ritus pembayaran tengkorak pada orang Meybrat atau upacara mbis pada orang Asmat. Sistem-sistem kepercayaan tradisi ini sudah tidak dilaksanakan secara intensif lagi sejak penduduk memeluk Agama Islam atau Kristen, namun dalam menghadapi persoalan-persoalan mendasar yang menimpah kehidupan manusia, seperti tertimpah kecelakaan, sakit dan mati, masih banyak orang Papua mencoba mencari jawabannya melalui sistem kepercayaan tradisi.

Selanjutnya dikemukakan profil beberapa etnis dan budaya yang berpengaruh dalam kehidupan masyarakat Papua, seperti kehidupan budaya bagi orang Sentani di Kabupaten Jayapura, orang Biak di Kabupaten Biak-

Numfor, dan masyarakat yang berdiam di Kepulauan Raja Ampat yang merupakan rumpun dari masyarakat Papua.

### 1. Orang Sentani

Orang Sentani bertempat tinggal di daerah sekitar Danau Sentani dalam wilayah Kecamatan Sentani, Kabupaten Jayapura. Orang Sentani menempati suatu wilayah yang terbentang mulai dari Padang Bulan, Desa Hedam di Abepura disebelah Timur sampai daerah Doyo Baru di sebelah Barat. Walaupun orang Sentani menggunakan satu bahasa, yakni bahasa Sentani, namun mereka dapat digolongkan ke dalam tiga golongan berdasarkan dialek dan daerah geografi yang mereka tempati. Ketiga golongan itu ialah golongan *Rali Bu* (Danau Bagian Timur), *Nolo Bu* (Danau Bagian Tengah) dan *Wai Bu* Danau Bagian Barat. Orang Sentani terbagi ke dalam kesatuan teritorial (kampung) yang terdapat di tepi-tepi danau dan di pulau-pulau di danau. Menurut administrasi pemerintahan sekarang, orang Sentani yang terdapat pada 25 kampung itu terbagi ke dalam 11 desa dan dua kelurahan, yang semuanya termasuk ke dalam wilayah Kecamatan Sentani Kabupaten Jayapura.

Bentuk-bentuk matapencaharian orang Sentani dalam rangka memenuhi ke butuhan mereka sehari-hari, jika disusun menurut sifat pentingnya adalah meramu sagu, menangkap ikan di danau, dan berladang. Pada saat sekarang ini, bentuk-bentuk matapencaharian tersebut dapat dianggap sebagai matapencaharian utama, mereka juga melakukan jenis-jenis pekerjaan

lain seperti berternak ikan, beternak sapi, dan beternak babi. Selain dari itu, penduduk Sentani yang bekerja sebagai pegawai, baik pada berbagai tingkat instansi pemerintahan maupun instansi swasta, yang hidup terutama dari penghasilan pekerjaannya sebagai pegawai atau buruh, sedangkan mata-pencaharian pokok di atas hanya merupakan penghasilan sampingan yang dilakukan di luar waktu kerjanya yang resmi. Demikian juga banyak penduduk Sentani yang menjual hasil-hasil kebun, sagu atau penangkapan ikannya di pasar Sentani, pasar Abepura, dan pasar Jayapura, namun bukan sebagai pekerjaan pokok.

Meramu sagu dan berladang merupakan pekerjaan utama yang dilakukan oleh penduduk untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya. Kedua pekerjaan itu dilakukan secara bergantian sepanjang tahun. Biasanya pada waktu kebun baru dibuka dan selama hasil kebun belum cukup tua untuk dipanen, sehingga kebutuhan makanan sehari-hari dipenuhi dari hasil meramu sagu. Baik meramu sagu atau bercocok tanam dilakukan oleh penduduk, masing-masing di tempat yang telah ditetapkan dalam adat sebagai milik kelompok kerabatnya. Atau dengan kata lain tiap orang hanya dapat melakukan aktivitas meramu sagu dan bercocok tanam di wilayah milik kelompok kerabat lain.

Dalam pekerjaan meramu sagu biasanya dilakukan oleh keluarga inti, yang terdiri dari ayah, isteri, dan anak-anak yang belum kawin sebagai unit produksi yang utama. Namun demikian pekerjaan tersebut kadang-kadang

dilakukan juga secara bersama-sama oleh dua atau lebih keluarga inti yang biasanya berasal dari satu klen kecil yang dalam bahasa Sentani disebut *imeah* atau dari klen kecil yang berbeda tetapi ada hubungan kekeluargaan karena perkawinan dan bertempat tinggal di rumah yang sama.

Dalam usaha meramu sagu terjadi pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan. Biasanya pekerjaan menebang pohon sagu, menguliti batang sagu, dan menokok empelur sagu menjadi serat-serat terlepas dilakukan oleh kaum laki-laki. Sedangkan pekerjaan yang menyangkut membuat alat berupa bak untuk mencuci sepihan sagu dan untuk menampung endapan tepung sagu serta menganyam wadah dari daun sagu untuk membawa pulang hasil produksi ke rumah dilakukan baik laki-laki maupun perempuan, tergantung situasi yang dihadapi pada waktu pekerjaan itu dilakukan.

Aktivitas bercocok tanam dilakukan penduduk dengan sistem *shifting cultivation* atau ladang berpindah-pindah. Unit kerja dari kegiatan bercocok tanam ini adalah keluarga ini juga, namun pekerjaan pada pembukaan suatu ladang baru dilakukan secara bersama-sama oleh anggota-anggota dari kelompok kekerabatan klen kecil (*imeah*) yang sama. Adapun pekerjaan menebas belukar, menebang pohon dan membuat pagar pelindung keliling kebun merupakan tugas laki-laki, sedangkan kaum wanita bertugas untuk membakar dahan dan ranting yang sudah kering. Selanjutnya pekerjaan menanam lahan yang sudah siap dilakukan oleh kaum wanita dari keluarga

pemilik ladang tersebut. Disamping itu tugas wanita juga untuk menyangi rumput yang tumbuh sebelum masa panen tiba.

Jenis-jenis tanaman yang biasanya ditanam adalah keladi, ubi jalar, pisang, labu tanah, tebu dan beberapa jenis sayuran. Kecuali jenis-jenis tanaman yang diusahakan seperti tersebut di atas, jenis-jenis tanaman keras seperti pinang, kelapa, sukun, matoa dan dukuh ditanam juga, namun bukan diusahakan dalam bentuk perkebunan.

Pekerjaan membuka ladang baru bagi penduduk Sentani tidak dilakukan menurut siklus tetap tertentu, namun pekerjaan tersebut biasanya dilakukan pada saat menjelang berakhirnya musim kemarau, yaitu pada bulan-bulan Agustus dan September. Pertimbangannya adalah dahan dan ranting dari pohon-pohon yang telah ditebang cepat kering sehingga mudah dibakar dan bibit-bibit tanaman baru yang ditanam segera mendapat cukup air hujan sehingga dapat tumbuh dengan baik. Biasanya pada saat antara membuka kebun baru dan menunggu hasilnya dipanen, penduduk hidup terutama dari meramu sagu dan menangkap ikan. Disamping itu sebagai bahan makanan tambahan mereka ambil pisang dari kebun lama.

Pekerjaan menangkap ikan di air danau merupakan aktivitas yang tidak kalah pentingnya dibanding dengan pekerjaan meramu sagu dan bercocok tanam. Hal itu disebabkan oleh karena ikan merupakan lauk pauk yang terpenting dalam menu orang Sentani. Oleh karena itu, kegiatan menangkap ikan tetap dilakukan secara terus menerus sepanjang tahun.

Adapun aktivitas menangkap ikan, terutama kaum wanita. Merekalah yang membuat berbagai peralatan yang dibutuhkan untuk menangkap ikan, mulai dari bahan mentah sampai menjadi alat yang siap pakai, misalnya jaring berbentuk tangguk (*perpere*), jaring kantong (*bei*) dan sero. Juga kaum wanitalah yang menggunakan peralatan tersebut untuk menangkap ikan. Orang laki-laki hanya membantu kaum wanita dalam teknik penangkapan ikan tertentu saja, misalnya pada teknik penangkapan ikan dengan sero, orang laki-lakilah yang melakukan pekerjaan menancapkan tiang-tiang sero ke dasar danau. Sampai pada saat ini teknik penangkapan ikan dengan menggunakan jaring berlabu, menombak, memancing dan menyumpit ikan di dalam air juga dilakukan kaum wanita. Dengan dikenalnya teknik-teknik baru penangkapan ikan yang berasal dari luar, maka kaum laki-lakipun sekarang aktif menangkap ikan.

Dilihat dari struktur sosial etnik Sentani ke dalam komuniti-komuniti yang disebut *yo* atau kampung. Masing-masing *yo* merupakan persekutuan hukum yang secara ekonomi dan politik berdaulat penuh dan tidak mempunyai ikatan hirarkhi dengan kampung lain. Tiap *yo* mempunyai wilayah atau teritorial, terdiri dari tanah dan perairan dengan batas-batas yang jelas, mempunyai sejarah asal usul penduduk dan pendiriannya dan mempunyai pemimpin dan rakyatnya.

Secara tradisional seluruh penduduk *yo* dibagi ke dalam dua lapisan sosial. Lapisan sosial atas mempunyai status terpandang karena memegang

hak turun-temurun atas kepemimpinan di dalam *yo*. Golongan ini disebut *kose yokolom*, terdiri dari kelompok keluarga pemimpin kampung (*yoondo-folo*) dan kelompok keluarga pemimpin klen kecil. Lapisan sosial bawah terdiri atas masyarakat biasa disebut *yobu yokolom* atau *akha pakhe*.

Pada dasarnya keanggotaan dari kedua lapisan sosial ini bersifat perolehan, artinya kedudukan sebagai anggota dari satu lapisan tertentu ditentukan berdasarkan kelahiran. Siapa yang lahir pada golongan dari lapisan tersebut, demikian juga siapa yang lahir pada lapisan bawah, *yobu yokolom*, dengan sendirinya mempunyai kedudukan *yobu yokolom*.

## 2. Penduduk Kepulauan Raja Ampat

Kepulauan Raja Ampat adalah suatu wilayah geografi yang terutama terdiri dari gugusan pulau-pulau yang terletak di antara daerah Kepala Burung Provinsi Papua dan Daerah Kepulauan Maluku Utara luas wilayah Kepulauan Raja Ampat adalah kurang lebih 54.615 Km<sup>2</sup> dan terdiri dari sekitar 610 buah pulau. Di antara pulau-pulau itu hanya terdapat empat pulau besar yang lainnya adalah pulau-pulau kecil yang hanya rata-rata berukuran 75 Km<sup>2</sup>.

Keempat pulau besar itu adalah pulau Waageo, pulau Misol, pulau Salawati, dan pulau Batanta. Tiga dari keempat pulau besar tersebut yaitu Pulau Waageo, pulau Misol dan pulau Batanta mempunyai tofografi yang bergunung-gunung sedang pulau Salawati hanya bagian Utaranya saja yang bergunung. Pulau-pulau besar ini memainkan peranan penting dalam

kehidupan ekonomi setempat baik pada masa lampau maupun pada masa sekarang karena adanya hutan-hutan sagu yang luas merupakan sumber makanan pokok bagi penduduk kepulauan Raja Ampat. Oleh karena itu sebagian besar penduduk Raja Ampat berdian di pulau-pulau besar tersebut sementara sebagian penduduknya lagi yang meskipun berdiam di pulau-pulau kecil tetap mengandalkan pulau-pulau besar itu sebagai tempat mencari makanan pokok mereka.

Sesuai dengan sifat geografisnya kepulauan Raja Ampat terletak pada suatu daerah perairan laut yang kaya berbagai hasil laut antara lain berbagai jenis ikan, kerang-kerang, dan rumput laut. Hasil-hasil laut ini bersama hasil-hasil bumi lainnya memainkan peranan penting dalam perdagangan regional baik pada masa lampau maupun pada masa sekarang.

Kepercayaan yang dianut oleh penduduk penduduk daerah kepulauan Raja Ampat pada masa sebelum masuknya agama Islam dan Kristen adalah pemujaan kepada roh-roh halus yang menghuni alam semesta. Kepercayaan tersebut dikenal dengan kepercayaan *mon*. Menurut kepercayaan *mon* alam semesta ini dikuasai oleh roh-roh halus yang tidak nampak. Roh-roh halus itu memiliki kekuatan magis yang dapat mendatangkan keuntungan dan kebahagiaan kepada manusia apabila manusia berbuat kebaikan, sebaliknya dapat mendatangkan malapetaka bagi manusia jika ternyata berbuat hal-hal yang buruk dan tercelah. Para makhluk halus itu dianggap sebagai penjelmaan dari para arwah leluhur nenek moyang, yang

sewaktu hidupnya suka beramal kebajikan dan memiliki kesaktian serta kekuatan magis yang tidak dimiliki orang lain.

Kepercayaan mon sampai saat ini masih tetap dipraktekkan oleh sebagian penduduk walaupun mereka sudah memeluk agama Islam maupun agama Kristen. Praktek-praktek kepercayaan mon dilakukan terutama pada pengobatan penyakit, dalam kegiatan ekonomi tertentu seperti pembukaan dan pengelolaan tanah baru, penyelaman mutiara. Selain itu ritus mon dilakukan juga sebagai tanda pengucapan sukur kepada arwah leluhur atas segala keberuntungan yang diperolehnya dalam suatu masa waktu tertentu atau sebagai tanda pengucapan sukur atas sembuhnya seorang dari penyakitnya.

Penduduk Raja Ampat pada umumnya telah memeluk agama Islam dan agama Kristen, agama Islam dipeluk terutama oleh penduduk berketurunan suku bangsa Maya yang merupakan golongan penguasa tradisional pada waktu lampau, sedangkan agama Kristen dipeluk oleh suku-suku bangsa lain.

Penduduk Kepulauan Raja Ampat apabila dibedakan menurut golongan etnisnya maka ada lima kolektif etnis yaitu orang Maya, orang Amber, orang Moi, dan orang Efan dan orang Biak. Keempat kolektifa etnik pertama adalah penduduk asli Kepulauan Raja Ampat, sedangkan orang Biak adalah migran yang datang kemudian berasal dari Kepulauan Biak-Numfor yang terletak di Teluk Cendrawasih dan menetap di daerah ini

sebelum abad XV. Oleh karena mereka sudah menetap di daerah tersebut lebih dari lima abad lamanya, dan oleh karena mereka turut dalam proses pembauran budaya yang di daerah tersebut selama itu, maka merekapun merupakan penduduk Kepulauan Raja Ampat.

Bertalian dengan hubungan antara pranata politik dan pranata ekonomi di daerah yang berekologi kepulauan seperti Raja Ampat, penduduknya dapat digolongkan dalam dua golongan berdasarkan orientasi sosial budaya mereka menurut kegiatan ekonominya. Golongan pertama adalah golongan yang berorientasi pada kegiatan perdagangan regional, sedangkan golongan kedua adalah golongan yang berorientasi pada kebudayaan meramu. Termasuk dalam golongan pertama adalah golongan penguasa yang terdiri dari keluarga-keluarga raja dan para pembantunya, yang pada umumnya bertempat tinggal di pusat kekuasaan. Golongan kedua terdiri dari penduduk rakyat biasa yang dikuasai dan bertempat tinggal di luar pusat kekuasaan.

Berdasarkan kegiatan ekonomi yang berbeda di atas, maka golongan pertama yang mengutamakan kegiatan perdagangan berusaha untuk menguasai semua sumber daya alam yang penting dan mempunyai aqrti ekonomi dalam perdagangan regional pada waktu itu. Hasil-hasil penting pada waktu itu terdiri dari hasil-hasil laut yaitu teripang, kulit mutiara, dan kulit penyuh. Pada umumnya hasil-hasil tersebut terdapat di daerah peraiaran pantai menyebabkan raja mengklaim seluruh posisir di daerah kekuasaannya

menjadi hak milik raja dan keturunannya. Kekuasaan atas sumber daya ini menyebabkan pula raja menepoli perdagangan dengan pihak-pihak luar (kerajaan-kerajaan lain di kawasan kepulauan raja Ampat sendiri, maupun dengan kerajaan-kerajaan lain di Maluku Utara seperti Tidore, Ternate dan Jailolo). Untuk menjaga kepentingan perdagangan bersama inilah terbentuk kerjasama antara kerajaan-kerajaan. Disitu pihak kerjasama seperti itu mempererat hubungan dagang antar kerajaan dan pada pihak yang lain memperkuat kedudukan seorang raja atas rakyatnya. Disinilah letak salah satu sumber pengabsahan kekuasaan seseorang raja Kepulauan Raja Ampat.

### 3. Orang Biak

Letak dan lingkungan alam, kepulauan Biak-Numfor yang merupakan tempat asal dan tempat tinggal orang Biak itu terletak di sebelah Utara Cendrawasih dan terdiri dari tiga kepulauan besar dan puluhan pulau-pulau kecil. Tiga pulau besar adalah Pulau Biak, Pulau Supiori, dan Pulau Numfor. Sedangkan pulau-pulau kecil itu adalah gugusan kepulauan Padaido, yang terdapat di sebelah Timur Pulau Biak, pulau-pulau Rani dan Isumbabi yang terdapat di sebelah Selatan pulau Supiori, Pulau-pulau Meosbefondi dan Ayau yang terdapat di sebelah Utara Pulau Supiori dan kepulauan Mapia yang letaknya jauh di sebelah Utara Pulau Ayau.

Matapencaharian orang Biak terutama yang tinggal di daerah pedesaan, hidup terutama dari berladang dan menangkap ikan. Jenis

matapencaharian hidup yang disebut pertama, berladang, dilakukan oleh sebagian besar penduduk, sedangkan jenis matapencaharian kedua, menangkap ikan, dilakukan terutama oleh penduduk yang bertempat tinggal di kabupaten Padaido, Biak Timur dan Desa Rayori (Sowek), Supiori Selatan.

Teknik berladang yang digunakan ialah berladang berpindah-pindah. Suatu bidang tanah yang hendak dijadikan ladang, pertama-tama dibersihkan dari semak-semak dan pohon-pohon kecil didalamnya kemudian ditanami, biasanya dengan talas dan keladi.

Kesatuan sosial dan tempat tinggal baik pada waktu lampau maupun masa kini kesatuan sosial yang paling penting dalam kehidupan bermasyarakat orang Biak adalah *keret*. Atau klen kecil. Suatu *keret* terdiri dari sejumlah keluarga batih yang disebut *sim*. Wujud nyata dari kesatuan sosial tersebut pada waktu lalu adalah rumah besar yang disebut rumah *keret*. Rumah keret merupakan suatu bangunan yang berbentuk segi empat panjang dengan ukuran kurang lebih 30 – 40 m panjang dan 15 m lebar. Rumah keret itu dibangun di atas tiang dan dibagi-bagi kedalam sejumlah kamar atau *sim* yang letaknya di kiri kanan dan dipisahkan oleh suatu ruang kosong di bagian tengah rumah yang memanjang mulai dari depan sampai kebelakang. Fungsi utama ruang tengah yang kosong itu adalah sebagai tempat menaruh perahu milik keret dan juga sebagai tempat menerima tamu dan tempat berapat anggota keluarga keret. Jumlah kamar atau bilik dalam suatu keret adalah sama banyak dengan keluarga batih yang ada di dalam

keret dan tiap kamar didiami oleh satu keluarga batih. Oleh karena dalam rumah besar tiap keluarga batih menempati kamar atau bilik tertentu yang disebut sim, maka keluarga batih disebut juga sim. Satu rumah keret seperti itu disebut aberado dan dapat menampung semua anggota klen jika jumlahnya kecil dan jika demikian dalam satu rumah keret terdapat anggota-anggota keluarga yang berasal dari tiga bahkan sampai empat generasi yaitu ayah bersama keluarganya dan keluarga-keluarga dari anak-anaknya sendiri maupun keluarga-keluarga dari anak-anak mereka.

Apabila jumlah anggota keluarga demikian banyaknya sehingga tidak dapat termuat dalam satu rumah keret lagi maka sebagian anggotanya, biasanya adik dari kepala rumah keret bersama istrinya dan anak-anaknya yang sudah kawin dengan anggota-anggota keluarganya, memisahkan diri dan membangun rumah keret baru disamping rumah keret yang lama. Bentuk rumah keret tersebut di atas tidak dibangun lagi sejak pemerintah Belanda berkuasa di daerah kepulauan Biak-Numfor akhir abad lalu. Pada masa sekarang masing-masing keluarga batih, sim, mempunyai rumah sendiri, tetapi biasanya berkelompok menurut keret.

Stratifikasi sosial dalam masyarakat Biak tidak terdapat pembagian menurut lapisan sosial yang jelas, namun ada perbedaan antara golongan masyarakat bebas dengan golongan masyarakat budak. Golongan pertama, masyarakat bebas dengan golongan masyarakat budak. Golongan pertama, masyarakat bebas disebut menseren artinya yang dipertuan, pemilik, yang membuat keputusan dan yang berkuasa. Tetapi bukan dalam arti bangsawan

atau ningrat yang sesungguhnya seperti yang terdapat pada orang Jawa dan Bugis. Golongan masyarakat bebas atau mensesren itu terdiri dari golongan masyarakat yang berasal dari keret pendiri kampung dan golongan masyarakat yang berasal dari keret-keret lain yang bergabung kemudian. Berbeda antara kedua mensesren itu ialah bahwa golongan pertama disebut mensesren mnu, artinya golongan pendiri dan pemilik kampung, sedangkan golongan kedua hanya disebut golongan mensesren saja.

#### 4. Orang Waropen

Secara geogarfis yang dimaksud dengan Waropen adalah suatu daerah yang terletak antara Sungai Mamberamo dan Sungai Wapoga. Daerah tersebut merupakan daerah hutan bakau yang dialiri oleh sungai-sungai yang tidak sedikit jumlahnya. Sungai besar di antara sungai-sungai yang terdapat di daerah tersebut adalah, selain Sungai Mamberamo dan Sungai Wapoga, terdapat juga Sungai-sungai Barapasi, Waren, dan Kwayamaranauni.

Penduduk yang mendiami daerah tersebut dapat digolongkan menurut dua golongan besar, yaitu penduduk pedalaman dan penduduk pantai. Golongan penduduk pedalaman terdiri dari golongan-golongan etnik seperti Demisa, orang Awera, orang Burate, orang Wairate, orang Sehwidate, orang Taru, orang Aiki dan orang Foya. Semuanya ini berdiam di bagian pedalaman sungai-sungai tersebut di atas. Golongan kedua inilah yang mendapat perhatian dalam tulisan ini, sehingga apabila berbicara tentang Waropen,



maka yang dimaksud adalah penduduk yang dikategorikan dalam golongan penduduk pantai yang disebut di atas.

Matapencaharian pokok orang Waropen adalah meramu sagu yang banyak tumbuh di daerah berawa ini. Di samping meramu sagu aktivitas penangkapan ikan juga merupakan matapencaharian penting orang Waropen. Pada waktu lalu pekerjaan meramu sagu, biasanya lebih banyak dilakukan oleh kaum wanita, sedangkan kaum laki-laki lebih banyak melakukan penangkapan ikan. Aktivitas pembagian kerja seperti ini sampai sekarang tidak banyak berubah. Pada waktu sekarang di samping matapencaharian pokok tersebut di atas, penduduk mengusahakan juga kegiatan lain sebagai mata pencaharian tambahan seperti menanam tanaman kelapa, coklat dan cengkeh. Bertalian pula dengan itu perlu dicatat juga di sini bahwa setelah penduduk berdiam di tanah-tanah kering, halaman-halaman rumah mereka ditanami dengan berbagai jenis tanaman buah-buahan yang hasilnya digunakan terutama untuk konsumsi keluarga sendiri seperti tanaman mangga, rambutan, nangka dan pisang.

Orang Waropen membagi masyarakatnya dalam dua bagian. Pembagian itu didasarkan atas unsur-unsur alam yaitu *re* atau darat dan *rau* atau laut. Selanjutnya darat disamakan dengan atas karena merupakan tempat berhulunya suatu sungai sedangkan laut disamakan dengan bawah, tempat bermuaranya sungai. Oleh karena itu muara sungai disamakan juga dengan kepala dan hulu sungai disamakan dengan ekor. Dengan demikian

terdapat pertentangan darat-laut, atas-bawah dan kepala-ekor. 'Laut', 'bawah' 'kepala' diasosiasikan dengan laki-laki, sedangkan 'darat', 'atas', 'ekor' diasosiasikan dengan perempuan.

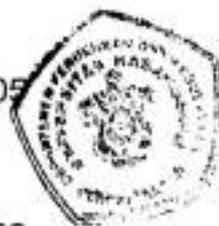
Pembagian darat lawan laut itu bukan saja merupakan pencerminan dari alam tempat mereka hidup, tetapi juga karena di laut kaum laki-laki melakukan kegiatan menangkap ikan dan di darat kaum perempuan melakukan kegiatan meramu sagu. Bagi orang Waropen, laut dan darat saling mengisi, seperti halnya suatu hidangan menjadi lengkap bila terdiri dari sagu (darat) dan ikan (laut).

Selain pembagian tersebut merupakan metafor dari pembagian kerja antara kaum laki-laki dengan kaum wanita, juga pembagian tersebut digunakan sebagai acuan tempat atau lokasi tertentu dalam suatu pemukiman. Kecuali dua aspek tersebut aspek lain yang sangat penting dalam pembagian itu adalah sebagai pembeda status antar pasangan klen-klen dalam suatu pemukiman. Aspek terakhir ini nampaknya nyata dalam pembagian klen-klen (*da*) dalam suatu kampung menjadi sejumlah pasangan klen setiap dan setiap pasangan terdiri dari satu klen atas atau klen ekor dengan status klen adik dan satu klen bawah atau klen kepala dengan status klen kakak. Sebagai contoh adalah pasangan-pasangan klen kampung Nubuai yaitu klen Sawaki (klen kepala/kakak) dengan klen apeinawa (klen ekor/adik) dan klen Nuwuri (klen kepala/kakak) dengan klen Pedei (klen ekor/adik).

Dalam sistem kepemimpinan tradisional pada orang Waropen pemimpin yang paling penting terdapat pada tingkat *da* atau *klen*, tidak pada tingkat *nu*, kampung. Informan saya menjelaskan bahwa kompleks perkampungan yang disebut *nu* itu sebetulnya terbentuk oleh sejumlah *da*, yang secara fisik berpisah letak bangunan perumahan antara satu *da* dengan *da* yang lain tetapi pada lokasi yang sama di sungai atau kali tertentu. Terdapatnya sejumlah *da* dalam satu lokasi pemukiman yang disebut *nu* itu disebabkan antara lain faktor keamanan, faktor perang dan oleh faktor hubungan perkawinan.

Pada prinsipnya tiap *da* dalam kehidupan sehari-hari tidak tergantung satu sama lain, namun dalam kepentingan yang lebih luas sifatnya seperti misalnya melawan musuh atau melakukan ekspedisi penangkapan budak, terjadi kerjasama yang erat antara *da*, terutama antara pasangan *da* dalam satu *nu*, kampung.

Pemimpin dari kesatuan *da* disebut *sera*. Kata *sera* berarti pemimpin, kepala, atau yang dipertuan. Kata tersebut juga mempunyai pengertian yang sama dengan kata *sren* dalam bahasa Biak yang berarti murni atau suci. Jika seseorang *sera* berasal dari cabang *klen* senior maka ia disebut *serabawa* atau *seratinggu* artinya pemimpin sejati atau pemimpin besar. Secara teori seorang *serabawa* adalah orang laki-laki yang paling senior di antara saudara-saudaranya dan berasal dari cabang *klen* tertua. Sungguhpun demikian dalam praktek kedudukan tersebut didasarkan juga atas kualitas



seseorang yang ditunjukkan dalam sifat *kako*, artinya berani atau perkasa dan berpengetahuan luas tentang adat istiadat. Hal ini menyebabkan kedudukan tersebut dapat dijabat oleh seseorang yang bukan berasal dari cabang klen senior. Jika ini terjadi maka ia disebut *sera*. Jadi kedudukan *sera* ditentukan oleh tiga unsur ialah kualitas pribadi, umur dan keturunan. Meskipun unsur kekayaan juga penting bagi orang Waropen tetapi tidak dijadikan sebagai dasar prestise sosial untuk memperoleh kedudukan seseorang sebab kekayaan dianggap sebagai akibat dan bukan penyebab dari kedudukan.

Oleh karena seorang *serabawa* berketurunan langsung dari moyang mitis pendiri klen maka ia juga dipandang sakral. Anggapan demikian dinyatakan dalam hak-hak istimewa atau privileges seperti: (a) berhak mendapat budak-budak pertama yang ditangkap oleh anggota-anggota klennya sendiri atau oleh klen ekor, jika adalah *serabawa*; (b) berhak untuk mendapat tawaran tembakau dari pasangan muda yang baru menikah; (c) berhak mendapat bantuan dari anggota klennya untuk membangun rumahnya yang disebut *seraruma*; (d) berwenang untuk memberikan gelar-gelar penghormatan kepada anggota-anggota klen yang berjasa untuk kepentingan klennya (terutama anggota-anggota klen menunjukkan keberanian dalam perang); (e) berhak atas penyelenggaraan luas ritus kematian yang disebut *serakokoi*; (f) berhak atas nyanyian ratapan khusus yang dilagukan pada waktu meninggal dunia; (g) berhak atas penyelenggaraan ritus perkawinan

yang luas; (h) dan hak-hak khusus seperti hak mendapat kepala dari ikan besar yang ditangkap oleh anggota klennya, hak memakai penutup kepala dan hak memakai *damasura* (sejenis sisir bambu) pada upacara inisiasi.

### I. Profil Pengusaha Masyarakat Papua

Pengusaha Papua pada umumnya masih tergolong sebagai pengusaha kecil dan usaha industri rumahtangga. Oleh karena itu upaya pengembangan usaha kecil masyarakat Papua merupakan bagian integral dari pembangunan daerah dalam upaya mewujudkan pemerataan kesempatan berusaha, pemerataan dan peningkatan pendapatan, pemerataan kesempatan kerja, dan untuk memperlancar arus barang terutama ke daerah-daerah yang terisolasi dan terbelakang.

Melalui pembinaan dan pengembangan beberapa pengusaha kecil Papua juga diharapkan akan muncul sejumlah wirausahawan yang tangguh dan dapat memperluas serta meningkatkan kuantitas dan kualitas produk untuk memasuki pasar, bukan hanya dalam ruang lingkup lokal, atau Provinsi, tetapi dapat menembus pasar domestik bahkan pasar internasional.

Dengan adanya perubahan paradigma pembangunan, khususnya dalam upaya pembinaan dan pengembangan bagi pengusaha kecil dalam kerangka pelaksanaan reformasi dan otonomi daerah, maka mengharuskan pemerintah baik pusat maupun daerah untuk memperhatikan pengusaha pribumi, dan bahkan dalam konteks pembangunan daerah, seperti di Provinsi

Papua, dimana arah pembinaan perlu memperhatikan pertumbuhan dan pengembangan usaha bagi Penduduk Asli Papua (pribumi lokal). Dalam hal ini pemerintah daerah Provinsi Papua perlu melakukan upaya untuk memberdayakan pengusaha Asli Papua agar mereka dalam beberapa tahun mendatang dapat mencapai posisi yang kompetitif untuk tumbuh dan berkembang secara mandiri dalam mengembangkan usaha masing-masing secara profesional.

Meskipun pemerintah daerah Provinsi Papua saat ini telah melakukan berbagai upaya untuk pembinaan dan pengembangan bagi pengusaha kecil, khususnya bagi penduduk asli Papua agar dapat berperan serta untuk ikut berperan secara aktif dalam pembangunan daerah, namun pada kenyataannya para pengusaha Papua belum mampu memperlihatkan kinerja usaha yang mampu berkompetitif dengan pengusaha non pribumi (non penduduk asli Papua).

Permasalahan yang dihadapi sebagian besar pengusaha Papua pada umumnya berkaitan dengan manajemen usaha yang digunakan, pemasaran hasil produksi, pemanfaatan sumberdaya manusia, pengelolaan administrasi keuangan, jaringan usaha (kemitraan), kemampuan memperoleh sumber pendanaan, dan perijinan usaha. Dari semua aspek permasalahan tersebut terimplikasi pada perilaku usaha bagi pengusaha Papua yang merupakan faktor penyebab kurang mampunya pengusaha Papua untuk

berkompetisi dengan pengusaha luar yang datang di Provinsi Papua untuk melakukan berbagai bidang usaha.

Keberhasilan suatu organisasi atau badan usaha untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan adalah sangat tergantung pada faktor-faktor manajerial yang digunakan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha yang dilakukan. Dalam hal ini permasalahan yang dihadapi pengusaha Papua pada umumnya dalam kaitannya dengan aspek manajemen usaha adalah karena dalam pengelolaan usaha pada umumnya masih ditangani sepenuhnya oleh anggota keluarga, sehingga kegiatan usaha yang dijalankan belum berjalan dengan baik. Dimana dalam aspek manajemen usaha bagi Pengusaha Papua ini belum tercermin adanya perencanaan yang baik dalam pengembangan usaha maupun perencanaan dalam operasional kegiatan usaha, sehingga usaha yang dijalankan kelihatan apa adanya. Hal ini merupakan wujud dari pada perilaku usaha bagi pengusaha Papua.

Kemudian dari aspek pemasaran produksi, rata-rata Pengusaha Papua dalam memasarkan hasil produksi usahanya masih terbatas di sekitar lokasi perusahaan yang mengakibatkan omset penjualan tidak dapat ditingkatkan. Hal ini terjadi karena sebagian besar Pengusaha Papua belum mampu memiliki kompetensi untuk membentuk jaringan pemasaran. Sedangkan dari segi penggunaan sumberdaya manusia, pengusaha Papua masih menggunakan tenaga kerja dari anggota keluarga, dengan pertimbangan bahwa keluarga lebih loyal terhadap perusahaan dibandingkan dengan yang

bukan anggota keluarga. Konsekwensi dari sistem penggunaan sumberdaya manusia yang mengutamakan dari anggota keluarga ini adalah keterbatasan penguasaan teknologi dan kemampuan manajemen usaha bagi anggota keluarga akan membatasi daya tumbuh dan perkembangan perusahaan karena tidak memperhatikan kualifikasi pendidikan atau kemampuan keterampilan yang dimiliki oleh anggota keluarga.

; Selanjutnya permasalahan pokok yang dihadapi pengusaha Papua adalah berkaitan dengan pengelolaan administrasi keuangan (pembukuan), dimana pada umumnya pengusaha Papua belum melaksanakan pembukuan dengan baik. Kondisi ini terjadi terutama disebabkan karena asas kesatuan akuntansi tidak ada, yang terlihat dari belum adanya pemisahan kepentingan perusahaan dengan kepentingan keluarga dan kegiatan sosial. Hal ini menyebabkan tidak adanya pengontrolan pengeluaran keuangan.

Kemudian dari aspek sumberdaya manusia yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha, rata-rata pengusaha Papua belum ditunjang dengan sumberdaya manusia yang profesional. Hal ini terjadi karena sumberdaya manusia yang digunakan pada umumnya diutamakan diambil dari anggota keluarga sendiri dengan pertimbangan bahwa keluarga lebih loyal terhadap perusahaan dibandingkan dengan tenaga kerja yang bukan anggota keluarga, sehingga pertimbangan terhadap kemampuan profesionalisme dan keterampilan tenaga kerja tidak menjadi dasar pertimbangan dalam merekrut tenaga kerja.

Sedangkan dari segi jaringan usaha, pengusaha Papua belum mampu membentuk suatu jaringan usaha dengan pengusaha lainnya yang dapat menjamin kelanjutan dan perkembangan usaha, baik dengan pemasok bahan masukan maupun dengan pasar dan sumber pendanaan. Pada umumnya jaringan yang dibentuk dan dibina oleh pengusaha Papua masih sangat rapuh dan dapat terputus kapan saja. Oleh karena sebagian besar pengusaha Papua hanya mampu bermitra dengan usaha kecil, serta kurangnya konsistensi pembinaan oleh lembaga keuangan dan BUMN dalam memberikan bantuan pembinaan dan pendanaan kepada pengusaha kecil.

Demikian pula dari aspek sumber pendanaan bagi pengusaha Papua, pada umumnya masih terbatas pada kemampuan membelanjakan kebutuhan modal kerja dan investasi. Dimana sebagian besar pengusaha Papua mengandalkan pembelanjaan usaha dari sumber keuangan perusahaan dalam bentuk cadangan tabungan keluarga (modal sendiri). Sedangkan dari segi perijinan usaha yang harus dimiliki sebagai kelengkapan perusahaan belum disadari pentingnya untuk pengembangan usaha oleh pengusaha Papua. Dimana sebagian besar dari pengusaha kecil Papua menganggap bahwa perijinan hanya diperuntukkan bagi perusahaan besar dan perusahaan yang menjadi nasabah bank atau untuk mencari pekerjaan atau membina kemitraan dengan instansi pemerintah.

Setelah diuraikan beberapa permasalahan pokok yang dihadapi pengusaha Papua dalam melakukan kegiatan usahanya, maka sebelum

diuraikan tentang perilaku usaha nelayan di Provinsi Papua, terlebih dahulu dikemukakan beberapa unit usaha yang dikelola pengusaha Papua berdasarkan hasil wawancara pada tiga Kabupaten di Provinsi Papua yang dapat memberikan gambaran tentang perilaku usaha masyarakat Papua pada umumnya dalam menunjang kinerja usaha yang dijalankan sebagai berikut :

#### **1. Unit Usaha Industri Ukiran Kayu**

Unit usaha industri ukiran kayu ini merupakan salah satu bidang usaha yang banyak digeluti oleh Penduduk Papua. Kegiatan usaha ini merupakan salah satu potensi usaha yang dimiliki masyarakat Papua di Provinsi Papua dalam menunjang pemberdayaan ekonomi daerah dan masyarakat Papua pada umumnya. Salah satu Industri Ukiran Kayu yang ada di Kabupaten Manokwari Provinsi Papua adalah perusahaan Galery Acemo yang bergerak dibidang Ukiran Kayu dan Mewarnai Batik Papua. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1989 dengan bentuk perusahaan Perseorangan. Meskipun perusahaan ini belum memiliki perijinan usaha, namun telah bermitra dengan kelompok-kelompok usaha kecil dan Pemerintah Daerah Manokwari dalam hal pemenuhan pakaian seragam kerja bahkan sudah sempat menjalin hubungan kerja dengan Pemerintah Australia dalam hal pemasaran hasil produksi ukiran kayu. Dengan adanya kemitraan dengan Pemerintah Daerah Manokwari ini dan Pemerintah Australia ini, memungkinkan perusahaan ini untuk memperoleh omset penjualan hasil

produksi yang cukup tinggi, demikian juga dengan kemitraan pada pengusaha-pengusaha kecil lainnya baik bagi pengusaha Papua sendiri maupun pengusaha pendatang, dimana tempat usaha industri ukiran kayu ini dijadikan sebagai tempat penjualan oleh pengusaha kecil lainnya. Namun pada kenyataannya perusahaan ini tidak memperlihatkan perkembangan yang cukup berarti jika dibanding dengan kegiatan usahanya dan kemajuan pengusaha pendatang yang sama bergerak dibidang kegiatan usaha ukiran yang memanfaatkan tenaga-tenaga kerja dari masyarakat Papua. Hal ini merupakan indikator bahwa perusahaan ini belum menggunakan manajemen usaha atau belum memiliki kinerja usaha yang baik. Perusahaan ini dalam menjalankan kegiatan usahanya menggunakan tenaga kerja sebanyak 24 orang yang sebagian besar diambil dari anggota keluarga dan sebagian diambil dari luar anggota keluarga.

Permasalahan yang dihadapi perusahaan ini adalah kemitraan yang selama ini sudah dijalankan dengan Pemerintah Australia, namun tidak berjalan lancar, selain disebabkan oleh akibat dari jaringan komunikasi transportasi baik laut maupun udara yang kurang menunjang juga pengelolaan usaha kegiatan produksi ukiran kayu belum mampu menghasilkan kualitas produksi yang dapat bersaing dengan perusahaan ukiran yang sama. Dimana hasil produksi ukiran yang dihasilkan perusahaan ini tidak disentuh dengan nuansa teknologi, sehingga kualitas produksi ukirannya masih kelihatan kasar. Hal ini membuat perusahaan sulit berkompetitif dengan jenis

ukiran yang berasal dari daerah lainnya. Dengan demikian perusahaan ini masih membutuhkan sejumlah peralatan yang dapat menunjang kelancaran dan kualitas hasil produksinya. Dimana dengan peralatan tersebut, maka kualitas produksi ukirannya dapat ditingkatkan menjadi halus, sehingga dapat bersaing di pasaran. Sedangkan untuk mengadakan peralatan yang dibutuhkan perusahaan ini membutuhkan dana atau modal yang cukup besar, dalam artian bahwa perusahaan ini perlu melakukan kemitraan dengan lembaga-lembaga keuangan atau perbankan yang dapat memberikan bantuan permodalan. Namun perusahaan ini belum mampu melakukan hal ini disebabkan perusahaan ini belum memiliki surat perizinan operasional perusahaan yang dapat menjadi jaminan bagi lembaga-lembaga keuangan yang dapat memberikan bantuan permodalan. Dengan demikian perusahaan ini masih tergantung pada kondisi pasar lokal yang tidak menentu dan hanya mengharapkan kunjungan turis mancanegara yang tidak lancar karena masih sulitnya sarana perhubungan di daerah ini. Kemudian masalah pokok lainnya yang dihadapi perusahaan ini adalah kelangkaan bahan baku pewarna yang harus didatangkan dari luar Kabupaten Manokwari (Jawa), sehingga kontinuitas produksi terganggu, sehingga pelayanan terhadap pesanan selalu terputus. Pemasaran hasil produksi perusahaan ini masih tergantung pada pelanggan lokal yang permintaannya sangat terbatas. Sedangkan pelanggan turis mancanegara yang diharapkan dapat membeli dengan partai banyak, kedatangannya tidak menentu dalam satu tahun.

## 2. Unit Usaha Kerajinan Siput

Unit usaha kerajinan Siput ini merupakan satu-satunya bidang usaha yang ada di Kabupaten Manokwari, sehingga hasil produksi usaha ini dapat dikatakan merupakan barang monopoli. Perusahaan ini telah lama berdiri, yakni pada tahun 1972, namun belum memiliki izin usaha. Unit usaha ini mempekerjakan sebanyak 10 orang yang direkrut dari anggota keluarga. Keuntungan rata-rata yang diperoleh unit usaha ini adalah sebesar Rp.600.000 per bulan. Adapun alasan pemilik usaha untuk memilih jenis kegiatan usaha ini adalah untuk menunjang kehidupan dan meningkatkan pendapatan keluarga. Kemitraan yang telah dilakukan unit usaha ini antara lain kemitraan dengan Hotel Marau Biak, namun telah terputus karena alasan kontinuitas produksi yang tidak lancar. Dilihat dari perkembangan usaha ini tidak menunjukkan suatu perkembangan yang cukup menggembirakan meskipun telah berdiri selama puluhan tahun bahkan cenderung statis dan mengalami penurunan hasil produksi akibat kurangnya permintaan.

Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan ini adalah sebagian jenis bahan baku siput tidak terdapat di Kabupaten Manokwari, sehingga harus didatangkan dari beberapa Kecamatan yang berada pada pesisir pantai; seperti Ransiki dan Wasior. Dengan kelangkaan bahan baku produksi perusahaan ini mengakibatkan kelancaran proses produksi seringkali terhambat. Di samping itu, lokasi tempat berlangsungnya usaha proses produksi juga sudah tidak kondusif, dimana lokasi yang digunakan sebagai

tempat kegiatan usaha produksi masih memanfaatkan rumah sendiri atau rumah tempat tinggal sebagai tempat proses produksi, begitu juga tempat pemasaran hasil produksi masih menggunakan tempat penjualan sudah tidak memadai karena sangat sempit. Hal ini menunjukkan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan belum mampunya pengusaha Papua untuk berkompetitif dengan perusahaan pendatang adalah karena kurangnya kemampuan untuk melakukan inovasi pengembangan usaha, baik dari segi manajemen pengelolaan produksi, pemanfaatan sumberdaya, baik sumberdaya manusia atau sumber daya alam yang ada maupun dari segi pemasaran hasil produksi. Dimana perusahaan ini belum mampu menjalin kerja sama dengan pengusaha lain yang dapat memasarkan hasil produksinya. Demikian juga pada hubungan kerja sama dengan pihak lembaga-lembaga keuangan atau perbankan yang dapat memberikan bantuan permodalan dalam rangka pengembangan usaha. Sedangkan dari segi alokasi modal usaha masih sering tidak terkontrol dalam pengeluaran uang.

### **3. Unit Usaha Perbengkelan Mobil**

Unit usaha perbengkelan ini yang didirikan pada tahun 1977 merupakan badan usaha perseorangan yang mempekerjakan sebanyak 5 orang dari kalangan anggota keluarga sendiri. Keuntungan yang diperoleh perusahaan ini sebesar Rp 750.000,- per bulan. Namun dalam melakukan kegiatan usahanya menghadapi masalah utama, yakni kurangnya peralatan kerja yang dimiliki, sehingga sebagian pekerjaan yang membutuhkan

peralatan tertentu harus dipinjam atau disewa. Kemitraan yang telah dijalankan perusahaan ini adalah selain pelanggan tidak tetap juga pada pelanggan tetap yang telah percaya kualitas kerja perusahaan ini. Dengan demikian permasalahan pokok yang dihadapi perusahaan ini adalah masih kurangnya modal usaha yang dimiliki, meskipun tenaga kerja yang digunakan perusahaan ini dapat dikatakan sudah cukup profesional dan terampil yang mana dapat dilihat dari banyaknya permintaan pelayanan jasa perbengkelan ini. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan ini belum mampu menjalin kerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan yang dapat memberikan bantuan permodalan. Sedangkan pendapatan yang diperoleh dari hasil usahanya hanya dihabiskan untuk kebutuhan keluarga. Dimana tingkat konsumsi keluarga cukup tinggi hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara dengan pemilik perusahaan, dan tidak ada upaya menabung sebagian pendapatan yang diperoleh dari hasil usahanya untuk kebutuhan investasi modal kerja. Hal ini merupakan indikator bahwa Pengusaha Papua masih dipengaruhi oleh karakteristik perilaku budaya yang dimiliki yang terimplikasi pada kinerja usaha yang dijalankan, terutama pada karakteristik perilaku yang cenderung lebih mengutamakan pengeluaran uang untuk memenuhi kebutuhan rumahtangga yang dapat digolongkan dalam perilaku konsumsi tinggi.

#### **4. Usaha Bengkel Motor Tempel**

Usaha bengkel motor tempel ini merupakan salah satu usaha yang dikelola pengusaha Papua yang didirikan pada tahun 1992 di Kabupaten

Manokwari dalam bentuk perusahaan perorangan. Meskipun perusahaan ini telah didirikan kurang lebih selama 10 tahun, namun belum memperlihatkan kemajuan dan cenderung merupakan perusahaan yang bersifat statis (tidak berkembang). Perusahaan ini didukung oleh tenaga kerja sebanyak 8 orang yang diambil dari anggota keluarga sendiri. Perusahaan ini belum memiliki izin usaha, sehingga sulit untuk mendapatkan bantuan dana untuk modal kerja. Demikian juga dalam hal pengelolaan keuangan perusahaan, dimana perusahaan ini belum menjalankan pembukuan keuangan perusahaan, sehingga sulit untuk mengetahui berapa pengeluaran uang dari perusahaan. Sedangkan sistem pengupahan tenaga kerja yang digunakan hanya berdasar pada sistem pengupahan persen dari hasil kerja atau penjualan perusahaan. Permasalahan khusus yang dihadapi perusahaan ini adalah pemasaran yang masih terbatas, dimana dapat dilihat dari produksi yang dilaksanakan hanya berdasar pada pesanan. Kemudian dari segi pengembangan perusahaan nampak belum dilakukan, hal ini dapat dilihat dari kurangnya inovasi pengembangan usaha, baik terhadap pengembangan kegiatan usaha maupun dari segi menjalin kemitraan dengan perusahaan lain dalam upaya mendapatkan bantuan modal kerja.

##### **5. Usaha Pembuatan Kacang Garing**

Jenis usaha pembuatan kacang garing ini merupakan salah satu jenis usaha yang dijalankan oleh pengusaha Papua. Kegiatan usaha ini telah dilakukan sejak tahun 1997 di Kabupaten Sorong dalam bentuk perusahaan

perorangan, tenaga kerja yang digunakan dalam proses kegiatan produksi sebanyak 60 orang yang sebagian besar diambil dari anggota keluarga sendiri. Keuntungan rata-rata yang diperoleh perusahaan ini adalah sebesar Rp. 1500.000,- per bulan. Namun perusahaan ini menunjukkan belum ada perkembangan meskipun perusahaan ini telah berdiri cukup lama. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan ini masih menghadapi berbagai permasalahan. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan ini adalah dari aspek pemasaran hasil produksi, dimana hasil produksi perusahaan ini belum mampu untuk memasuki pasar tempat-tempat perbelanjaan (supermarket). Hal ini merupakan indikator bahwa kualitas hasil produksi perusahaan ini belum mampu bersaing dengan perusahaan lain yang melakukan kegiatan produksi yang sama, yakni memproduksi kacang garing.

Dalam melakukan proses produksi perusahaan ini belum memanfaatkan teknologi modern yang dapat membuat hasil produksi kacang garing menjadi tahan (awet). Perusahaan ini belum memiliki perizinan usaha, sehingga sulit untuk mendapatkan bantuan modal dari lembaga-lembaga keuangan, yang mana rata-rata lembaga-lembaga keuangan yang ada membutuhkan surat perizinan usaha sebagai jaminan dan merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan dana bantuan modal usaha.

Permasalahan lain yang dihadapi perusahaan ini yang merupakan faktor penyebab kurang berkembangnya perusahaan ini adalah belum adanya sistem pembukuan keuangan, sehingga pengeluaran keuangan perusa-



haan cenderung tidak terkontrol. Hal ini merupakan indikator bahwa perusahaan ini belum menggunakan sistem manajemen perusahaan yang baik. Dengan kata lain kinerja perusahaan ini masih rendah.

Rendahnya kinerja perusahaan ini pada dasarnya disebabkan perilaku usaha yang dimiliki pengusaha Papua pada umumnya masih dipengaruhi oleh kurangnya kemampuan untuk melakukan inovasi, mengambil risiko dalam menjalankan suatu kegiatan usaha, kurangnya upaya untuk mendapatkan informasi dalam kaitannya dengan upaya pengembangan usaha karakteristik perilaku ini merupakan implikasi dari perilaku budaya individu yang dimiliki pengusaha Papua.

Berdasarkan hasil wawancara pada beberapa pengusaha Papua yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diperoleh gambaran bahwa perilaku usaha bagi pengusaha Papua masih dipengaruhi oleh karakteristik perilaku budaya individu yang dimiliki masyarakat Papua. Hal ini dapat dilihat dari segi kemampuan mengelola perusahaan dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen perusahaan secara efektif.

Demikian juga dari segi kemampuan inovasi, dimana pada umumnya pengusaha Papua belum mampu melakukan inovasi untuk pengembangan usaha yang digeluti, hal ini terlihat dari kurangnya kemampuan untuk melakukan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan lain, baik dari segi pemasaran produksi maupun dari segi perolehan dana investasi modal usaha. Dengan kondisi perilaku kewirausahaan bagi pengusaha Papua ini,

maka sebagian besar pengusaha Papua belum mampu untuk berkompetisi dengan perusahaan-perusahaan pendatang yang banyak menguasai kegiatan-kegiatan usaha menengah ke atas.

Salah satu faktor utama yang turut berpengaruh terhadap perkembangan usaha masyarakat Papua adalah belum adanya dukungan dari pemerintah setempat dalam hal kemudahan untuk mendapatkan perizinan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha bagi masyarakat Papua. Hal ini dapat dilihat dari pada umumnya perusahaan yang menjadi sasaran penelitian ini mengaku belum memiliki perizinan usaha. Begitu juga pada perusahaan-perusahaan yang dikelola masyarakat Papua yang telah mendapat pembinaan dari pemerintah daerah rata-rata belum memiliki surat perizinan usaha, meskipun ada perusahaan yang telah menjalankan kegiatan usahanya selama bertahun-tahun tanpa memiliki perizinan usaha.

#### **J. Profil Usaha Perikanan di Provinsi Papua**

Secara umum usaha perikanan di Provinsi Papua telah memperlihatkan hasil produksi yang cukup besar. Hal ini tidak terlepas dari terjalinnya hubungan kerjasama atau kemitraan yang baik antara pengusaha perikanan skala besar dengan sejumlah nelayan tradisional dalam melakukan usaha perikanan. Namun kondisi perkembangan hasil produksi ini belum sepenuhnya tersentuh oleh nelayan tradisional masyarakat Papua. Dimana sebagian besar usaha penangkapan ikan lepas pantai masih dilakukan oleh

usaha-usaha perikanan berskala besar, baik oleh pengusaha swasta yang merupakan pendatang di daerah ini, maupun BUMN dan pengusaha asing. Sedangkan penangkapan ikan berskala kecil yang dilakukan di pesisir pantai pada umumnya dilakukan oleh masyarakat nelayan tradisional Papua.

Data yang diperoleh dari Dinas Perikanan Provinsi Papua menunjukkan bahwa pada tahun 2002 terdapat sebanyak 115.846 orang nelayan yang terdiri dari 94.438 orang sebagai nelayan laut dan 21.408 orang petani ikan. Dari jumlah tersebut hanya terdapat sekitar 4.500 nelayan dan petani ikan adalah putra daerah atau penduduk asli Papua, sedangkan selebihnya sebanyak 111.346 orang merupakan nelayan yang berasal dari luar Papua, yakni suku Bugis, Makassar, Buton, Ternate, Ambon, dan Sulawesi Utara. Fakta ini dapat dilihat pada setiap pasar di Papua, dimana hampir setiap penjual ikan dan pemilik kapal ikan adalah warga pendatang, sebagaimana hasil wawancara salah seorang pengusaha ikan di Jayapura mengemukakan bahwa pada tahun 1970an di pasar ikan Jayapura hanya terdapat sebanyak empat perahu ikan, dan sekarang meningkat menjadi 112 unit yang dimiliki nelayan pendatang dari luar Papua. Kondisi ini didukung oleh sikap kepemimpinan Kepala Dinas Perikanan yang berasal dari luar Provinsi Papua Pada Masa Orde Baru yang cenderung lebih memperhatikan pengembangan dan pembinaan nelayan dari luar Papua. Demikian juga dalam hal pemberian dana bantuan pengembangan usaha cenderung diberikan kepada nelayan pendatang.

Perairan umum Provinsi Papua yang terdiri dari Danau, Sungai dan Rawa memiliki potensi kekayaan laut yang cukup besar, sehingga penangkapan ikan menunjukkan perkembangan yang cukup besar, hal ini dapat dilihat dari produksi hasil tangkapan sebesar 2.732,1 ton pada tahun 2000 menjadi 2.897,9 ton pada tahun 2001. Peningkatan jumlah hasil tangkapan ini dapat dicapai karena didukung perbaikan teknik penangkapan oleh nelayan-nelayan di perairan umum tersebut. Selain itu, di beberapa tempat pada perairan umum di Provinsi Papua telah berkembang pula menjadi daerah penangkapan ikan hias yang mempunyai nilai ekonomis cukup tinggi, baik yang dipasarkan di dalam negeri maupun di luar negeri. Hal ini merupakan indikator hasil kerjasama antara nelayan tradisional dan pengusaha perikanan sebagai pengumpul. Adapun jenis ikan hias yang ada di perairan umum Papua ini adalah antara lain ikan arowana/kaloso, rainbow fish, dan ikan sembilang yang banyak dipasarkan di luar negeri.

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari Dinas Perikanan Provinsi Papua, menunjukkan bahwa jumlah armada penangkap ikan yang beroperasi di sekitar perairan Provinsi Papua pada tahun 2001 mencapai 34.109 buah, sedangkan tahun sebelumnya hanya sekitar 27.588 buah atau mengalami peningkatan sekitar 1,24%. Sedangkan produksi ikan di Provinsi Papua pada tahun 2000 mencapai sebanyak 160.806,5 ton dan mengalami peningkatan menjadi 179.109,6 ton pada tahun 2001. Peningkatan jumlah kapal penangkap ikan yang beroperasi di sekitar perairan Provinsi Papua

disebabkan potensi sumberdaya ikan yang ada di perairan Papua memberi jaminan keberhasilan atau kesinambungan usaha kepada para pengusaha perikanan.

Selain peningkatan jumlah kapal motor yang beroperasi di perairan Provinsi Papua, juga perahu motor tempel dan perahu tanpa motor mengalami peningkatan, dimana dari 3.335 buah jumlah perahu motor tempel pada tahun 2000 mengalami peningkatan menjadi 3.371 buah, demikian juga pada perahu tanpa motor meningkat dari 22.488 buah menjadi 22.987 buah pada tahun 2001. Dengan adanya dukungan peningkatan jumlah armada sarana transportasi penangkapan ikan tersebut, maka produksi ikan di Provinsi Papua mengalami peningkatan, sebagaimana potensi dan produksi perikanan laut dan darat di Provinsi Papua dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 14. Potensi dan Tingkat Produksi Perikanan Laut dan Darat di Perairan Umum Provinsi Papua, 2001**

No.	Jenis Ikan	Potensi (Ton)	Produksi (Ton)
1.	Potensi Perikanan Laut :	1.254.800	179.109,6
	- Cakalang	123.000	58.324,1
	- Pelagis	776.500	60.364,7
	- Demersal	337.300	49.886,4
	- Udang	18.800	10.534
2.	Perikanan Darat :	268.100	5.115,9
	- Perairan Umum	25.800	2.897,8
	- Budidaya	242.300	2.218,1

Sumber : Dinas Perikanan Provinsi Papua, Tahun 2002

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa potensi perikanan laut di Provinsi Papua cukup besar yakni 1.254.800 ton sedangkan produksinya baru mencapai 179.109,6 ton. Hal ini menunjukkan bahwa produksi perikanan laut di Provinsi Papua masih memungkinkan untuk ditingkat lebih besar lagi. Demikian juga pada potensi perikanan darat di perairan umum yang mencapai 268.100 ton, sedangkan produksinya baru mencapai 5.115,9 ton, sehingga masih memiliki potensi untuk dikembangkan.

Pada umumnya perkembangan budidaya laut yang telah dikembangkan di perairan umum Provinsi Papua saat ini adalah budidaya taripang, rumput laut, dan budidaya ikan dalam keramba. Adapun tujuan daripada kegiatan budidaya ikan ini adalah untuk meningkatkan konsumsi protein hewani ikan bagi masyarakat Provinsi Papua dengan menyediakan sendiri sumber protein hewani tersebut secara murah, mudah dan cepat diperoleh. Sedangkan sasaran kegiatan budidaya tersebut ditujukan pada golongan masyarakat berpenghasilan rendah atau rawan gizi, yang diutamakan pada keluarga nelayan pada umumnya yang tinggal di pesisir pantai dengan rumah berlabuh, sehingga pemanfaatan pekarangan laut dibuat kurungan ikan sebagai hasil sampingan/kegiatan isteri dan anak-anak nelayan itu sendiri. Namun dengan adanya kegiatan ini memberi kontribusi pada peningkatan jumlah produksi rumput laut dan taripang di Provinsi Papua, sehingga jumlah produksi rumput laut mencapai sebanyak 189,5 ton dan hasil produksi teripang mencapai 472,1 ton pada tahun 2000. Sedangkan untuk hasil

produksi budidaya teripang pada tahun 2001 hanya mencapai 378,3 ton dan hasil produksi rumput laut mencapai sebanyak 225,3 ton. Penurunan hasil produksi teripang pada tahun 2001 ini, disamping disebabkan oleh kondisi alam yang tidak memungkinkan juga kurangnya upaya para nelayan tradisional untuk melakukan pengembangan usaha. Sebaliknya peningkatan jumlah produksi rumput laut pada tahun 2001 ini didukung upaya pengembangan yang telah dilakukan oleh sejumlah nelayan. Adapun penyebaran usaha budidaya laut tersebut meliputi beberapa wilayah di Provinsi Papua, yaitu:

1. Budidaya teripang, meliputi : Kabupaten Biak Numfor, Kabupaten Sorong, dan Kabupaten Yapen Waropen,
2. Budidaya Rumput Laut, meliputi : Kabupaten Biak Numfor dan Sorong.
3. Budidaya Ikan, meliputi Kabupaten Sorong dan Kabupaten Biak
4. Budidaya Mutiara, meliputi : Kabupaten Sorong dan Fak-fak.

Usaha budidaya perikanan darat yang dikembangkan di Provinsi Papua meliputi usaha budidaya air Payau/Tambak, budidaya dalam Keramba dan budidaya dalam Kolam. Usaha budidaya ikan air payau/tambak di Papua masih terbatas bagi pembukaan lahan tambak. Usaha ini sebagian besar dilakukan oleh masyarakat yang bermukim di daerah pantai. Ikan yang dibudidayakan selama ini masih didominasi oleh ikan bandeng, dan sebagian kecil udang windu. Sedangkan jumlah produksi dan luas areal budidaya terus mengalami peningkatan, dimana tahun 2000 luas tambak mencapai 188,04

Ha dan jumlah produksi mencapai 397,6 ton meningkat menjadi 191,23 Ha dengan produksi 241,7 ton pada tahun 2001.

Budidaya dalam keramba pada umumnya dilaksanakan di perairan umum dengan sistem Tancap atau Terapung. Metode pemeliharaan seperti ini sudah mengarah pada intensifikasi dan memerlukan penanganan yang berbeda dengan pemeliharaan dengan kolam. Pada tahun 2001 luas areal kurungan keramba mencapai 6,43 Ha dengan jumlah produksi 343,4 ton yang mencakup wilayah Kabupaten Marauke, Kabupaten Fak-fak, Kabupaten Manokwari, Kabupaten Paniai, Kabupaten Yapen Waropen, Kabupaten Jayapura, dan Kabupaten Jayawijaya.

Selanjutnya budidaya kolam merupakan salah satu usaha budidaya yang cukup potensial yang telah berkembang dalam kegiatan masyarakat di Provinsi Papua. Hal ini dapat dilihat dari penambahan luas kolam dan peningkatan jumlah produksi. Dimana pada tahun 2000 luas lahan 246,30 Ha dengan jumlah produksi 1,453 ton. Upaya peningkatan produksi terus dilakukan oleh pemerintah setempat melalui pemberian bantuan berupa pembuatan kolam dan paket budidaya kolam kepada petani ikan.

Badan usaha perikanan yang telah memperoleh izin usaha perikanan untuk beroperasi di Perairan Provinsi Papua baik badan usaha Pusat maupun Daerah sampai pada tahun 2001 berjumlah 104 perusahaan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. **Badan Usaha Perorangan dan Koperasi Unit Desa (KUD)**

Badan usaha perorangan dan Koperasi Unit Desa yang melakukan kegiatan usaha perikanan di wilayah Perairan Provinsi Papua ini berjumlah 20 buah perusahaan dengan jenis usaha meliputi usaha penangkapan ikan, usaha tambak udang, usaha budidaya ikan hias, dan usaha Sirip Hiu. Badan usaha ini mengalami perkembangan yang cukup pesat, namun belum banyak melibatkan penduduk pribumi (pengusaha Papua), dan lebih banyak dikuasai oleh pengusaha pendatang.

b. **Perusahaan Swasta Nasional**

Badan usaha perikanan ini yang berstatus usaha swasta nasional yang berpangkalan dan berdomisili di Perairan Provinsi Papua terdapat sebanyak 27 perusahaan. Sedangkan jenis usahanya meliputi usaha penangkapan ikan, udang, sirip hiu, ikan hias dan pengelolaan ikan Tuna.

c. **Perusahaan Asing dan Perusahaan Daerah**

Perusahaan perikanan yang menggunakan fasilitas perusahaan asing ini terdapat sebanyak 7 perusahaan dan Perusahaan daerah terdapat sebanyak 7 perusahaan juga dengan jenis usahanya meliputi : usaha penangkapan ikan dan udang, usaha pengelolaan udang beku, usaha pengelolaan ikan Tuna/Cakalang, dan usaha budidaya mutiara.

d. **Badan Usaha Milik Negara (BUMN)**

Perusahaan perikanan berstatus BUMN yang beroperasi di Perairan Provinsi Papua ini adalah PT. (Persero) Usaha Mina yang berdomisili di Kabupaten Sorong dengan jenis usahanya adalah penangkapan ikan Tuna/Cakalang yang produknya ikan Beku.

Dengan adanya perusahaan BUMN ini, maka usaha ekspor hasil perikanan di Provinsi Papua dilakukan oleh BUMN dan beberapa eksportir swasta yang pada umumnya bukan orang pribumi (penduduk Papua). Sedangkan jenis komoditi yang diekspor terdiri dari Tuna Segar, Tuna/Cakalang Beku, Ikan Campuran Beku, Udang beku, Ikan Kaleng, Butter Fish, Cumi-cumi beku dan Fillet beku dengan tujuan pasar, Jepang, Amerika Serikat, Australia, Philipina, Inggris, Italia, Hongkong, dan Singapura.

Dari hasil wawancara diperoleh keterangan bahwa 90% nelayan Papua dalam melakukan kegiatan penangkapan ikan menggunakan pukat payang (jaring), yakni jaring yang memiliki kantung dan dua buah sayap yang digunakan untuk menangkap gerembolan ikan permukaan. Kedua sayap jaring tersebut digunakan untuk mengarahkan dan menggiring ikan ke dalam kantung.

Dengan menggunakan teknik penangkapan ini, maka hanya ikan permukaan yang dapat ditangkap. Pukat payang tersebut sering diikatkan pada perahu *kole-kole* perahu tradisional masyarakat Papua. Dimaa kondisi perahu *kole-kole* tersebut pada umumnya sudah tua dan sangat lapuk,

sehinga sering kemasukan air laut dari bagian lambung. Sedangkan nelayan pendatang lebih banyak memiliki alat tangkap jaring pukat yang dapat diletakkan pada dasar laut dengan kedalaman sampai tiga meter, juga bagan perahu, bagan tancap, alat pancing, dan pukat dogol yang dapat menangkap udang di dasar laut. Penggunaan alat tangkap ikan tersebut kadang digunakan secara bergantian atau sekaligus bersamaan sesuai dengan kondisi pada musim tangkap. Hal ini menunjukkan bahwa nelayan pendatang memiliki sikap inovatif yang lebih tinggi terhadap pengembangan usaha penangkapan ikan di laut.

## BAB VI

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Profil Nelayan Papua

Karakteristik responden nelayan Papua yang ada di lima Kabupaten dalam wilayah Provinsi Papua yang dijadikan sebagai lokasi penelitian, yakni Kabupaten Jayapura, Kabupaten Sorong, Kabupaten Biak Numfor, Kabupaten Manokwari, dan Kabupaten Nabire. Masyarakat nelayan Papua pada kelima lokasi penelitian tersebut dalam melakukan kegiatan usaha operasional penangkapan ikan, menggunakan jenis armada perahu dan alat tangkap yang bervariasi dan pada umumnya masih menggunakan alat tangkap tradisional.

Berdasarkan hasil wawancara dari nelayan yang menggunakan Motor Tempel yang merupakan kelompok paling banyak dimasuki oleh nelayan asli Papua. Seperti kondisi nelayan pada umumnya yang memiliki risiko usaha yang tinggi, maka perilaku kewirausahaan nelayan Papua khususnya nelayan motor tempel pada umumnya sama dan tidak menunjukkan pengembangan dan peningkatan usaha yang baik.

Seperti yang dialami oleh salah seorang nelayan yang bernama Tepi Numberi yang berumur 45 Tahun dengan tingkat pendidikan SLTP dan telah berkeluarga dengan memiliki lima orang anak yang berdomisili di Kecamatan Jayapura Selatan. Nelayan ini memiliki rumah papan yang dibangun di atas laut/pantai. Pekerjaan sebagai nelayan dilakukan sejak kecil mengikuti

pekerjaan orang tua yang juga adalah nelayan. Ia mulai terlibat membantu orang tua sebagai penjual ikan hasil tangkapan orang tuanya di pasar. Setelah berumur belasan tahun Numberi mulai melakukan kegiatan nelayan dengan menggunakan perahu tanpa motor, dengan peralatan penangkapan ikan yang masih tradisional (pancing, kalawai, sange-sange, dan sebagainya).

Setelah menikah pada tahun 1986, saudara Tepi memulai usahanya secara mandiri. Dalam tahun 1999 yang bersangkutan mendapat bantuan satu unit motor tempel dari Walikota Jayapura, dan tahun 2000 mendapat tambahan satu unit motor tempel dari Dinas Perikanan Provinsi Papua.

Sampai dengan saat diadakan wawancara nelayan yang bersangkutan jarang kelaut selama 2 tahun terakhir ini. Semakin tingginya biaya bahan bakar, dan semakin jauh wilayah penangkapan, mengakibatkan nelayan tersebut memutuskan untuk tidak melaut lagi, namun tetap melaksanakan fungsi sebagai tengkulak, atau penjual ikan di pasar.

Pada tahun 2002 saudara Tepi membuka warung yang menjual makanan lokal (ikan, ubi, papeda, dan kain-lain) di daerah ruko. Namun, seperti diakui setelah berjalan enam bulan usaha tersebut bangkrut. Selain menjual ikan, ia membuka warung kecil di samping rumahnya dengan menjual makanan seperti bubur kacang, pisang goreng, dan sebagainya).

Dalam kondisi seperti tersebut di atas yang bersangkutan tidak mampu mengembalikan pinjaman (berutang) baik kepada Dinas Perikanan maupun Walikota dan pedagang Bugis Makasar, sehingga akumulasi hutang

mereka mencapai puluhan juta rupiah. Kesulitan lain yang dihadapi nelayan ini adalah wilayah perairan tangkapan ikan yang sangat jauh dan berisiko tinggi, karena memasuki wilayah lautan pasifik.

Kemudian hambatan lainnya adalah masalah hak ulayat atas laut yang diklaim oleh penduduk setempat, sehingga para nelayan harus membeli atau menukarkan dengan ikan atau uang. Kebiasaan yang dianut mereka, seperti kepercayaan terhadap hari-hari tertentu, penggunaan alat tangkap tertentu, dan juga dilarangnya kaum perempuan menyentuh alat tangkap merupakan faktor-faktor yang juga ikut mempengaruhi kegiatan usaha nelayan.

Berikutnya adalah hasil wawancara dengan salah seorang nelayan lain yang bernama Thomas Bukopioper umur 45 tahun dengan tingkat pendidikan tamat SD yang tinggal di wilayah pesisir Kecamatan Memberamo Hilir Kabupaten Jayapura. Thomas Bukopioper adalah salah seorang nelayan tradisional Papua yang masih menggunakan alat tangkap ikan tradisional dan perahu tanpa motor.

Thomas Bukopioper memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 6 orang, dan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari selain pekerjaan pokoknya sebagai nelayan, juga melakukan pekerjaan meramu sagu sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah pendapatan sehari-hari dari usaha nelayan. Thomas Bukopioper mengakui bahwa usaha nelayan telah dilakukan selama 15 tahun, namun hasil yang diperoleh dari usaha nelayan belum mampu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.



Dalam melakukan kegiatan usaha penangkapan ikan di laut Thomas Bukopioper dibantu oleh anak-anaknya dengan menggunakan perahu dayung. Hasil rata-rata yang diperoleh dalam setiap melakukan kegiatan penangkapan ikan sebesar Rp.750.000,-. Hasil tangkapan ikan yang diperoleh dipasarkan langsung ke pasar, sehingga dapat mencapai harga ikan yang tinggi dibanding kalau hanya dijual melalui pedagang pengumpul. Kegiatan penangkapan ikan rata-rata dilakukan 4 kali dalam seminggu atau tergantung pada musim yang memungkinkan. Modal usaha yang digunakan hanya bersumber dari hasil usahanya yang telah dikumpulkan.

Thomas Bukopioper juga mengaku tidak punya tabungan atau simpanan uang di bank, sehingga untuk melakukan penggantian alat tangkap termasuk perahu yang digunakan terpaksa harus menyisihkan sebagian dari hasil usahanya untuk dapat mengganti peralatan alat tangkap yang telah tua.

Selain itu hasil wawancara juga telah diperoleh dari Boy Maniani berumur 35 tahun dengan tingkat pendidikan tidak tamat SLTP yang tinggal di pesisir pantai Kecamatan Numfor Barat. Boy Maniani adalah seorang nelayan yang telah melakukan kegiatan penangkapan ikan selama 5 tahun dengan menggunakan perahu motor tempel dan alat tangkap jaring dan pancing milik sendiri.

Boy Maniani memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 5 orang. Boy Maniani tidak memiliki pekerjaan sampingan selain daripada pekerjaan sebagai nelayan. Hasil tangkapan yang diperoleh dipasarkan langsung ke

pasar tanpa melalui pedagang perantara. Hasil dari penjualan hasil tangkاپannya hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumahtangga sehari-hari, dan ia mengaku tidak memiliki simpanan uang untuk biaya pengembangan usaha nelayan atau pergantian alat tangkap yang sudah tua.

Pendapatan rata-rata yang diperoleh dalam setiap melakukan kegiatan penangkapan ikan sebesar Rp. 1.200.000,- Namun, menurut Boy Maniani pendapatan tersebut belum cukup untuk memenuhi kebutuhan rumahtangga sehari. Hal ini menunjukkan bahwa gaya konsumsi keluarga Boy Maniani cukup tinggi.

Seorang nelayan tradisional yang bernama Melkias yang berumur 35 tahun dengan tingkat pendidikan tamat SD dengan 3 orang anak berdomisili di Kecamatan Jayapura Utara. Sesuai dengan kondisi lingkungan, maka pekerjaan menangkap ikan adalah pekerjaan pokoknya dan ini dilaksanakan dengan mewarisi pekerjaan orang tuanya sebagai nelayan.

Peralatan penangkapan ikan yang dipergunakan masih bersifat sederhana dan tradisional, yang menggunakan perahu dayung, pancing, jala, kalawai, dan sange-sange sebagai alat tangkap. Nelayan tradisional ini tidak mengenal kelompok seperti tersebut di atas, pekerjaan melaut dilakukan sendiri, kadang-kadang dibantu oleh anak mereka. Sedangkan hasil tangkapan yang diperoleh dijual sendiri langsung di pasar atau dijual kepada pedagang/tengkulak.

## B. Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Setelah dikemukakan beberapa karakteristik nelayan responden di atas, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pendidikan, umur, pendapatan, pola konsumsi dan perilaku produksi serta sosial budaya yang dimiliki masyarakat nelayan Papua merupakan faktor-faktor yang dominan peranannya dalam membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Dari segi tingkat pendidikan, pada umumnya masyarakat nelayan Papua masih memiliki tingkat pendidikan rendah, sehingga sulit untuk mengadopsi inovasi teknologi dan pengembangan manajemen usaha penangkapan ikan yang profesional dan dapat memberikan keuntungan dari hasil tangkapan ikan lebih besar.

Sistem pengelolaan usaha yang dikembangkan sebagian besar masyarakat nelayan Papua dalam melakukan kegiatan usaha penangkapan ikan adalah masih mengandalkan sistem kekeluargaan, yakni kegiatan usaha sepenuhnya masih ditangani keluarga dengan pertimbangan bahwa dengan menggunakan tenaga kerja keluarga dapat menghemat upah tenaga kerja dan menambah akumulasi pendapatan rumah tangga.

Selanjutnya mulai dari proses penangkapan ikan sampai pada kegiatan pemasaran hasil tangkapan ikan, pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan hasil tangkapan ikan relatif masih rendah. Salah satu faktor oleh karena hasil tangkapan ikan sering dipermainkan oleh para pedagang



pengumpul yang pada umumnya adalah pengusaha pendatang yang datang di Provinsi Papua untuk melakukan berbagai kegiatan usaha yang dapat memberikan pendapatan yang cukup besar.

Meskipun dari segi umur rata-rata masyarakat nelayan Papua memiliki umur produktif yang merupakan potensi ditinjau dari segi kemampuan fisik untuk melakukan suatu kegiatan usaha yang lebih produktif, namun karena kurangnya usaha pengembangan dalam kegiatan usaha penangkapan ikan, sehingga tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha nelayan Papua relatif masih rendah bila dibandingkan dengan pengusaha pendatang yang melakukan kegiatan usaha penangkapan ikan yang sama dan hanya terbatas pada pemenuhan kebutuhan konsumsi rumah tangga, baik bagi nelayan yang masih mengandalkan atau menggunakan perahu tanpa motor dan alat penangkapan ikan secara tradisional maupun yang menggunakan perahu motor tempel dan perahu bermotor dalam.

Di samping itu, perilaku kewirausahaan nelayan Papua juga turut dibentuk dengan banyaknya jumlah tanggungan keluarga, di mana rata-rata nelayan responden memiliki tanggungan keluarga yang cukup besar, sehingga mereka lebih banyak terdorong berusaha mencari nafkah untuk menutupi kebutuhan rumah tangganya dan kurang upaya untuk mengembangkan usahanya dengan cara melakukan pengembangan faktor-faktor produksi yang dapat menunjang peningkatan produktivitas dan pendapatan hasil usaha.

Dari dimensi sosial budaya, nelayan Papua terutama yang tinggal di daerah pesisir pantai masih mengenal dan memegang teguh sistem kekerabatan dalam lingkungan sosialnya. Sistem kekeluargaan dan saling membantu antara sanak keluarga masih merupakan cermin dalam kehidupan sehari-hari masyarakat nelayan Papua.

Dengan demikian pada umumnya hasil pendapatan yang telah diperoleh dari hasil usahanya bukannya digunakan untuk tujuan pengembangan usaha, tetapi pada umumnya digunakan untuk membantu sanak keluarganya yang sedang membutuhkan bantuan berupa uang, terutama pada acara-acara pernikahan dan pesta-pesta tradisional.

Kebiasaan masyarakat Papua untuk melakukan pesta besar-besaran yang membutuhkan dana besar merupakan suatu sikap yang terimplikasi pada perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Untuk memahami bagaimana keterkaitan antara atribut-atribut faktor sosial budaya, kemampuan pengambilan keputusan, kemampuan inovasi, kemampuan pengambilan risiko, faktor produksi, distribusi, pola konsumsi serta faktor kelembagaan dan faktor internal dan eksternal faktor terhadap pembentukan perilaku kewirausahaan, dapat dilakukan pengelompokan, dan pengklasifikasian pendapat nelayan kedalam tiga kategori yaitu mendukung, kurang mendukung dan moderat Hasil pengelompokkan dan pengklasifikasian untuk masing-masing faktor sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

### **C. Daya Dukung Faktor–Faktor Sosial Budaya Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Salah satu faktor yang turut membentuk perilaku kewirausahaan nelayan Papua adalah faktor sosial budaya yang berkaitan dengan pesta-pesta adat, pembayaran denda dan maskawin, serta tanggung jawab sosial.

Setelah dilakukan telaahan terhadap jawab responden, dengan mengelompokan dan mengklasifikasikan kedalam kelompok yang mendukung, dan kurang mendukung serta moderat terhadap pembentukan perilaku kewirausahaan diketahui bahwa faktor sosial budaya kurang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Untuk lebih jelasnya pengelompokan dan pengklasifikasian tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel15. Dukungan Faktor-Faktor Sosial Budaya Dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.**

Klasifikasi	Faktor Sosial Budaya				Jumlah
	Pesta Adat	Pembayaran Denda	Pembayaran Maskawin	Tanggung jawab sosial	
Mendukung	-	-	-	-	-
Kurang Mendukung	25	35	15	55	130
Netral	14	11	5	15	45
	39	46	20	70	175

Sumber : Hasil olahan kuesioner, 2002

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa 74,29 persen nelayan Papua berada pada klasifikasi kurang mendukung. Hal ini memberi indikasi bahwa nelayan Papua masih terikat pada kebiasaan, pola hidup dan tingkah laku sosial budayanya, sehingga kurang mendukung terhadap pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Tanggung jawab sosial, menjadi faktor budaya utama (31,43 persen) kurang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan. Tanggung jawab sosial di sini dimaksudkan sebagai tanggung jawab seseorang di dalam keluarga terhadap semua kegiatan-kegiatan yang terjadi di dalam keluarga, baik yang bersifat vertikal maupun horisontal dan juga lingkungan masyarakatnya. Kewajiban terhadap tanggung jawab sosial tersebut menjadikan seseorang di dalam keluarga yang memiliki pekerjaan dan pendapatan yang baik dianggap sebagai aset keluarga.

Masyarakat Papua masih memegang teguh hubungan keluarga (kekerabatan), baik secara vertikal maupun horisontal, baik terhadap keluarga kakek, nenek, maupun keluarga suami atau istri. Hubungan-hubungan tersebut menyebabkan pemanfaatan dari hasil usaha dipergunakan untuk kepentingan tersebut, dan kadang-kadang jumlah pengeluaran melampaui pendapatan yang diperoleh.

Pesta-pesta adat yang berupa upacara memperingati orang meninggal, pembayaran kepada orang meninggal, upacara pengusiran arwah orang mati, dan pesta perkawinan, dan juga pembukaan kebun baru, serta penangkapan ikan. Di mana kegiatan yang berkaitan dengan pesta-pesta adat tersebut membawa konsekuensi pada pembiayaan yang cukup besar, dan bervariasi sesuai dengan skala dan individu yang melaksanakan kegiatan tersebut. Acara adat yang berkaitan dengan orang mati, misalnya memerlukan biaya yang sangat besar. Misalnya pada tahun 1997, kematian seorang tokoh adat di daerah kepala burung menelan biaya antara Rp.150 – 200 juta. Pada tahun-tahun terakhir ini ada kecenderungan pemakaman jenazah orang mati dilakukan di kampung halaman. Jenazah orang meninggal di kota dikirim ke kampung untuk dimakamkan. Konsekuensi biaya yang diakibatkan oleh kecenderungan ini cukup besar, yaitu biaya yang diperlukan untuk mencarter pesawat terbang termasuk helikopter dan atau kapal laut.

Sedangkan pembayaran denda dan maskawin merupakan budaya yang berada pada masyarakat di Papua. Pada masa lalu, pembayaran denda dan

maskawin menggunakan alat bayar berupa benda/barang seperti kain timur, babi, manik-manik, pada masyarakat di daerah pegunungan, sedangkan pembayaran dengan menggunakan motor tempel, perahu, maupun alat penangkapan ikan bagi masyarakat di daerah pesisir pantai dan pulau. Pada jaman modern ini kebiasaan pembayaran denda maupun waskawin dilakukan dengan menggunakan barang dan uang secara bersama-sama atau barang dikon-versikan kepada uang. Pembayaran denda maupun waskawin dengan menggunakan uang bervariasi pada berbagai suku. Pembayaran dilakukan dalam bentuk uang maupun barang, besarnya berkisar antara Rp 30 juta sampai Rp.150 juta rupiah.

Pada kelompok masyarakat tertentu besar kecilnya pembayaran denda dan maskawin berdasarkan kelas dari individu yang bermasalah. Pada masyarakat kelas atas (ondoafi, bobot) jauh lebih mahal dibandingkan dengan kelas bawah. Jenis pembayarannya juga bervariasi, misalnya masyarakat di daerah pedalaman kepala burung, menggunakan kain timur yang nilai kain timurnya jauh lebih tinggi, jika dikonversikan dengan uang berkisar antara Rp. 3 juta sampai Rp.10 juta . Sedangkan pada masyarakat pesisir pantai dan pulau pembayaran dilakukan dalam bentuk uang dan barang berupa motor tempel, perahu, atau benda lainnya yang berkaitan dengan kehidupannya di wilayah laut.

Perilaku masyarakat di dalam menghadapi semua kegiatan adat tersebut di atas, dilandasi atau dipengaruhi oleh suatu nilai-nilai budaya dan

norma-norma sosial yang hidup dalam lingkungan masyarakatnya. Budaya rasa malu dinilai tidak mampu, menjadi faktor pendorong yang sangat kuat di dalam melakukan tanggung jawab adat tersebut. Upaya menjaga harga diri dan martabat keluarga, kelompok dari penilaian tidak mampu, mendorong setiap orang didalam kelompok melakukan pengorbanan dalam bentuk uang maupun barang. Misalnya pembayaran denda atau maskawin; walaupun dalam jumlah yang besar dapat diselesaikan dalam waktu yang singkat karena dorongan menjaga harga diri dan martabat keluarga/kelompok, atau rasa malu dinilai tidak mampu.

Dari dimensi sosial budaya, nelayan Papua, terutama yang tinggal di daerah pesisir pantai masih mengenal dan memegang teguh sistem kekerabatan dalam lingkungan sosialnya. Sistem kekeluargaan dan saling membantu antara sanak keluarga masih merupakan cermin dalam kehidupan sehari-hari masyarakat nelayan Papua.

Pada umumnya hasil pendapatan yang telah diperoleh dari hasil usahanya bukannya digunakan untuk tujuan pengembangan usaha, tetapi pada umumnya digunakan untuk membantu sanak keluarganya yang sedang membutuhkan bantuan berupa uang, terutama pada acara-acara pernikahan dan pesta-pesta tradisional.

Sejalan dengan berbagai hasil studi antropologi yang telah dilakukan di Provinsi Papua seperti Pouver (dalam Mansoben, 1995) yang mengelompokkan masyarakat Papua sedikitnya dalam empat golongan menurut sistem

istilah kekerabatan yang dianutnya. Golongan pertama adalah golongan yang menganut sistem kekerabatan menurut tipe Iroquois. Termasuk ke dalam golongan ini adalah orang Biak, orang Lha, orang Waropen, orang Senggi, orang Marind-Anim, orang Teluk Humboldt dan orang Me. Masyarakat pendukung sistem Iroquois ini mengklasifikasikan anggota kerabat saudara sepupu paralel dengan istilah yang sama dengan saudara kandung, berbeda dari istilah yang digunakan untuk saudara sepupu silang. Ciri lain yang biasa dipakai juga untuk menunjukkan sistem ini adalah penggunaan istilah yang sama untuk menyebut ayah untuk semua saudara laki-laki ayah dan semua saudara laki-laki ibu.

Golongan kedua adalah pendukung sistem kekerabatan menurut tipe Hawaian, yakni suatu sistem pengelompokan yang menggunakan istilah yang sama untuk menyebut saudara-saudara sekandung dan semua saudara-saudara sepupu silang dan paralel. Golongan-golongan etnik yang tergolong ke dalam sistem ini adalah orang Mairasi, orang Mimika, orang Hattam-Manikion, orang Asmat, orang Kimam, dan orang Pantai Timur Sarimi.

Golongan ketiga adalah golongan yang menganut sistem kekerabatan tipe Omaha. Tipe Omaha adalah suatu sistem yang mengklasifikasikan saudara-saudara sepupu silang matrilateral dan patrilateral dengan istilah-istilah yang berbeda dan istilah saudara sepupu silang itu dipengaruhi oleh tingkatan generasi dan bersifat tidak simetris, sehingga istilah untuk anak laki-laki saudara laki-laki ibu adalah sama dengan saudara laki-laki ibu dan istilah laki saudara laki-laki ibu adalah sama dengan saudara laki-laki ibu dan istilah

untuk anak laki-laki saudara perempuan ayah adalah sama untuk anak laki-laki saudara perempuan. Termasuk golongan ini adalah orang Awyu, orang Dani, orang Meybrat, orang Mek dipegunungan bintang dan orang Muyu. Golongan empat adalah golongan penduduk yang menganut sistem kekerabatan tipe Iroquois-Hawaiian. Yang termasuk golongan ini adalah orang Bintuni, orang Tor, dan orang Pantai Barat Sarmi.

Selain penggolongan penduduk Papua menurut sistem kekerabatan di atas, mereka juga dapat dibedakan berdasarkan prinsip-prinsip pewarisan keturunan yang mereka anut atau kenal. Ada dua prinsip pewarisan keturunan yang dikenal diantara orang Papua. Pertama, adalah prinsip pewarisan keturunan melalui garis ayah atau *patrilineal*. Prinsip ini dikenal dan dianut oleh orang Meybrat, orang Me, orang Dani, orang Biak, orang Waropen, orang Wandamen, orang Sentani, orang Marid-Anim, dan orang Nimboran. Sebaliknya di Provinsi Papua terdapat juga golongan-golongan etnik yang tidak menganut prinsip pewarisan keturunan tertentu baik melalui garis keturunan ayah, maupun lewat garis keturunan ibu. Diantara mereka ada masyarakat pendukung prinsip yang bertendensi kuat *bilateral*, terdapat misalnya pada masyarakat pedalaman Sarmi.

Selanjutnya terdapat juga masyarakat yang mewujudkan struktur *ambilateral* atau *ambilineal*, dijumpai pada orang Mimika, orang Mapi dan orang Manikion, pengelompokannya kadang-kadang diatur oleh pihak

keturunan ibu (Mappi dan Mimika) dan kadang-kadang lewat garis keturunan ayah (Manikion) menjadi pilihannya.

Selain sifat-sifat tersebut di atas, sifat lain yang dapat dijadikan unsur pembeda adalah dikenal atau tidak dikenal prinsip pembagian masyarakat ke dalam *phratry* atau *moiety*. Di antara orang Papua terdapat kelompok-kelompok masyarakat yang membagi masyarakat kedalam kelompok-kelompok *moiety*, misalnya pada orang Asmat (*aipmu* dan *aipem*), orang Dani (*waita* dan *waya*) dan orang Waropen (*buriorai* dan *buriferai*) tetapi ada juga yang tidak mengenal prinsip seperti itu, misalnya pada orang Muyu dan orang Baik (Mansoben, 1995).

Sifat kemajemukan penduduk Papua itu dapat pula dilihat pada prinsip-prinsip hak Ulayat Tanah yang mereka kenal. Di antara penduduk Papua terdapat kolektif-kolektif etnik yang disamping mengatur sistem hak ulayat tanahnya melalui *clan*, jadi merupakan hak komunal terdapat pula kolektif-kolektif lain yang mengatur hak ulayatnya melalui keluarga inti atau hak individual. Yang termasuk kategori pertama misalnya orang Dani, orang Biak, orang Auwyu, orang Yawa, dan orang Waropen. Sebaliknya pada kategori kedua terdapat orang Me.

Selanjutnya Keesing (1992) mengemukakan bahwa kebudayaan adalah keseluruhan realisasi gerak, kebiasaan, tatacara, gagasan, dan nilai-nilai yang dipelajari dan diwariskan serta perilaku yang ditimbulkannya. Dapat dikatakan bahwa kebudayaan menunjuk kepada berbagai asset kebudayaan

yang meliputi cara-cara berperilaku terhadap kepercayaan-kepercayaan termasuk di dalamnya pelaksanaan upacara keagamaan dan upacara lingkaran hidup.

Dapat dikatakan bahwa kebudayaan merupakan suatu perilaku, baik yang tampak maupun tidak, yang dilandasi oleh pengaruh-pengaruh, baik secara langsung maupun tidak langsung dari lingkungan sekitarnya, yang diwariskan oleh generasi sebelumnya serta mewariskannya pada generasi selanjutnya dan akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan peradaban. Oleh karena itu, setiap kebudayaan pada suatu daerah tertentu akan berbeda dengan kebudayaan daerah lain, sehingga dapat dikatakan bahwa budaya lokal merupakan suatu tindakan dan gagasan yang dipengaruhi oleh dinamika dalam daerah bersangkutan. Pendapat ini didukung oleh Suparlan (1983) bahwa kebudayaan merupakan keseluruhan pengetahuan manusia sebagai makhluk sosial yang dipergunakan untuk memahami dan menginterpretasikan lingkungan hidupnya dan pengalamannya, serta menjadi kerangka dasar untuk mewujudkan dan terwujudnya kelakuan atau perilaku.

Pemahaman kebudayaan tersebut di atas, mendudukan kebudayaan sebagai sistem aturan dari kelakuan manusia atau pola perilaku seseorang, sehingga kebudayaan merupakan nilai budaya yang bersumber dari perilaku dasar dan pandangan hidup manusia. Oleh karena dalam masyarakat Papua terdapat berbagai nilai budaya, dan setiap nilai budaya satu dengan

nilai budaya lainnya saling berkaitan, maka membentuk suatu sistem nilai budaya yang menjadi satu kesatuan yang utuh.

Sistem nilai budaya yang berkembang dalam masyarakat Papua telah menjadi pedoman ideal dalam menyikapi obyek tertentu, tidak terkecuali terhadap pembangunan ekonomi maupun pembangunan politik. Nilai budaya menentukan sikap seseorang terhadap obyek tertentu. Sistem nilai budaya yang dianut terdiri dari konsep-konsep yang hidup dalam pikiran mayoritas warga masyarakat Papua.

**Critical Issues** yang berkaitan dengan faktor sosial budaya tersebut, dilihat dari perspektif Antropolgi dan Sosiologi, maka faktor sosial budaya tersebut merupakan nilai-nilai positif di dalam menjaga hubungan kekerabatan di antara masyarakat Papua. Namun dari perspektif ekonomi dan bisnis dinilai menjadi konstraint di dalam pengembangan aktivitas bisnis, disebabkan tidak terjadinya akumulasi modal, dan juga tidak ada upaya untuk melakukan investasi.

Namun demikian, nilai-nilai budaya tersebut akan dapat bermanfaat atau bernilai positif terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua, jika dapat diarahkan untuk kegiatan-kegiatan yang lebih produktif, terutama yang mendukung kegiatan usaha nelayan. Demikian pula kebersamaan di dalam menjaga harga diri dan martabat keluarga dengan cara melakukan pengumpulan dana dalam waktu yang singkat dapat diarahkan untuk membiayai dan menjalankan kegiatan bisnis yang lebih produktif.

#### D. Daya Dukung Faktor-Faktor Perilaku Konsumsi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Perilaku kewirausahaan nelayan Papua selain dipengaruhi oleh sosial budaya juga dibentuk oleh perilaku konsumsi yang berkaitan dengan konsumsi, investasi, pendidikan, dan kesehatan serta kebutuhan lainnya. Hasil pengelompokan dan klasifikasi terhadap respon nelayan Papua yang dijadikan responden dalam penelitian ini, memberi indikasi bahwa perilaku konsumsi nelayan Papua (konsumsi, investasi, pendidikan, dan kesehatan serta kebutuhan lainnya) kurang mendukung terbentuknya perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Untuk jelasnya hasil klasifikasi dan pengelompokan tersebut dapat dikemukakan pada tabel berikut :

**Tabel. 16. Pola Konsumsi Nelayan Papua dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan**

Pola Konsumsi	Prosentase			Jumlah
	< 50%	50 -75 %	75-100%	
Konsumsi	-	-	95	95
Investasi	20	-	-	20
Pendidikan	-	15	-	15
Kesehatan	-	22	-	22
Lainnya	23	-	-	23
Jumlah				175

Sumber: Hasil olahan kuesioner, 2002

Dari tabel di atas menunjukkan perilaku konsumsi nelayan papua cenderung konsumtif dan tidak produktif. Hal ini dapat dilihat dari sejumlah 54,29 persen nelayan menggunakan 75 – 100 persen pendapatannya untuk konsumsi. Sedangkan pemanfaatan pendapatan untuk investasi, kesehatan dan pendidikan dapat dikatakan lebih rendah dibanding dengan akumulasi pemanfaatan pendapatan untuk konsumsi, karena hanya 45,71 persen menggunakan kurang dari 50 persen pendapatan mereka untuk keperluan non konsumsi. Hal ini memberi indikasi bahwa nelayan papua memiliki perilaku kewirausahaan yang masih rendah.

Selanjutnya dapat dijelaskan bahwa pola konsumsi rumah tangga masyarakat nelayan Papua sangat relatif tergantung pada hasil pendapatan yang diperoleh dan jumlah tanggungan keluarga. Di samping itu terdapat pula suatu kebiasaan yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari masyarakat nelayan papua, dimana semakin tinggi hasil pendapatan yang diperoleh semakin besar pengeluaran rumah tangganya, begitu pula halnya semakin banyak jumlah tanggungan keluarga semakin besar pula pengeluaran rumah tangga, terutama pada kebutuhan makanan dan pakaian serta biaya yang menjadi tanggung jawab sosial budaya (pesta-pesta adat, pembayaran maskawin dan denda).

Kecenderungan penggunaan pendapatan pada konsumsi yang jauh lebih besar tersebut, merupakan implikasi dari tanggung jawab sosial terhadap keluarga yang tetap dipegang teguh oleh masyarakat Papua. Hubungan kekerabatan, keluarga secara vertikal dan horisontal dari kedua belah pihak

suami dan isteri menyebabkan semakin luasnya tanggungan keluarga. Dikalangan masyarakat Papua khususnya nelayan pada setiap keluarga rata-rata berkumpul selain keluarga inti, juga ditampung keluarga lainnya baik dari pihak suami maupun istri, dan rata-rata mencapai 8 -10 orang.

Kemudian pengeluaran untuk pendidikan dan kesehatan anak-anak dan keluarga kadang-kadang tidak menjadi prioritas, atau tidak direncanakan dengan baik. Dimana pengeluaran-pengeluaran untuk kebutuhan-kebutuhan tersebut dilakukan secara sporadis dan tidak terencana. Demikian juga pengeluaran lainnya yang merupakan tanggung jawab sosial terhadap keluarga jauh (*extend family*). Kondisi tersebut terjadi disebabkan karena ada perasaan dalam diri setiap individu masyarakat Papua yang selalu merasa takut dinilai tidak bertanggung jawab, berperilaku kurang baik, sombong, dan tidak peduli terhadap keluarga. Dan hal seperti ini kadang-kadang menjadi dasar perbandingan oleh anggota keluarga terhadap perilaku dan sikap dari orang tertentu yang membandingkan dengan saudara kandungnya yang lain.

Pola konsumsi yang cenderung konsumtif pada nelayan Papua tersebut, menyebabkan siklus usaha nelayan tidak berjalan secara kontinyu dan profesional. Sifat konsumtif yang tinggi menyebabkan rendahnya akumulasi modal dan tidak mampu melakukan investasi serta pengembangan usaha lebih lanjut.

Gaya atau pola konsumsi rumahtangga masyarakat nelayan Papua bervariasi meliputi kebutuhan untuk bahan makanan, pakaian, pendidikan,



pengobatan, dan pengeluaran lainnya, seperti pembayaran denda atas pelanggaran norma-norma budaya yang telah menjadi tradisi dalam kehidupan masyarakat Papua, baik yang terjadi pada salah seorang sanak keluarga yang merupakan tanggungannya untuk menutupi aib atau menjaga nama baik keluarga. Nilai-nilai budaya seperti ini masih dipegang teguh oleh masyarakat Papua, sehingga merupakan salah satu pos pengeluaran keuangan rumah tangga yang perlu dipenuhi.

Beban berat yang ditanggung oleh para nelayan, membuat mereka terbelenggu pada gaya hidup dimana pengeluaran selalu lebih besar dari pendapatan, sehingga mereka terlibat di dalam lingkaran utang piutang di antara nelayan itu sendiri maupun dengan pedagang dari luar (bugis, buton, dan jawa). Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa faktor pola konsumsi tidak mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan papua.

Dilihat dari perspektif antropologi pengeluaran yang dilakukan untuk menolong sesama anggota kelompok terhadap anggota dianggap sebagai investasi diantara warga dengan harapan akan dikembalikan dalam pola yang sama diwaktu mendatang. Di kalangan masyarakat papua termasuk nelayan, pandangan dan pendapat tersebut benar-benar hidup dan berkembang sampai dengan saat ini, tidak saja pada kalangan masyarakat bawah tetapi juga dikalangan masyarakat atas yang sudah lebih maju pendidikannya. Namun demikian, dari sisi bisnis pola tersebut dinilai menjadi penghambat

karena dapat mempengaruhi pembentukan modal yang diperlukan untuk pengembangan usaha.

Perilaku pemanfaatan pendapatan yang dipengaruhi oleh nilai sosial budaya tersebut, perlu dikaji secara khusus dengan mengembangkan berbagai upaya untuk dapat mengkombinasikan kedua sisi untuk tetap menjaga nilai-nilai budaya yang berkembang dalam kelompok masyarakat, tetapi juga pengelolaan bisnis dapat berjalan secara baik. Dengan demikian penilaian bahwa satu sikap perilaku masyarakat Papua, yang suka boros menggunakan pendapatan untuk hal-hal yang tidak produktif dapat diposisikan secara tepat.

**Critical Issues** dalam kaitannya dengan pola konsumsi kehidupan masyarakat yang masih kuat dipengaruhi oleh budaya, dan tradisi, bentuk penggunaan pendapatan seperti yang dijelaskan di atas merupakan kewajiban yang menjadi tanggung jawab sosial setiap anggota kelompok. Perilaku pola konsumsi seperti ini kurang mendukung kegiatan usaha bagi masyarakat nelayan Papua, karena tidak adanya pemupukan modal usaha untuk pengembangan usaha.

### E. Daya Dukung Faktor–Faktor Produksi dan Distribusi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Faktor-faktor produksi merupakan salah satu faktor yang ikut berperan terhadap pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, yang mencakup perilaku kepemilikan peralatan penangkapan ikan seperti Kapal Motor, Motor Tempel, dan Perahu Tanpa Motor. Hasil pengelompokan terhadap respon nelayan Papua, menunjukkan bahwa faktor-faktor produksi mendukung terbentuknya perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Untuk lebih jelasnya klasifikasi tersebut dapat dikemukakan pada Tabel berikut :

**Tabel. 17. Daya Dukung Faktor–Faktor Produksi dan Distribusi Dalam Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua .**

Klasifikasi	Daya Dukung Faktor Produksi			Jumlah
	NKM	NMT	NTM	
Mendukung	85	57	-	142
Kurang Mendukung	20	13	-	33
Moderat	-	-	-	-
	105	70		175

Sumber : hasil olahan kuesioner, 2002

Dari Tabel 17 di atas menunjukkan 81,14 persen nelayan masuk pada klasifikasi mendukung bahwa peralatan produksi berperan penting terhadap tingkat produktivitas penangkapan ikan. Sedangkan 18,86 persen masuk klasifikasi kurang mendukung.

Berdasarkan data di lapangan ternyata bahwa Nelayan Kapal Motor menghasilkan produksi yang lebih besar dalam satu kali trip penangkapan ikan dibandingkan, sedangkan NMT dan NTM menghasilkan produksi yang lebih kecil dalam satu kali trip penangkapan ikan. Untuk lebih jelasnya data produksi penangkapan ikan per trip, berdasarkan jenis alat tangkap dapat dilihat dalam tabel berikut:

**Tabel 18. Hasil dan Biaya Operasional Kegiatan Penangkapan Ikan Berdasarkan Jenis Perahu yang Digunakan.**

No.	Jenis Perahu	Jumlah Tangkapan (Kg)	Harga Per (Rp)	Nilai Produksi (Rp)	Biaya Operasional (Rp)
1.	NTM	20	50.000,-	1.000.000,-	550.000,-
2.	NMT	25	50.000,-	1.250.000,-	750.000,-
3	NKM	45	50.000,-	2.250.000,-	1.050.000,-
Jumlah		90		4.500.000,-	2.350.000,-

Sumber : Hasil olahan kuesioner, 2002.

Dari Tabel 18 di atas menunjukkan bahwa nelayan yang melakukan kegiatan penangkapan ikan dengan menggunakan Perahu Tanpa Motor (NTM) mampu menangkap ikan rata-rata 20 Kg per *trip* tangkap dengan harga per 1 Kg sebesar Rp. 50.000,-, sehingga nilai produksi yang diperoleh sebesar Rp. 1.000.000,- dengan biaya operasional sebesar Rp. 550.000,-. Sedangkan nelayan yang menggunakan Perahu Motor Tempel (NMT) mampu memperoleh hasil tangkapan rata-rata 25 Kg dengan harga per Kg sebesar Rp.50.000,- sehingga nilai produksi yang diperoleh sebesar Rp.1.250.000,-

dan biaya operasional yang dikeluarkan dalam melakukan proses penangkapan ikan sebesar Rp. 750.000,-. Kemudian nelayan yang menggunakan Kapal Motor (NKM) mampu memperoleh tangkapan sebanyak 45 Kg, dengan harga per Kg sebesar Rp. 50.000,- sehingga nilai produksi yang diperoleh sebesar Rp. 2.250.000,- dan biaya operasional yang dikeluarkan sebesar Rp.1.050.000,-.

Sesuai kondisi geografis daerah, perairan laut yang sangat luas dan berisiko tinggi, maka secara rasional dapat diterima bahwa nelayan yang menggunakan kapal motor akan mencapai radius perairan yang lebih jauh dengan hasil yang lebih baik, sebaliknya nelayan dengan perahu motor tempel dan perahu tanpa motor terbatas wilayah operasinya dengan hasil tangkapan yang lebih kecil.

Selain kondisi perairan laut yang berisiko tinggi, nelayan motor tempel dan nelayan tanpa motor menghadapi konstraint lainnya seperti hak penguasaan wilayah laut oleh masyarakat setempat yang kadang-kadang melarang aktivitas penangkapan ikan.

Di kalangan masyarakat pantai selatan di Kabupaten Jayapura misalnya, masyarakat adat membagi wilayah laut kedalam dua kelompok yaitu wilayah perairan laut umum, dan wilayah perairan laut khusus. Wilayah perairan laut umum dapat dimanfaatkan oleh semua orang baik penduduk setempat maupun dari luar untuk menangkap ikan, sedangkan wilayah perairan laut khusus hanya dipergunakan oleh keret tertentu.

Kondisi ini juga merupakan suatu tantangan bagi nelayan didalam operasi penangkapannya.

Sementara pola produksi dan pemasaran ikan nelayan Papua memiliki beberapa pola, antara lain :

1. Nelayan papua memiliki motor dan bahan bakar/bensin disediakan oleh pedagang/ tengkulak. Produksi /penangkapan ikan dilakukan oleh nelayan papua, dan hasilnya diserahkan sepenuhnya pemilik bahan bakar untuk dijual , kemudian hasil penjualan tersebut dibagi kepada pemilik motor dan anggotanya.
2. Nelayan bukan pemilik motor dan juga bukan pemilik bahan bakar, semuanya disediakan oleh pedagang/tengkulak. Pada pola ini nelayan papua melakukan penangkapan ikan, dan hasilnya diserahkan kepada pedagang untuk dipasarkan, kemudian dibayar upah upah tenaga kerja nelayan.
3. Nelayan pemilik motor dan bahan bakar, dengan pola ini seluruh hasil produksi, pemasaran dan pemanfaatan pendapatan dilakukan oleh nelayan Papua.

Alat tangkap merupakan salah satu faktor produksi perikanan yang sangat menentukan tingkat produksi yang dihasilkan dalam satu musim tangkap. Alat tangkap yang paling banyak digunakan masyarakat nelayan Papua dalam melakukan operasional penangkapan ikan adalah alat tangkap berupa pancing dan jaring.

Penggunaan alat tangkap dalam melakukan kegiatan penangkapan ikan dapat dilihat dari pada Tabel berikut:

**Tabel 19. Distribusi Responden Menurut Jenis Alat Tangkap yang Digunakan Dalam Melakukan Kegiatan Penangkapan Ikan pada Lima Kabupaten Di Provinsi Papua.**

No.	Jenis Alat Tangkap	Responden	Persentase (%)
1.	Jaring (pukat payang)	85	48,57
2.	Pancing	81	46,29
3.	Purse Seine	-	-
4.	Alat tangkap lain	9	5,14
		175	100,00

Sumber: Hasil olahan data kuesioner, 2002.

Dari Tabel 19 di atas menunjukkan bahwa masyarakat nelayan Papua dalam melakukan kegiatan penangkapan ikan pada umumnya menggunakan alat tangkap jaring dan pancing, dimana terdapat sebanyak 48,57% dari seluruh nelayan jumlah responden menggunakan alat tangkap jaring dalam melakukan kegiatan penangkapan ikan. Kemudian terdapat sebanyak 46,29% yang menggunakan alat tangkap pancing, dan hanya terdapat 9 responden atau 5,14% yang menggunakan peralatan lain, seperti tombak, *cold box* dan alat selam untuk penangkapan teripang.

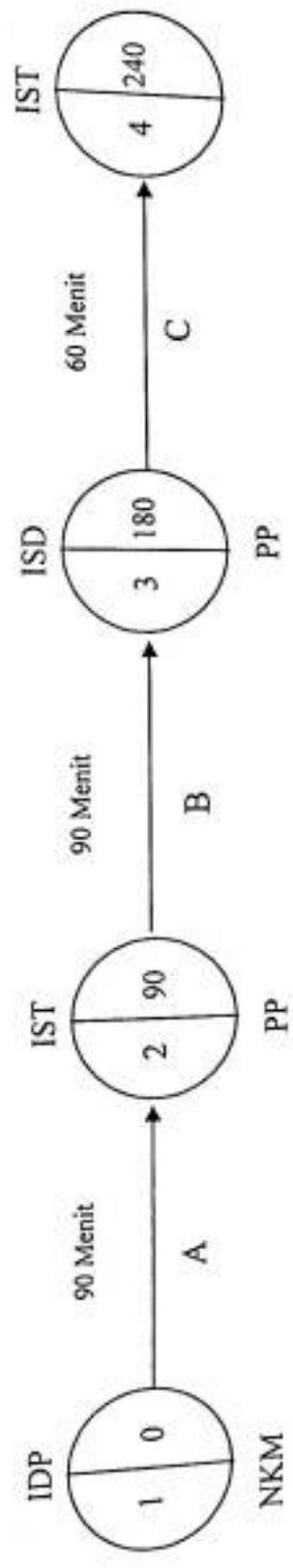
Tak satupun responden yang menggunakan alat tangkap *Purse Seine*, yaitu suatu alat tangkap yang dapat menangkap berbagai jenis ikan pelagis yang telah berkembang di beberapa perairan Indonesia, terutama di perairan Utara Pulau Jawa. Dilihat dari skala usaha atau besarnya kapal yang digunakan, maka jenis *Purse Seine* dapat dibedakan menjadi *Purse Seine*

ukuran besar, sedang, dan kecil. Pada dasarnya ketiga macam *Purse Seine* tersebut adalah sama, baik bentuk ukuran jaring, cara pembuatan maupun cara pengoperasiannya.

Nelayan Papua belum melakukan kegiatan usaha penangkapan ikan untuk skala besar dilihat dari jenis alat tangkap dan perahu yang digunakan, sehingga pada umumnya hasil tangkapan mereka hanya untuk menutupi kebutuhan rumahtangga saja, baik untuk dikonsumsi langsung maupun dijual di pasar atau pada pedagang pengumpul untuk membeli kebutuhan-kebutuhan rumahtangga lainnya. Dengan demikian, usaha nelayan Papua pada umumnya masih dilakukan dengan cara tradisional dengan menggunakan peralatan tradisional.

Sebelum diilustrasikan mengenai alokasi waktu percepatan pasca-panen (*expected time*) yang diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua, terlebih dahulu dilakukan identifikasi terhadap alokasi waktu yang dikonsumsi nelayan Papua (kondisi saat penelitian) masing – masing menurut 3 klasifikasi jenis armada yang digunakan responden nelayan Papua, selanjutnya disajikan secara berurutan sebagai berikut :  
(Bagan 2,3, dan 4)

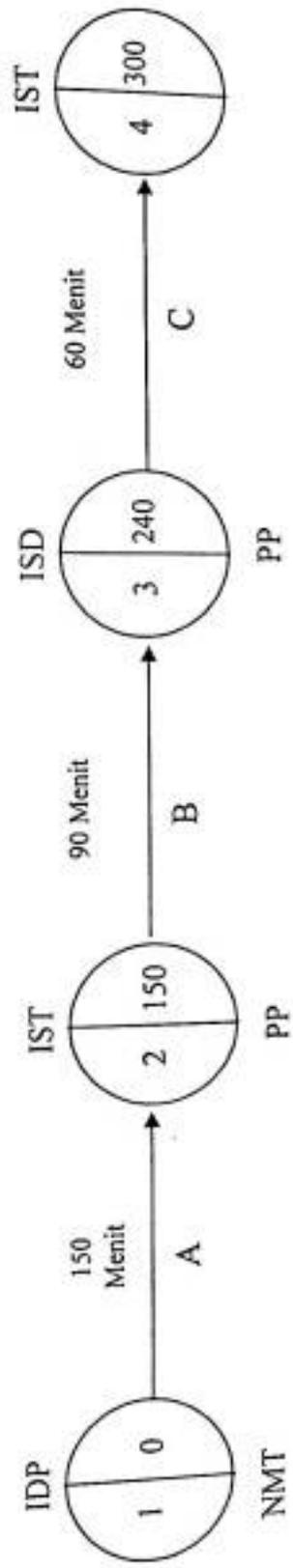
**Bagan 2. Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NKM dan FP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian)**



**Keterangan :**

- IDP = Ikan Diatas Perahu
- IST = Ikan Segar Terjual
- ISD = Ikan Segar Didaratkan
- NKM = Nelayan Kapal Motor
- PP = Pedagang Pengumpul

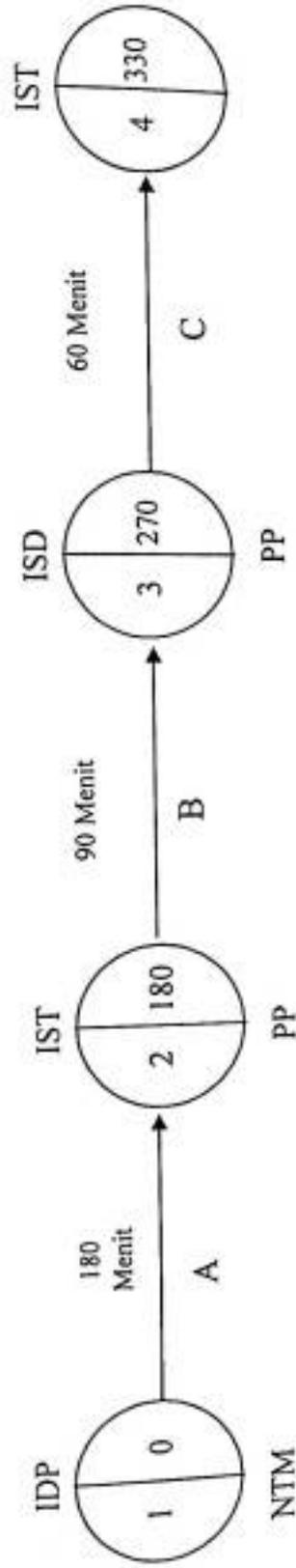
**Bagan 3. Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NMT dan PP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian)**



**Keterangan :**

- IDP = Ikan Diatas Perahu
- IST = Ikan Segar Terjual
- ISD = Ikan Segar Didaratkan
- NMT = Nelayan Motor Tempel
- PP = Pedagang Pengumpul

**Bagan 4. Network Diagram Rata – Rata Waktu yang Dicurahkan NTM dan PP Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Kondisi Saat Penelitian)**



**Keterangan :**

- IDP = Ikan Diatas Perahu
- IST = Ikan Segar Terjual
- ISD = Ikan Segar Didaratkan
- NTM = Nelayan Tanpa Motor
- PP = Pedagang Pengumpul

Alokasi waktu pascapanen yang dikonsumsi pada klasifikasi Nelayan Kapal Motor (NKM) berdasarkan kondisi saat penelitian pada Bagan 2 menunjukkan bahwa waktu yang dikonsumsi pada aktivitas A dihitung mulai dari peristiwa 1, Ikan Diatas Perahu (IDP) hingga peristiwa 2, IST (Ikan Segar Terjual) adalah sebanyak 90 menit.

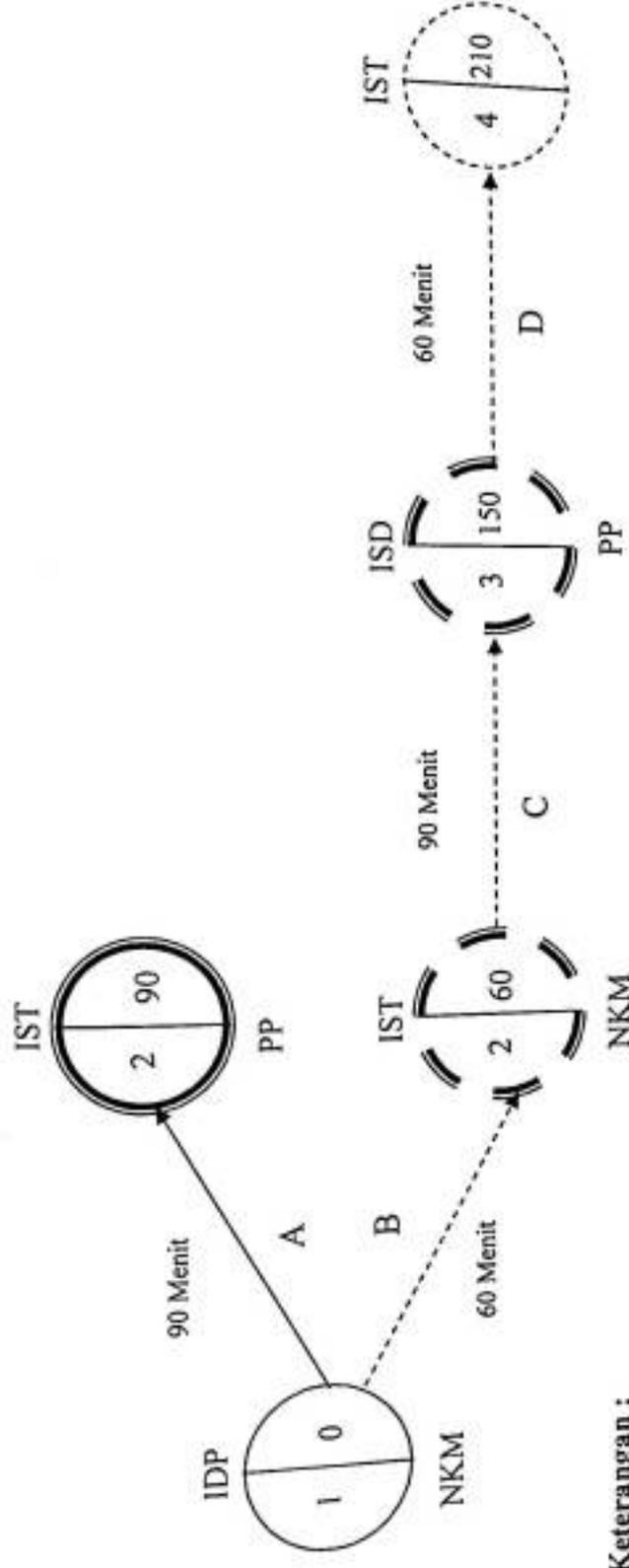
Sedangkan pada aktivitas B dan C sejak peristiwa 2 sampai dengan peristiwa 4 sejak peristiwa IST berlangsung hingga ISD (Ikan Segar Didaratkan) dan sejak peristiwa ISD hingga IST berlangsung yaitu masing-masing 90 menit dan 60 menit, kedua aktivitas tersebut sama dengan alokasi waktu yang dikonsumsi oleh PP (pedagang pengumpul).

Alokasi waktu pascapanen yang dikonsumsi pada klasifikasi Nelayan Motor Tempel (NMT) berdasarkan kondisi saat penelitian pada Bagan 3 menunjukkan bahwa waktu yang dikonsumsi pada aktivitas A dihitung mulai dari peristiwa 1, Ikan Diatas Perahu (IDP) hingga peristiwa 2, IST (Ikan Segar Terjual) adalah sebanyak 150 menit.

Sedangkan pada aktivitas B dan C sejak peristiwa 2 sampai dengan peristiwa 4, sejak aktivitas IST berlangsung hingga ISD (Ikan Segar Didaratkan) dan sejak aktivitas ISD hingga IST berlangsung yaitu masing – masing 90 menit dan 60 menit, kedua aktivitas tersebut merupakan alokasi waktu yang dikonsumsi oleh PP (pedagang pengumpul).

Alokasi waktu pascapanen yang dikonsumsi pada klasifikasi Nelayan Tanpa Motor (NTM) berdasarkan kondisi saat penelitian pada Bagan 4

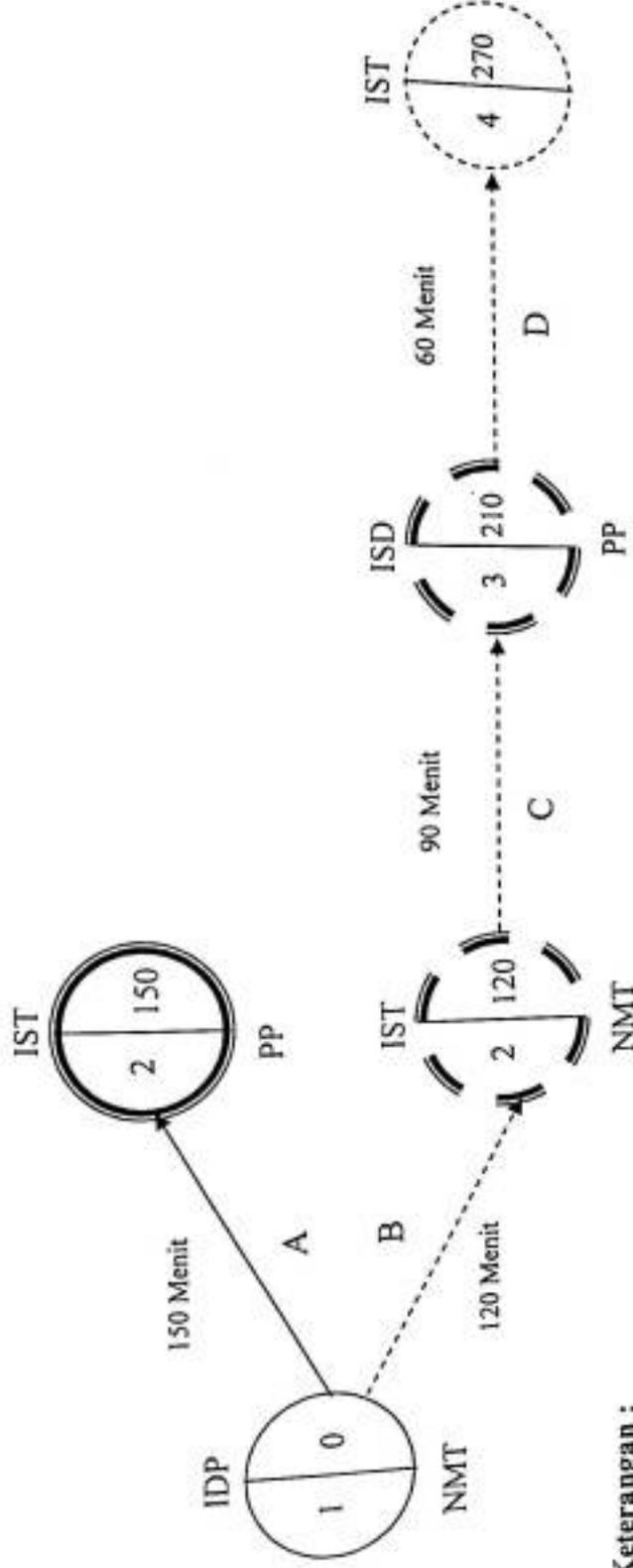
**Bagan 5. Network Diagram – Ekspektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan)**



- Keterangan :**
- IDP = Ikan Diatas Perahu
  - IST = Ikan Segar Terjual
  - ISD = Ikan Segar Didaratkan
  - NKM = Nelayan Kapal Motor
  - PP = Pedagang Pengumpul
  - = Dummy Variable
  - - -> = Kegiatan Semu
  - ⤵ = Peristiwa Kritis



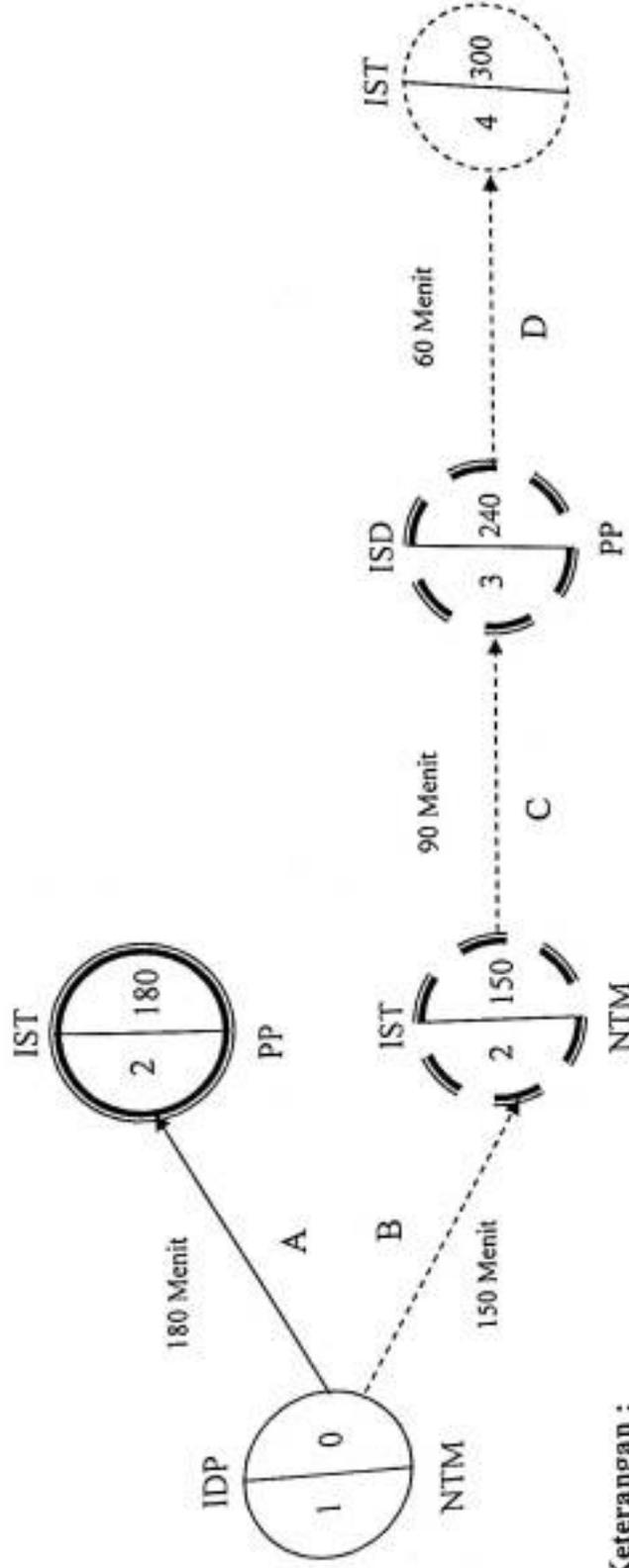
**Bagan 6. Network Diagram – Expektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan)**



**Keterangan :**

- IDP = Ikan Diatas Perahu
- IST = Ikan Segar Terjual
- ISD = Ikan Segar Didaratkan
- NMT = Nelayan Motor Tempel
- PP = Pedagang Pengumpul
- = Dummy Variable
- > = Kegiatan Semu
- ⌋ = Peristiwa Kritis

**Bagan 7. Network Diagram – Ekspektasi Waktu Percepatan Melalui Pola Kemitraan Para Pelaku Usaha Dalam Kegiatan Pascatangkap pada Lokasi Sampel di Provinsi Papua (Expected Time / Waktu yang Diharapkan)**



**Keterangan :**

- IDP = Ikan Diatas Perahu
- IST = Ikan Segar Terjual
- ISD = Ikan Segar Didaratkan
- NTM = Nelayan Tanpa Motor
- PP = Pedagang Pengumpul
- = Dummy Variable
- > = Kegiatan Semu
- ⌋ = Peristiwa Kritis



Ilustrasi pada Bagan 5 memperlihatkan waktu percepatan yang dapat dilakukan pada klasifikasi Nelayan Kapal Motor (NKM) berdasarkan kondisi yang diharapkan (*expected time*), menunjukkan bahwa pada aktivitas A dari peristiwa 1 ke peristiwa 2 (*dummy variabel*), aktivitas B menunjukkan dapatnya dilakukan waktu percepatan sebanyak 30 menit atau menjadi 60 menit dibanding jika lamanya waktu yang dikonsumsi pada aktivitas A sebelumnya sebanyak 90 menit.

Sedangkan pada aktivitas C dan D sejak peristiwa 2 sampai dengan peristiwa 4, sejak aktivitas C hingga aktivitas D berlangsung yaitu masing – masing 90 menit dan 60 menit, kedua aktivitas tersebut diasumsikan nelayan Papua terlibat secara langsung di dalam proses distribusi / pemasaran hasil, dengan catatan alokasi waktu yang dikonsumsi adalah konstan atau sama dengan waktu rata–rata yang dikonsumsi pedagang pengumpul.

Selanjutnya, ilustrasi pada Bagan 6 memperlihatkan waktu percepatan yang dapat dilakukan pada klasifikasi Nelayan Motor Tempel (NMT) berdasarkan kondisi yang diharapkan (*expected time*), menunjukkan bahwa pada aktivitas A dari peristiwa 1 ke peristiwa 2 (*dummy variabel*), aktivitas B menunjukkan dapatnya dilakukan waktu percepatan sebanyak 30 menit atau menjadi 120 menit dibanding jika lamanya waktu yang dikonsumsi pada aktivitas A sebelumnya sebanyak 150 menit.

Sedangkan pada aktivitas C dan D sejak peristiwa 2 sampai dengan peristiwa 4, sejak aktivitas C hingga aktivitas D berlangsung yaitu masing–

masing 90 menit dan 60 menit, kedua aktivitas tersebut diasumsikan nelayan Papua terlibat secara langsung di dalam proses distribusi / pemasaran hasil, dengan catatan alokasi waktu yang dikonsumsi adalah konstan atau sama dengan waktu rata – rata yang dikonsumsi pedagang pengumpul.

Ilustrasi pada Bagan 7 memperlihatkan waktu percepatan yang dapat dilakukan pada klasifikasi Nelayan Tanpa Motor (NTM) berdasarkan kondisi yang diharapkan (*expected time*), menunjukkan bahwa pada aktivitas A dari peristiwa 1 ke peristiwa 2 (*dummy variabel*), aktivitas B menunjukkan dapatnya dilakukan waktu percepatan sebanyak 30 menit atau menjadi 150 menit dibanding jika lamanya waktu yang dikonsumsi pada aktivitas A sebelumnya sebanyak 180 menit.

Sedangkan pada aktivitas C dan D sejak peristiwa 2 sampai dengan peristiwa 4, sejak aktivitas C hingga aktivitas D berlangsung yaitu masing-masing 90 menit dan 60 menit, kedua aktivitas tersebut diasumsikan nelayan Papua terlibat secara langsung di dalam proses distribusi / pemasaran hasil, dengan catatan alokasi waktu yang dikonsumsi adalah konstan atau sama dengan waktu rata – rata yang dikonsumsi pedagang pengumpul.

Dari aspek perilaku produksi bagi nelayan Papua, belum menerapkan sistem produksi yang baik dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi secara efektif dan efisien. Dalam melakukan penangkapan ikan masih dilakukan dengan menggunakan armada yang relatif sederhana, yakni pada

umumnya nelayan tradisional Papua lebih banyak menggunakan perahu tanpa motor, menyebabkan hasil tangkapan yang diperoleh lama dalam perjalanan, sehingga mereka lebih cenderung melakukan transaksi jual beli dengan para pedagang pengumpul yang beroperasi di laut. Kondisi yang sama tidak terkecuali juga berlaku pada klasifikasi nelayan Papua yang menggunakan perahu motor tempel dan perahu motor dalam, meskipun dengan intensitas yang berbeda. Hal ini merupakan salah satu faktor yang mengurangi nilai harga hasil tangkapan ikan.

Berdasarkan uraian terdahulu, berikut ini akan dikemukakan hasil analisis khususnya penggunaan faktor-faktor produksi dan distribusi dalam kaitannya dengan pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua seperti disajikan pada Tabel 20 sebagai berikut :

!

Tabel 20. Elemen/ Komponen Faktor-Faktor yang membentuk Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

No.	Elemen/ Komponen Faktor Perilaku Produksi & Distribusi	Mendukung (%)	Moderat (%)	Kurang Mendukung (%)	Jumlah (%)
1	Jenis Armada yang digunakan (Kapal Motor Dalam/ Perahu Motor Tempel/ Tanpa Motor)	19,65	13,60	66,75	100
2	Jenis Alat Tangkap	48,57	46,29	5,14	100
3	Diversifikasi Alat Tangkap	46,29	5,71	48,00	100
4	Distribusi/ Pemasaran Produksi Hasil Tangkapan	14,29	-	85,71	100
5	Alokasi Waktu Pasca Panen (Waktu yang Berlaku) ( NKM/ NMT/ MTM )	26,67	33,33	40,00	100

Sumber : 1) Hasil Analisis Data Sekunder  
 2) Hasil Analisis Data Primer (Diolah dari Tabel 19 )  
 3) Hasil Analisis Data Primer  
 4) Hasil Analisis Data Primer  
 5) Hasil Analisis Data Primer (Diolah dari bagan2,3, dan 4)

Dari Tabel 20 tersebut di atas memperlihatkan jenis armada yang terdapat di lokasi sampel yang digunakan oleh nelayan Papua, pada umumnya adalah perahu tanpa motor atau sebanyak 11.961 buah (66,755), kapal/perahu motor dalam sebanyak 3.522 buah (19,65%), dan perahu motor tempel sebanyak 2.437 buah (13,60%). Hal ini menunjukkan bahwa nelayan

Papua dalam aktivitas penangkapan ikan, lebih banyak menggunakan perahu tanpa motor. Dengan demikian, elemen faktor jenis armada yang digunakan yang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua adalah sebesar 19,65%, moderat/netral sebesar 13,60%, dan kurang mendukung sebesar 66,75%.

Kepemilikan alat tangkap dan perahu umumnya dikuasai nelayan pendatang, sehingga nelayan Papua hanya berperan sebagai buruh nelayan yang memperoleh upah berdasarkan hasil penerimaan penjualan per trip. Nelayan yang melakukan kegiatan penangkapan ikan dengan bantuan bahan bakar dan kelengkapan alat penangkapan ikan lainnya yang diberikan oleh pedagang/tengkulak, maka hasil tangkapan ikan tersebut dijual oleh pedagang/tengkulak tersebut.

Nelayan Papua khususnya pada nelayan motor tempel dengan tiga atau empat orang anggota (ABK) pada setiap periode musim tangkap bersifat tidak tetap, selalu bergantian atau tidak menentu anggotanya. Pimpinan memiliki tanggung jawab sebatas membagi hasil usaha kepada anggota nelayan pada setiap kegiatan penangkapan ikan berakhir atau tidak ada hubungan patron-client.

Distribusi/pemasaran hasil tangkapan ikan umumnya dilakukan di tengah laut sehingga nelayan Papua tampaknya merasa lebih aman dari kemungkinan risiko produksi (turunnya kualitas ikan) dibanding apabila dibawa langsung ke darat (ISD). Dalam hal pelaksanaan pemasaran/ penjualan hasil

tangkapan ikan, pada umumnya responden nelayan Papua melakukan transaksi penjualan langsung melalui pedagang pengumpul sebelum ikan segar didaratkan.

Terdapat sebanyak 150 orang (85,71 %) yang melakukan sistem penjualan langsung ditengah laut, dan hanya 25 orang (14,29 %) yang telah melakukan penjualan langsung di darat, baik melalui pedagang perantara maupun konsumen akhir.

Selanjutnya alokasi waktu pasca panen sebagaimana telah diilustrasikan pada bagan 2, 3, dan 4 (kondisi saat penelitian), memperlihatkan waktu yang dikonsumsi oleh NKM sebanyak 120 menit (26,67 %), NMT sebanyak 150 menit (33,33 %), dan NTM sebanyak 180 menit (40,00 %), memberikan makna bahwa persentase faktor yang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua dikontribusi oleh NKM sebesar 26,67 %, moderat / netral berasal dari NTM sebesar 33,33 %, sedangkan 40,00 % yang merupakan faktor kurang mendukung berasal dari NMT.

**Critical Issues** dalam kaitannya dengan dukungan faktor produksi yang meliputi jenis perahu dan alat tangkap, dimana telah terjadi transfer tehnologi dikalangan nelayan Papua yaitu peralihan dari Perahu Tanpa Motor ke Perahu Motor Tempel dan Kapal Motor, merupakan implikasi dari perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh nelayan Papua. Namun demikian, konstraint utama yang dihadapi adalah penguasaan peralatan tersebut yang memerlukan dana yang cukup besar, sehingga sebagian besar nelayan Papua belum



mampu memiliki peralatan alat tangkap yang lebih modern. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa faktor-faktor produksi dan distribusi berperan dalam terbentuknya perilaku kewirausahaan bagi nelayan Papua.

**F. Daya Dukung Faktor-Faktor Inovasi/Kreatif Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Inovasi/kreatif merupakan salah satu faktor yang turut berperan dalam pembentukan pola perilaku kewirausahaan nelayan Papua, dimana faktor inovasi yang dimaksud di sini mencakup diversifikasi usaha, akumulasi modal dan pengembangan peralatan. Berdasarkan pada pengamatan serta pengelompokan respon dari nelayan, menunjukkan bahwa faktor-faktor inovatif kurang mendukung terbentuknya perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Untuk lebih jelasnya klasifikasi tersebut dapat dikemukakan pada tabel berikut.

**Tabel 21. Daya Dukung Faktor-Faktor Inovasi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Klasifikasi	Fakto-faktor Inovasi			Jumlah
	Diversifikasi	Akumulasi Modal	Pengembangan Peralatan	
Mendukung	13	19	8	40
Kurang mendukung	65	25	45	135
Moderat	-	-	-	-
Jumlah	78	44	56	175

Sumber: Hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar atau 77,14 persen nelayan papua berada pada kelompok dengan faktor inovasi yang kurang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan. Sedangkan kelompok yang berada pada inovasi mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan hanya 22,86 persen.

Berdasarkan pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar nelayan responden mengaku belum melakukan diversifikasi usaha, namun ada beberapa yang telah memulai melakukan diversifikasi seperti yang dilakukan oleh saudara Tepi Numberi, yang telah memulai usaha lain selain nelayan. Usaha-usaha yang dilaksanakan antara lain mencakup membuka warung makanan untuk bahan lokal, menjual ikan kering, dan bubur kacang.

Demikian juga yang berkaitan dengan pengembangan peralatan sudah ada beberapa nelayan yang melakukan diversifikasi, seperti nelayan yang beralih dari penggunaan Perahu Tanpa Motor ke penggunaan Perahu Motor Tempel maupun Kapal Motor di dalam kegiatan penangkapan ikan. Demikian juga dengan peralatan tangkap seperti penggunaan alat tangkap tradisional seperti pancing, kalawai, sange-sange kepada penggunaan jaring maupun rumpon dalam penangkapan ikan.

Kemudian akumulasi modal merupakan faktor yang kurang mendukung, karena hanya terdapat 10,86 persen dari seluruh jumlah nelayan berada pada kelompok yang melakukan akumulasi modal. Sedangkan yang tidak

melakukan akumulasi modal terdapat sebanyak 14,26 persen. Akumulasi modal ini juga berkaitan dengan faktor sosial budaya, tanggung jawab sosial dan kegiatan budaya lainnya yang menyebabkan pengeluaran lebih besar dari pendapatan.

Walaupun kenyataan dilapangan menunjukkan bahwa nelayan papua telah melakukan diversifikasi usaha maupun pengembangan peralatan penangkapan ikan, namun banyak nelayan yang hanya sampai pada keinginan dan mengharapkan bantuan pemerintah, sehingga peralatan yang dimiliki tidak banyak membantu pengembangan usaha yang dijalankan. Akumulasi modal juga berkaitan dengan kegiatan investasi, seperti dijelaskan pada perilaku konsumsi nelayan yang lebih banyak konsumtif dari pada kegiatan yang produktif. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa walaupun faktor inovasi ini mendukung terbentuknya perilaku kewirausahaan, masih memerlukan pembinaan dan pengembangan yang kontinyu sehingga nelayan papua memiliki karakter visi yang kuat untuk lebih maju kedepan.

Pentingnya investasi melalui penanaman modal berupa uang untuk perbaikan dan penggantian alat-alat tangkap yang rusak atau hilang, menambah unit peralatan, memodali usaha dagang, seperti yang telah dipraktikkan pengusaha pendatang di Papua, kurang dilakukan oleh para pengusaha nelayan Papua sehingga kegiatan usaha yang dilakukan kurang berkembang dan cenderung mengalami penurunan karena tidak ada pembaharuan dan pengembangan faktor-faktor produksi yang dimiliki.

Diversifikasi jenis alat tangkap merupakan salah satu faktor yang turut mendukung peningkatan hasil produksi tangkapan ikan, di mana penggunaan beberapa jenis alat tangkap yang bisa dioperasikan secara bergantian dan sewaktu-waktu dapat dilakukan atau digunakan secara bersamaan, sehingga hasil tangkapan dapat bervariasi. Diversifikasi jenis alat tangkap ini kurang dilakukan oleh nelayan Papua, sehingga hasil tangkapannya tidak mengalami peningkatan.

**Critical issues** dalam kaitannya dengan faktor inovasi/kreativitas menunjukkan bahwa masyarakat nelayan Papua belum mampu melakukan inovasi, dan kreatif di dalam mengembangkan usaha nelayan. Potensi laut yang besar serta peluang yang besar melalui otonomi khusus daerah, tidak mampu dimanfaatkan dengan baik oleh nelayan. Diversifikasi usaha nelayan dari hanya menangkap ikan kepada usaha-usaha lain seperti rumput laut, kerang, tambak maupun mutiara merupakan potensi yang dapat dikembangkan, dan ini sangat bergantung kepada kemampuan inovatif dan kreatifitas yang dimiliki nelayan.

Kreativitas/Inovasi yang rendah di kalangan masyarakat nelayan khususnya dan orang papua pada umumnya disebabkan karena sebagai masyarakat peramu ketergantungan kepada alam cukup tinggi, dimana menganggap semuanya tersedia (given), tidak perlu bekerja keras. Selain itu budaya saling memperhatikan dan membantu, serta upaya mempertahankan nama baik marga, karena rasa malu dinilai tidak mampu, juga merupakan aspek

penting yang menjiwai kurang adanya inovasi dan kreatifitas di kalangan masyarakat papua.

#### G. Daya Dukung Faktor–Faktor Kemampuan Pengambilan Keputusan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Faktor kemampuan untuk mengambil keputusan dalam kaitannya dengan perilaku kewirausahaan nelayan Papua dibentuk oleh faktor-faktor pengambilan keputusan yang terdiri atas sikap pengambilan keputusan yang dilakukan secara mandiri/independen, keputusan dilakukan dengan berkonsultasi dengan orang lain, dan keputusan dilakukan secara kolektif. Hasil pengelompokan yang dilakukan berdasarkan respon dari responden menunjukkan bahwa perilaku nelayan papua dalam hal pengambilan keputusan mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan.

Untuk lebih jelasnya klasifikasi tersebut dapat dikemukakan pada tabel berikut :

**Tabel. 22** Daya Dukung Faktor–Faktor Kemampuan Pengambilan Keputusan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Klasifikasi	Fakto-faktor Pengambilan Keputusan			Jumlah
	Independen	Kolektif	Konsultatif	
Mendukung	95	26	24	145
Kurang Mendukung	11	12	7	30
Moderat	-	-	-	-
	106	38	31	175

Sumber : hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa nelayan Papua memiliki kemampuan untuk melakukan keputusan secara independen (mandiri). Hal ini terjadi sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa nelayan Papua melakukan kegiatannya secara individual, yakni tidak terlibat dalam suatu kelompok yang bersifat formal, sehingga pekerjaan cenderung dilakukan tidak berdasarkan kontraktual, tetapi hanya berdasarkan kompromistis jika menggunakan tenaga-tenaga lain didalam kegiatan usaha nelayan. Keputusan yang dibuat secara independen tersebut, merupakan indikasi jiwa kewirausahaan yang ada didalam diri setiap individu nelayan Papua yang bersangkutan. Dengan demikian, faktor pengambilan keputusan ini secara potensial mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua.

Kemampuan pengambilan keputusan yang dimiliki masyarakat nelayan Papua tidak terlepas dari berbagai faktor yang turut berpengaruh yaitu:

#### **1. Umur Responden**

Umur seseorang merupakan salah satu faktor yang ikut menentukan dalam kegiatan mencari nafkah, sehingga ada kecenderungan semakin tinggi umur seseorang, kemampuan untuk mencari nafkah atau melakukan kegiatan suatu usaha semakin rendah. Oleh karena semakin tua seseorang, maka kekuatan fisiknya semakin menurun. Adapun tingkatan umur responden nelayan Papua dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel. 23** Kelompok Umur Responden Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua.

No.	Kabupaten	15 – 25	25 - 30	30- 45	45- ke atas
1.	Jayapura	12	8	13	2
2.	Sorong	8	10	14	3
3.	Biak Numfor	6	12	15	2
4.	Manokwari	7	8	13	7
5.	Nabire	11	5	14	5
Jumlah		44	43	69	19

Sumber : Hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari Tabel 23 di atas, dapat dilihat bahwa tingkat umur rata-rata nelayan responden pada lima Kabupaten di Provinsi Papua adalah berada pada tingkat umur produktif, di mana jumlah responden yang memiliki kelompok umur 30 – 45 terdapat sebanyak 69 orang, kemudian yang memiliki kelompok umur 25 – 30 terdapat sebanyak 43 orang, dan nelayan yang memiliki kelompok umur 15 – 25 terdapat sebanyak 44 orang. Sedangkan nelayan yang memiliki kelompok umur 45 ke atas hanya terdapat sebanyak 19 orang. Hal ini menunjukkan bahwa dilihat dari segi umur nelayan Papua masih tergolong pada usia produktif, sehingga potensi untuk melakukan pengembangan usaha nelayan dalam sektor perikanan sangat memungkinkan untuk dilakukan.

## 2. Tingkat Pendidikan

Dalam hubungannya dengan pola pikir, sikap dan perilaku, maka tingkat pendidikan dapat dipandang sebagai salah satu indikator yang sangat

menentukan. Tingkat pendidikan masyarakat atau seseorang sangat mempengaruhi tingkat penerimaannya terhadap motivasi dan inovasi dalam rangka melakukan pembangunan diri atau pengembangan usaha.

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan dalam arti spesifik yaitu pendidikan formal yang secara resmi dan melembaga baik yang dikelola oleh pemerintah maupun swasta, yang dilaksanakan melalui suatu proses secara berjenjang atau bertingkat. Tingkat atau jenjang pendidikan mengindikasikan prasyarat kemampuan untuk memperbaiki kualitas hidup seseorang disertai dengan pengembangan nilai-nilai dan sikap kualitas hidupnya.

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap sikap perilaku/persepsi seseorang. Dengan tingkat pendidikan yang baik, maka seseorang dapat dengan mudah berkomunikasi dengan orang lain dan cepat tanggap terhadap inovasi. Diasumsikan bahwa semakin tinggi jenjang pendidikan seseorang maka semakin mudah menerima inovasi dan menyadari serta termotivasi untuk melakukan pengembangan suatu usaha yang digeluti.

Perilaku kewirausahaan nelayan Papua pada umumnya dipengaruhi oleh tingkat pendidikan yang relatif masih rendah. Tingkat pendidikan mempunyai pengaruh bagi nelayan dalam mengadopsi teknologi dan keterampilan manajemen dalam mengelola usaha nelayannya, termasuk pemanfaatan potensi laut yang cukup besar di wilayahnya.

menentukan. Tingkat pendidikan masyarakat atau seseorang sangat mempengaruhi tingkat penerimaannya terhadap motivasi dan inovasi dalam rangka melakukan pembangunan diri atau pengembangan usaha.

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan dalam arti spesifik yaitu pendidikan formal yang secara resmi dan melembaga baik yang dikelola oleh pemerintah maupun swasta, yang dilaksanakan melalui suatu proses secara berjenjang atau bertingkat. Tingkat atau jenjang pendidikan mengindikasikan prasyarat kemampuan untuk memperbaiki kualitas hidup seseorang disertai dengan pengembangan nilai-nilai dan sikap kualitas hidupnya.

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap sikap perilaku/persepsi seseorang. Dengan tingkat pendidikan yang baik, maka seseorang dapat dengan mudah berkomunikasi dengan orang lain dan cepat tanggap terhadap inovasi. Diasumsikan bahwa semakin tinggi jenjang pendidikan seseorang maka semakin mudah menerima inovasi dan menyadari serta termotivasi untuk melakukan pengembangan suatu usaha yang digeluti.

Perilaku kewirausahaan nelayan Papua pada umumnya dipengaruhi oleh tingkat pendidikan yang relatif masih rendah. Tingkat pendidikan mempunyai pengaruh bagi nelayan dalam mengadopsi teknologi dan keterampilan manajemen dalam mengelola usaha nelayannya, termasuk pemanfaatan potensi laut yang cukup besar di wilayahnya.

Rendahnya tingkat pendidikan tersebut, maka mereka sulit untuk melakukan pengembangan usaha dan cenderung masih memanfaatkan sistem penangkapan ikan secara tradisional dan kurang inovatif. Salah satu indikasi kurangnya inovasi dalam pengembangan usaha nelayan adalah minimnya perhatian terhadap potensi kekayaan laut yang ada di wilayahnya, terutama bagi mereka yang tinggal di sekitar pesisir pantai, sehingga sebagian besar masih mengandalkan tanah ulayat dengan potensi kayu di darat dan tidak melihat laut sebagai potensi yang dapat mendukung kesejahteraan hidup mereka.

Laut dianggap oleh mereka sebagai tempat yang berbahaya, sementara fasilitas dan sarana mereka sangat terbatas. Adapun deskripsi pendidikan masyarakat nelayan Papua pada lima Kabupaten yang menjadi lokasi penelitian dapat dilihat pada Tabel berikut.

**Tabel. 24 Tingkat Pendidikan Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua.**

No.	Kabupaten	Kualifikasi Pendidikan				Jumlah
		Tidak Tamat SD	Tamat SD	SMP	SMTA	
1.	Jayapura	11	9	10	5	35
2.	Sorong	10	12	8	5	35
3.	Biak Numfor	13	7	9	6	35
4.	Manokwari	14	9	6	6	35
5.	Nabire	7	12	9	7	35
Jumlah		55	49	42	29	175

Sumber : Hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari Tabel di atas, dapat dilihat bahwa jumlah pengusaha nelayan Papua yang tidak tamat SD terdapat sebanyak 55 orang, sedangkan yang tamat SD terdapat sebanyak 49 orang. Kemudian yang tamat SMP terdapat sebanyak 42 orang, sedangkan yang tamat SMTA terdapat sebanyak 29 orang. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata masyarakat nelayan Papua memiliki tingkat pendidikan rendah.

Rendahnya tingkat pendidikan nelayan Papua ini merupakan salah satu faktor yang setidaknya turut berperan dalam pembentukan perilaku usahanya. Pendidikan sangat besar pengaruhnya terhadap kualitas masyarakat nelayan Papua baik dalam proses produksi, distribusi, konsumsi, maupun pemasaran hasil produksi.

### **3. Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga merupakan salah satu faktor yang turut berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan nelayan. Jumlah tanggungan keluarga yang dimaksud di sini adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi beban tanggungan responden yang dinyatakan dalam satuan jiwa. Banyaknya tanggungan keluarga akan mempengaruhi kemampuan berusaha seseorang untuk menutupi kebutuhan keluarganya.

Jumlah tanggungan keluarga akan mencerminkan besarnya kebutuhan konsumsi pangan dan non pangan bagi seseorang. Demikian pula halnya bagi masyarakat nelayan Papua, makin banyak tanggungan jumlah rumah-

tangganya akan cenderung lebih mendorong untuk melakukan kegiatan yang produktif, sehingga masyarakat nelayan yang memiliki jumlah tanggungan keluarga yang cukup besar lebih banyak menghabiskan hasil usaha-nya untuk memenuhi kebutuhan rumahtangganya dan sulit menyisihkan sebagian hasil usahanya untuk pengembangan modal kerja usaha nelayannya. Adapun jumlah tanggungan keluarga pengusaha nelayan Papua yang menjadi responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel 25. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Nelayan Papua pada Lima Kabupaten di Provinsi Papua.**

No.	Kabupaten	2 – 3	3 – 5	5 – 7	7 – Ke atas
1.	Jayapura	14	4	8	9
2.	Sorong	3	12	9	11
3.	Biak Numfor	7	8	13	7
4.	Manokwari	9	10	11	5
5.	Nabire	5	9	13	8
Jumlah		38	43	54	40

Sumber : Hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari Tabel 25 di atas dapat dilihat bahwa rata-rata nelayan pada lima Kabupaten lokasi penelitian memiliki jumlah tanggungan keluarga lebih dari lima orang. Pada kelompok 5 – 7 jumlah tanggungan keluarga terdapat sebanyak 54 responden nelayan, sedangkan pada kelompok jumlah tanggungan keluarga 7 – ke atas terdapat sebanyak 40 responden nelayan, dan yang memiliki tanggungan keluarga 3 – 5 orang hanya terdapat sebanyak 43

responden, serta yang memiliki jumlah tanggungan keluarga 2 – 3 orang hanya terdapat 38 responden.

Critical issues yang berkaitan dengan kemampuan pengambilan keputusan di dalam pembentukan perilaku kewirausahaan adalah bahwa secara individu nelayan Papua memiliki potensi yang baik untuk menjadi kewirausahaan. Pengambil keputusan yang dilakukan secara mandiri memang dibutuhkan dalam rangka menjalankan bisnis terutama yang bersifat usaha perorangan.

Namun di pihak lain kelemahan didalam berkonsultasi dengan orang lain sebelum membuat keputusan mengakibatkan seseorang tidak memiliki informasi yang kurang mendukung sehingga keputusan yang dibuat bisa salah atau takut membuat keputusan dalam melakukan diversifikasi usaha, termasuk peralatan yang dipergunakan.

#### **H. Daya Dukung Faktor-Faktor Kemampuan Mengambil Risiko Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Kemampuan mengambil risiko bisnis merupakan salah satu faktor yang turut mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, dimana kemampuan mengambil risiko tersebut mencakup kemampuan melakukan diversifikasi dan kredit. Hasil analisis dan klasifikasi respon dari responden menunjukkan bahwa nelayan Papua kurang memiliki kemampuan atau keberanian mengambil risiko.

Untuk jelasnya hasil pengelompokan dan klasifikasi nelayan dalam kaitannya dengan kemampuan dan keberanian mengambil risiko dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

**Tabel. 26 Daya Dukung Faktor-Faktor Kemampuan Mengambil Risiko Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Klasifikasi	Indikator		Jumlah
	Diversifikasi	Kredit	
Mendukung	22	16	38
Kurang Mendukung	87	50	137
Moderat	-	-	-
	109	66	175

Sumber: Hasil olahan data kuesioner, 2002

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan Papua atau sebanyak 78,26 persen berada pada kelompok kurang berani mengambil risiko, didalam melakukan pengembangan usaha seperti melakukan diversifikasi dan kredit. Namun demikian pengamatan di lapangan juga menunjukkan bahwa sebagian dari mereka telah melakukan diversifikasi maupun mengambil kredit dalam bentuk motor tempel, maupun barang lainnya.

Kondisi ini berkaitan dengan sikap perilaku yang dibentuk oleh nilai budaya yang ada dimasyarakat Papua. Rasa malu dan takut dinilai tidak mampu, atau pembohong merupakan hal-hal yang menjadi constraint dalam hal pembambilan keputusan yang berkaitan dengan risiko yang dihadapi.

Dalam melakukan kegiatan usaha nelayan dan perikanan tentunya tidak terlepas dari perilaku kewirausahaan (*Enterpreneurial Behavior*) yang dimiliki setiap individu atau kelompok. Perilaku kewirausahaan tersebut dibentuk oleh lima elemen dasar, yakni *drive*, *mental ability*, *human relation*, *communication ability* dan *technical ability*, yang membentuk *entrepreneur* yang kemudian diperlukan dalam memulai dan menjalankan suatu usaha kecil (*small business*). Mengacu pada kelima elemen dasar tersebut, maka *entrepreneurs* mampu melakukan inovasi, membuat keputusan yang tepat, dan mengambil risiko dalam menjalankan suatu usahanya.

Sedangkan kemampuan mengambil risiko dan melakukan inovasi sangat bergantung pada perilaku individu, yakni umur, motivasi, pengalaman bisnis, lama terlibat dalam kegiatan bisnis, tingkat pendidikan dan ilmu pengetahuan, pendapatan, serta budaya yang dimiliki.

Dalam aspek *Need for Achievement*, juga berkaitan dengan *risk taking*, seseorang atau nelayan pengusaha Papua yang memiliki *need achievement* tinggi, ia akan berani dan punya kemampuan membuat keputusan dan mengambil risiko, sebaliknya individu atau nelayan pengusaha Papua dengan *need for achievement* yang rendah, menyebabkan ia kurang berani mengambil risiko.

Kemampuan dan keberanian mengambil risiko, dalam kaitannya dengan pengembangan peralatan penangkapan ikan, kebutuhan modal adalah berkaitan dengan rasa malu dan takut dinilai sebagai orang yang berbicara

bohong, takut dan malu dinilai tidak mampu mengembalikan kredit yang dipinjam. Secara normal kedua kerilaku tersebut dapat sebagai pendorong untuk meningkatkan etos kerja. Budaya rasa malu dan budaya rasa bersalah jika keduanya digabungkan, dapat mendorong etos kerja yang tinggi dan bertanggung jawab atas sesuatu perbuatan yang dilakukan ( Abu Haid, 2000).

Kemampuan dan keberanian mengambil risiko, dalam kaitannya dengan pengembangan peralatan penangkapan ikan, kebutuhan modal adalah berkaitan dengan budaya rasa malu dan budaya takut dinilai sebagai pembohong yang ada dikalangan masyarakat papua khususnya nelayan. Takut dan malu dinilai tidak mampu mengembalikan kredit yang mungkin harus dipinjam untuk kebutuhan pengembangan usaha.

Secara normal kedua perilaku tersebut dapat sebagai pendorong untuk meningkatkan etos kerja. Budaya rasa malu dan budaya rasa bersalah jika keduanya digabungkan, dapat mendorong etos kerja yang tinggi dan bertanggung jawab atas sesuatu perbuatan yang dilakukan ( Abu Hamid, 2000).

Keberanian mengambil risiko masih terasa dikalangan masyarakat Papua, namun bukan mengambil risiko untuk aktivitas bisnis. Keberanian mengambil risiko dapat dilakukan untuk menjaga wibawa dan harga diri serta nama baik kelompok atau marga. Misalnya dalam pembayaran beban denda atau maskawin, dapat dilakukan secara gotong royong oleh keluarga dalam waktu yang singkat dengan jumlah uang yang besar, walaupun harus berutang.

**Critical issues** dalam kaitannya dengan kemampuan pengambilan risiko adalah bahwa faktor ini sangat penting dalam dunia usaha, sehingga jika seseorang tidak memiliki keberanian mengambil risiko, akan sangat mempengaruhi kemajuan usaha yang dijalankan. Keberanian mengambil risiko sebenarnya sesuatu yang sudah berada dan dilaksanakan oleh masyarakat Papua sebagai bagian dari budaya yang dianut. Namun Keberanian mengambil risiko ini terutama berkaitan dengan upaya mempertahankan nama baik, harga diri dan martabat marga atau keluarga dan kelompok, dari rasa malu dinilai tidak mampu.

#### **I. Daya Dukung Faktor–Faktor Kelembagaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Faktor kelembagaan merupakan salah satu faktor yang berperan dalam pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, dimana faktor kelembagaan mencakup bagaimana kemampuan nelayan untuk melakukan kemitraan dengan individu atau lembaga lainnya yang ikut menunjang keberhasilan nelayan seperti lembaga adat, koperasi, perbankan dan ventura. Berdasarkan pada hasil analisis dan pengelompokan yang dilakukan terhadap respon dari responden dapat dikatakan bahwa nelayan papua i kurang memiliki kemampuan didalam melakukan kemitraan, berhubungan dengan pihak lain didalam kegiatan bisnisnya. Untuk jelasnya hasil pengelompokan tersebut dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel. 27 Daya Dukung Faktor-Faktor Kelembagaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua

Tanggapan	Indikator		Total
	Bermitra	Tidak Bermitra	
Mendukung	12	15	27
Kurang mendukung	53	95	148
Moderat	-	-	-
Jumlah	65	110	175

Sumber : Hasil olahan data kuesioner, 2002

Data pada tabel tersebut diatas menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan Papua atau sebanyak 84,57 persen berada pada kelompok tidak banyak melakukan kemitraan dengan pihak lain, dan juga lembaga-lembaga formal lainnya untuk pengembangan usaha nelayan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kemitraan kurang mendukung didalam pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan papua.

Hasil Penelitian di lapangan menunjukkan bahwa usaha nelayan yang dilaksanakan oleh nelayan Papua, tidak terorganisir dalam suatu bentuk organisasi formal. Setiap nelayan bertanggung jawab melaksanakan pekerjaan penangkapan ikan sampai pada pemasaran/penjualan hasil tangkapan ikan, baik kepada pedagang perantara maupun konsumen akhir.

Pada umumnya mereka melakukan kegiatan penangkapan ikan hanya berdasarkan kelompok sesuai jenis armada-motor tempel atau perahu yang dimiliki. Pemilik motor ditambah dengan tiga atau empat orang anggota pada

setiap periode musim tangkap bersifat tidak tetap, dengan kata lain selalu bergantian atau tidak menentu anggotanya.

Dengan demikian yang menjadi pimpinan dalam kelompok adalah pemilik motor tempel itu sendiri, yang bertanggung jawab untuk membagi hasil usaha pada setiap melakukan kegiatan penangkapan ikan kepada anggota nelayan. Berbeda dengan hubungan patron-klien yang berlaku di Sulawesi Selatan antara *Punggawa* dan *Sawi*, pada masyarakat nelayan Papua tidak dikenal adanya sistem bagi hasil secara melembaga.

Pada kelompok nelayan Papua, selain ketiga orang anggota nelayan tersebut yang ikut ke laut, juga kadang-kadang ditunjuk orang lain untuk menjual hasil tangkapan ikan di pasar. Namun nelayan yang melakukan kegiatan penangkapan ikan dengan bantuan bahan bakar dan kelengkapan alat penangkapan ikan lainnya yang diberikan oleh pedagang/tengkulak, maka hasil tangkapan ikan tersebut dijual oleh pedagang/tengkulak tersebut.

Dalam menjalankan usaha ekonomi perikanan laut, nelayan Papua belum melakukan strategi pengelolaan modal yang efektif. Strategi pengelolaan modal tersebut meliputi :1) pemilikan secara individual, 2) menjalin hubungan kuat dan lama dengan pihak lain, 3) investasi armada penangkap ikan, dan 4) diversifikasi jenis-jenis alat tangkap.

### **1. Pemilikan Secara Individual**

Dengan sistem pemilikan secara individual, penguasaan dan kontrol terhadap faktor-faktor produksi yang vital seperti modal (berupa uang, perahu,

mesin, alat-alat tangkap), teknik dan pengetahuan keusahawanan, terpusat pada satu orang saja. Dalam hal ini kepemilikan alat tangkap dan perahu pada umumnya dikuasai nelayan pendatang, sehingga nelayan Papua hanya berperan sebagai buruh nelayan yang mendapat upah dari sisa bagi hasil usaha dalam suatu periode musim tangkap atau *trip*.

## 2. Kemampuan Menjalin Hubungan atau Kemitraan dengan Pihak Lain

Dalam upaya untuk memperoleh modal awal atau tambahan bagi pengembangan usaha nelayan secara umum nelayan Papua belum melakukannya dengan baik. Hal ini merupakan suatu indikator tidak adanya upaya untuk pengembangan usaha nelayan Papua. Modal usaha untuk pengembangan merupakan unsur penting dalam upaya meningkatkan hasil produksi dan pendapatan.

Dengan menjalin hubungan atau kemitraan dengan pihak lain akan merupakan peluang untuk mendapatkan modal tambahan, terutama untuk perbaikan dan pembaharuan alat-alat tangkap yang sudah tua termasuk jaminan pasar bagi ikan hasil tangkapannya.

Besarnya hasil produksi tangkapan ikan bagi nelayan Papua sangat ditentukan jenis perahu dan alat tangkap yang digunakan. Di samping itu diperlukan keterampilan untuk mengoperasikan peralatan baru yang akan dimiliki. Oleh karena itu, menjalin hubungan kerjasama yang baik melalui kemitraan saling menguntungkan dengan pihak lain merupakan faktor penting dalam upaya meningkatkan kegiatan usaha nelayan.

**Critical Issues** yang berkaitan dengan daya dukung faktor kelembagaan ini adalah bahwa peranan kelembagaan atau kemitraan sangat penting didalam pengembangan usaha. Proses magang, dan melatih diri pada perusahaan atau individu lainnya yang telah berpengalaman diperlukan dalam aktivitas bisnis. Selain itu kelembagaan lainnya yang secara formal terlibat di dalam pengembangan usaha kecil menjadi penting. Ketidak mampuan bermitra ini juga dipengaruhi oleh lingkungan sosial budaya, kemampuan komunikasi yang masih rendah, dan kurangnya dorongan motivasi untuk lebih berkembang. Hal ini juga berkaitan dengan perilaku nelayan sebagai hanya peramu dan piesant fisferman.

#### **J. Daya Dukung Faktor–Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua**

Dengan mencermati kondisi nelayan Papua saat ini yang pada umumnya sebagai peramu dan bersifat piesant fisferman, maka perspektif kedepan adalah bagaimana mengembangkan nelayan Papua tersebut menuju kepada nelayan pengusaha, maka diperlukan strategi yang tepat untuk mengembangkannya.

Pada dasarnya analisis *IFAS* dan *EFAS* adalah analisis yang menyangkut dengan kedudukan atau kondisi pengelolaan usaha nelayan oleh masyarakat Papua pada suatu saat atau jangka waktu tertentu, khususnya

dalam kerangka formulasi strategi jangka panjang bagi upaya peningkatan kemampuan pengelolaan usaha bagi masyarakat nelayan Papua.

Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah hanya pada aspek usaha nelayan Papua mencakup faktor-faktor internal dan eksternal agar dapat meningkatkan kegiatan usaha dan mampu berkompetitif dengan pengusaha pendatang (non pribumi)

Mengingat bahwa strategi bagi upaya peningkatan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua merupakan suatu analisis yang berwawasan masa depan terutama dalam kerangka pelaksanaan otonomi khusus di era otonomi daerah khususnya terhadap nelayan pengusaha Papua sebagai penduduk asli Provinsi Papua, maka formulasi penyusunan strategi pengelolaan yang ditawarkan bagi upaya pemberdayaan nelayan Papua yang dianggap relevan adalah dengan melakukan identifikasi faktor – faktor internal dan eksternal masing-masing diuraikan sebagai berikut :

#### **a. Identifikasi Faktor-Faktor Internal**

Dengan mengacu pada variabel-variabel yang telah diterapkan sebelumnya, maka faktor-faktor internal dalam bentuk kekuatan dan kelemahan dalam analisis strategi peningkatan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua dapat diidentifikasi sebagai berikut :

Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam upaya meningkatkan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua adalah :

- ☞ Potensi Laut dengan berbagai jenis ikan
- ☞ Tenaga kerja produktif
- ☞ Tersedianya Perahu dan Alat Tangkap
- ☞ Adanya modal kerja
- ☞ Adanya pangsa pasar
- ☞ Pengetahuan dalam Penangkapan Ikan

Sedangkan yang menjadi kelemahan bagi upaya pemberdayaan nelayan Papua adalah :

- ☞ Rendahnya tingkat pendidikan
- ☞ Kurang tersedianya modal
- ☞ Kurangnya peralatan alat tangkap
- ☞ Pola konsumsi yang boros
- ☞ Perilaku sosial budaya yang kurang menunjang

Berdasarkan hasil evaluasi khususnya menyangkut identifikasi faktor-faktor internal yang dimiliki masyarakat nelayan Papua, selanjutnya hasil ringkasan *IFAS* disajikan pada Tabel 28.

Tabel 28. Ringkasan Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor	Komentar
<b>Kekuatan</b>				
☑ Tenaga kerja produktif	0,10	3	0,30	Faktor pendukung
☑ Tersedianya perahu dan alat tangkap	0,15	3	0,45	Faktor pendukung
☑ Adanya modal kerja	0,15	4	0,60	Faktor modal utama
☑ Adanya pangsa pasar	0,05	2	0,10	Faktor penunjang
☑ Pengetahuan dalam penangkapan ikan	0,10	4	0,40	Faktor penunjang
	0,55		1,25	
				1,25 : 5 = + 0,25
<b>Kelemahan</b>				
☑ Rendahnya tingkat pendidikan	0,15	-3	-0,45	Kurangnya dorongan orang tua
☑ Kurang tersedianya modal	0,10	-1	-0,10	Kurangnya kemampuan inovasi
☑ Kurangnya peralatan alat tangkap	0,05	-1	-0,05	Perilaku budaya
☑ Pola konsumsi yang boros	0,05	-1	-0,05	
☑ Perilaku budaya yang kurang menunjang	0,10	-2	-0,10	
	0,45		0,75	
				0,75 : 5 = -0,15

Keterangan : Pemberian bobot masing-masing elemen dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting); kemudian pemberian rating mulai dari 1,0 sampai 4,0.

Dari Tabel 28 di atas dapat diketahui bahwa faktor internal yang terdiri atas kekuatan memiliki nilai skor + 0,25 dan kelemahan memiliki nilai skor –

0,15 sehingga *Internal Factors Analysis Strategy (IFAS)* dapat diperhitungkan sebagai berikut :  $IFAS = + 0,25 - 0,15 = 0,10$

#### b. Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal

Sebagaimana halnya dengan Identifikasi faktor-faktor internal sebelumnya, maka identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal yang dianggap merupakan peluang dan tantangan, berpatokan pada variabel yang telah ditetapkan, maka faktor-faktor eksternal dalam bentuk peluang dan tantangan dalam analisis strategi peningkatan *posisi tawar* nelayan Papua diidentifikasi sebagai berikut :

Faktor eksternal yang menjadi peluang dalam upaya peningkatan *posisi tawar* nelayan Papua adalah:

- ☞ Adanya perairan laut yang memiliki potensi ikan
- ☞ Adanya peluang pemasaran ikan
- ☞ Kondisi stabilitas politik yang stabil
- ☞ Adanya jaminan kesempatan berusaha
- ☞ Harga stabil

Faktor eksternal yang menjadi tantangan dalam upaya peningkatan produktivitas dan pendapatan nelayan Papua adalah:

- ☞ Adanya nelayan pendatang
- ☞ Kondisi alam yang tidak menentu
- ☞ Hadirnya sejumlah perusahaan asing
- ☞ Adanya pengusaha swasta non pribumi
- ☞ Perkembangan teknologi alat tangkap ikan

Berdasarkan hasil evaluasi khususnya terhadap identifikasi faktor eksternal yang dihadapi nelayan Papua, selanjutnya hasil ringkasan EFAS disajikan Tabel 29.

**Tabel 29. Ringkasan Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)**

Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Komentar
<b>Peluang</b>				
☛ Adanya perairan laut yang memiliki potensi ikan	0,10	3	0,30	Laut yang memiliki potensi ikan bervariasi Indikator penentu
☛ Adanya peluang pemasaran ikan	0,20	4	0,80	
☛ Kondisi stabilitas politik yang stabil	0,15	4	0,80	Dukungan pemerintah
☛ Adanya jaminan kesempatan berusaha	0,10	4	0,40	Indikator Pembangunan Pangsa pasar
☛ Adanya harga yang stabil	0,10	3	0,30	
	0,65		2,60	
				$2,60 : 5 = + 0,52$
<b>Tantangan</b>				
☛ Adanya nelayan pendatang	0,05	-2	-0,10	Persaingan yang ketat
☛ Kondisi alam yang tidak menentu	0,10	-2	-0,20	Indikator pendukung
☛ Hadirnya sejumlah perusahaan asing	0,05	-2	-0,10	Kesempatan berusaha
☛ Adanya pengusaha swasta non pribumi	0,05	-1	-0,05	Faktor pendukung
☛ Perkembangan teknologi alat tangkap	0,10	-1	-0,10	Modal kerja
	0,35		0,55	
				$0,55 : 5 = - 0,11$

Keterangan : Pemberian bobot masing-masing elemen dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting); kemudian pemberian rating mulai dari 1,0 sampai 4,0.



Dari Tabel 29 di atas memperlihatkan bahwa faktor eksternal yang menyangkut peluang memiliki nilai skor + 0,52 dan tantangan memiliki nilai skor - 0,11, sehingga *External Factors Analysis Strategy (EFAS)* dapat diperhitungkan sebagai berikut :  $EFAS = + 0,52 - 0,11 = 0,41$

Hasil analisis *Internal Factors Analysis Strategy (IFAS)* dan *External Factors Analysis Strategy (EFAS)* melalui identifikasi faktor – faktor internal dan eksternal nelayan Papua memperlihatkan perhitungan nilai skor  $IFAS (0,10) < EFAS (0,41)$ , memberikan petunjuk bahwa strategi pemberdayaan dan peningkatan *posisi tawar* nelayan Papua terlebih dahulu perlu memberikan perhatian khusus secara seksama pada pengelolaan sisi internalnya. Maknanya adalah pentingnya perubahan perilaku kewirausahaan nelayan Papua dengan mengambil unsur – unsur positif yang ada dan me-minimalisasi segi–segi negatif kaitannya dengan pengelolaan bagi pengembangan usaha secara profesional.

Berdasarkan pada analisis IFAS dan EFAS tersebut dapat dikemukakan bahwa faktor eksternal sangat kuat mendukung pengembangan usaha maupun perilaku kewirausahaan nelayan Papua. Namun secara internal terdapat berbagai kendala khususnya personality dan organisasi serta kelemahan yang mendukung untuk dapat memanfaatkan peluang yang tersedia.

Critical Issues yang berkaitan dengan IFAs dan EFAS ini adalah bahwa pemberian bobot dan skoring maupun bobot dilakukan melalui suatu judgment , yang mungkin saja tidak tepat sehingga menghasilkan sehingga

selalu diperdebatkan. Namun demikian konsep ini sangat penting dalam rangka menterjemahkan dan mengimplementasikan hasil temuan baik kuantitatif maupun kualitatif kedalam operasionalisasi.

#### **K. Posisi / Tahapan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua Saat Ini**

Berdasarkan penelusuran dan hasil identifikasi terhadap perilaku kewirausahaan nelayan Papua sebagaimana telah diungkapkan pada pengujian dari beberapa hipotesis sebelumnya, yaitu hipotesis 1-8, maka dapat dikemukakan bahwa nelayan Papua berada pada tahapan trigerring dan memiliki potensi untuk berkembang menjadi entrepreneur yang lebih profesional. Pengelompokan hasil analisis tersebut dapat dilihat pada Tabel 30.

**Tabel. 30 Summary Analisis Hipotesis 1 – 8 Tentang Berbagai Faktor Yang Mendukung Dan Tidak Mendukung Pembentukan Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua.**

No	Hipotesis	Medukung	Moderat	Tidak Mendukung
1.	Daya Dukung Faktor–Faktor Sosial Budaya Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua			v
2.	Daya Dukung Faktor–Faktor Perilaku Konsumsi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua			v
3.	Daya Dukung Faktor–Faktor Produksi dan Distribusi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua	v		
4.	Dukung Faktor–Faktor Inovasi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua		v	
5.	Daya Dukung Faktor–Faktor Kemampuan Pengambilan Keputusan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua	v		
6.	Daya Dukung Faktor–Faktor Kemampuan Mengambil Risiko Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua			v
7.	Daya Dukung Faktor–Faktor Kelembagaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua		v	
8	Daya Dukung Faktor–Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Perilaku Kewirausahaan Nelayan Papua	v		

Sumber : Hasil olahan data kuesioner, 2002

Analisis terhadap faktor-faktor yang berperan di dalam pembentukan perilaku kewirausahaan menunjukkan bahwa faktor produksi dan distribusi, kemampuan pengambilan keputusan, faktor-faktor kelembagaan dan faktor eksternal berpotensi mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan papua.

Sedangkan faktor inovasi/kreativitas dan pengambilan risiko, dan faktor sosial budaya serta perilaku konsumsi merupakan faktor yang kurang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan.

Berdasarkan pada kondisi tersebut diatas, maka dapat dikatakan bahwa nelayan Papua berada pada tahapan inovasi dan trigering dan berpotensi untuk dikembangkan ketahap growth dan maturity dan akhirnya mencapai harvest.

Hasil analisis mengenai perilaku kewirausahaan (*entrepreneurial behavior*) nelayan Papua dan juga uraian tentang profil nelayan Papua yang berhasil diwawancarai, memberikan petunjuk bahwa nelayan Papua potensial untuk berkembang Model *entrepreneur* proses yang digambarkan oleh Timoty menjelaskan ada tiga tahapan yang dapat dilalui sebelum sampai kepada *entrepreneur event*, dan selanjutnya tahapan growth, maturity dan harvest.

Pada *innovation/creativity* dan trigering personal karakteristik dan environment memegang peranan penting untuk pembentukan *entrepreneurial behavior*. Personal karakteristik disini mencakup *need for achievement*, *risk taking*, *personal values*. Education dan *experience* yang harus disupport dengan environment yang kondusif. Environment tersebut mencakup *opportunities*, *role models* dan *creativity* yang memungkinkan untuk pengembangan usaha.

Pada fase trigering, personal karakteristik yang diikuti dengan *commitment* yang kuat dan dilain pihak dukungan environment yang kondusif yang

mencakup peranan pemerintah dan penguasaan resources serta incubator yang memungkinkan aktivitas bisnis dijalankan dengan baik.

Dari profil nelayan papua yang telah dijelaskan, dimana kedua kondisi tersebut dirasakan masih sangat rendah. Nelayan papua belum memiliki karakter yang kuat sebagai pengusaha, inivasi /kreatifitas rendah, dan tingkat pendidikan yang rendah, serta tidak berani mengambil risiko dalam pengembangan bisnis. Kegiatan penangkapan ikan dilakukan tidak dalam lingkup wawasan bisnis, tetapi dijalankan sesuai kondisi dan kebutuhan.

Dengan demikian untuk mencapai level implementasi dari perilaku kewirausahaan masih perlu dilakukan perbaikan pada kedua sisi baik karakter dari nelayan untuk memiliki mental sebagai usahawan, dan juga memiliki personal values yang baik, serta memiliki motivasi dan kreativitas yang tinggi untuk menjalankan bisnis.

#### **L. Critical Issues**

Entreprenurial behavior berbicara tentang perilaku individu didalam kaitannya dengan aktivitas bisnis yang menuntut profesionalisme yang baik. Bahwa Individu adalah orang yang berada pada suatu lingkungan keluarga, dan kelompok masyarakat yang memiliki sosio cultural yang mendasari sikap dan perilaku mereka.

Jadi Entrepreneur merupakan individu dalam masyarakat yang memiliki kekhususan yaitu kemampuan kewirausahaan didalam memanfaatkan

kesempatan dan memaksimalkan aset yang dimilikinya untuk kepentingannya sendiri dan masyarakat. *The motivated person scans the market and chooses the nice maximize his or fer returns on assets invested in the business. Entrepreneur as though they were free agents, operating atomistically in an environment where their cognitions and beliefs drive their behavior. (Sexton D and Smilor R.W. (Eds) 1986)*

Mereka memiliki kekhususan tersebut, namun mereka tetap berada dan terpenjara pada lingkungan sosial budayanya, yang berpengaruh secara langsung terhadap sikap dan perilaku baik di dalam kegiatan bisnis maupun aktivitas lainnya. Hal ini sejalan dengan pendapat Howard **Aldrich dan Cathrine Summer** melalui pendekatan tradisonal terhadap entrepreneur bahwa : *Traditional approaches to research on entrepreneurship neglect the rational nature of the process. Instead, they treat entrepreneurs either as atomized decicionmakers, operating as aotonomous entities, or as prisoners of their cultural environment, predisposed to entrepreneurship.*

Pandangan tradisional terhadap entrepreneurship menekankan pada psychological dan model ekonomi, dan model sosial cultural yang khusus. Oleh karena itu pembahasan tentang entrepreneurial behavior tidak melepaskan diri dari aspek sosial budaya dan sosial behavior dalam kaitannya dengan cara dimana kontek sosial menghambat atau mendorong aktivitas yang dilaksanakan oleh seseorang.

Dengan demikian dalam pembahasan tentang entrepreneur dapat dipahami mereka sebagai free agent (bebas mengambil keputusan dan bertindak sendiri) beroperasi secara mandiri dengan tuntutan profesionalisme yang baik, didalam lingkungan dimana cognition and beliefs mendorong perilaku mereka.

Hasil pembuktian hipotesis (1-7) diperoleh gambaran tentang perilaku kewirausahaan nelayan papua yang masih rendah, tidak inovatif dan kreatif tidak mampu mengambil risiko, serta belum mampu mengembangkan kemitraan, serta pengaruh faktor budaya yang masih kuat, memberi indikasi bahwa nelayan papua belum bekerja secara profesional.

Selain itu, dari profil aktivitas nelayan papua juga menunjukkan bahwa mereka bekerja secara individual, belum terorganisir dengan baik, bekerja tidak berdasarkan pada *kontrak kerja tertentu, dan juga tidak berdasarkan pada patron client* seperti apa yang umumnya terjadi pada kelompok nelayan di daerah lain. Model Punggawa Sawi yang terjadi di Sulawesi selatan misalnya, belum dikenal dikalangan masyarakat nelayan papua.

Berdasarkan pada kondisi tersebut diatas, maka dapat dikatakan bahwa nelayan papua saat ini merupakan *Peasant Fishermen atau peasant society*, hanya bekerja *berdasarkan komprominitas* diantara mereka, untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kegiatan nelayan dilakukan hanya untuk menyelamatkan dan memenuhi kebutuhan keluarga (*Safety First*), keselama-

tan dalam arti pemenuhan kebutuhan menjadi prioritas, dan bukan business oriented.

Orang Papua di daerah pedalaman dan pegunungan umumnya direct berbicara secara terbuka dan jujur serta berterus terang didalam menyampaikan pendapat, tidak berbelit, dan tidak sabar didalam bertindak. Rasa malu dinilai tidak mampu, merupakan budaya umum yang dirasakan dan ini merupakan push factor untuk bertindak. Misalnya dalam hal pembayaran denda atau maskawin dalam kaitannya dengan nama dan harga diri keluarga atau marga serta kelompok .

Orang Papua dikenal sebagai orang yang kuat dan taat beragama, baik agama Kristen di bagian utara maupun agama Islam di bagian selatan. Terjadi transisi kepercayaan yang begitu cepat dari kepercayaan lama yang dianut kepada ajaran agama Kristen maupun Islam, kecuali penduduk di kampung masih berpegang pada kepercayaan lama selain agama yang baru. Ketaatan beragama tersebut menjadi dasar berperilaku sehingga menghindari diri dari rasa berbuat salah, menjaga hubungan baik dengan orang lain, serta jujur dalam bertindak.

Keberanian mengambil risiko, maupun melakukan inovasi merupakan suatu proses uji coba yang tidak terlepas dari membuat kesalahan. Dengan demikian rendahnya kemampuan pengambilan risiko yang dihadapi nelayan Papua juga merupakan refleksi dari azas dasar kepercayaan yang dianutnya.

Kemampuan melakukan hubungan kemitraan merupakan bagian yang dirasakan berada pada budaya orang papua yang memiliki sistim kekerabatan yang begitu luas. Hubungan perkawinan, hubungan permainan kain timur, (adat), hubungan keturunan merupakan jaringan kekeluargaan yang sangat besar, namun di dalam kehidupan masyarakat yang luas, terutama berhubungan dengan pihak luar untuk kemitraan yang berkaitan dengan aktivitas ekonomi sangat sulit dilakukan, disebabkan rasa malu karena kesulitan dalam berkomunikasi. tingkat pendidikan yang rendah, sehingga tidak memiliki rasa percaya diri untuk berdebat, melakukan negosiasi dan berhubungan dengan pihak lain.

Dalam rangka pengembangan aktivitas usaha nelayan, para nelayan dituntut memiliki perilaku kewirausahaan yang lebih profesional, dalam arti aktivitas business dijalankan dengan prinsip efisiensi dan efektifitas, serta profit oriented, dengan kata lain disini terjadi transisi kepada individualistik. Sementara pengusaha nelayan papua ini masih tetap berada pada lingkungan masyarakat yang pola bertindak dan bersikap masih didasarkan pada pranata sosial budaya atau konfigurasi sosial budaya yang ada di kalangan mereka.

Gambaran tentang profil dan perilaku kewirausahaan nelayan papua tersebut sebenarnya merupakan representasi dari profil pengusaha papua dan masyarakat papua yang dalam aktivitas bisnis masih dikelompokkan sebagai *peasant society*, yang pada umumnya masih berusaha mencari bentuk,

dalam keterlibatannya pada aktivitas ekonomi dan bisnis serta pembangunan di Provinsi Papua.

Perspektif kedepan nelayan papua diharapkan bergeser dari peasant Fishermen ke nelayan pengusaha yang mengelola usaha secara profesional, bisnis minded dan profit orientation. Upaya ke arah tersebut dilakukan dengan tetap mempertahankan dan meningkatkan faktor yang potensial mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan, serta lebih memacu faktor-faktor yang masih moderat didalam pembentukan perilaku kewirausahaan, dan memberi perhatian secara serius dan lebih memotivasi faktor-faktor sosial budaya dan perilaku konsumsi untuk lebih menuju kepada pembentukan perilaku kewirausahaan .

Berkaitan dengan itu, maka didalam upaya-upaya pengembangan perilaku kewirausahaan nelayan papua yang masih terpenjara oleh kondisi lingkungan (environment) dan sosio cultural (sosial behavior) perlu dicermati dengan baik, dan diperlukan *kompromi antara ekonom dan antropolog, serta sosiolog*, untuk mencari model yang tepat bagi pengembangan kewirausahaan nelayan papua.

Pengembangan personal karakter (*personal carracter development*) , menjadi prioritas, dikaitkan dengan nilai-nilai budaya, serta profesionalisme, dan pemberian kesempatan (*special treatment*), serta penciptaan environment yang kondusif , akan membawa nelayan papua memiliki self confidence yang tinggi sehingga mampu melaksanakan aktivitas usahanya.

Dalam kondisi masyarakat dengan sosio cultural yang beraneka ragam seperti di Papua, maka pola pembinaan secara *cell groups* merupakan bentuk yang tepat, karena individu dikelompokkan sesuai bidang usaha, tingkatan/level yang dicapai, scala usaha dan tetap memperhatikan *social cultural constraint* pada masing-masing individu yang dibina.

#### M. Korelasi Antara Kewirausahaan Terhadap Kinerja Nelayan Papua

Setelah dipaparkan daya dukung beberapa indikator yang berperan terhadap pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan, maka analisis selanjutnya diarahkan untuk melihat hubungan korelasi antara perilaku kewirausahaan dan kinerja usaha nelayan Papua.

Untuk melihat hubungan antara variabel tersebut digunakan analisis korelasi product moment dengan rumus sebagai berikut :

$$R_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

(Sugiono, 1999:197)

Keterangan :

- $r_{xy}$  = Koefisien korelasi antara x dan y
- $n$  = Jumlah sampel
- $\sum xy$  = Jumlah nilai x setelah dikali dengan nilai y
- $\sum x^2$  = Jumlah nilai x setelah dikuadratkan
- $\sum y^2$  = Jumlah nilai y setelah dikuadratkan
- $\sum x$  = Jumlah nilai x
- $\sum y$  = Jumlah nilai y

Untuk mengetahui kualitas hubungan antara kedua variabel dalam penelitian ini, maka digunakan patokan interpretasi nilai " r " dari Wiratno (1992: 108) lihat tabel lampiran:

Selanjutnya untuk melakukan analisis tersebut maka hasil responden dikelompokkan berdasarkan kelompok nelayan tanpa motor, nelayan motor tempel dan nelayan kapal motor.

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis korelasi product moment (Program SPSS Versi 10) dapat diperoleh nilai korelasi antara perilaku kewirausahaan dengan peningkatan kinerja seperti ditunjukkan pada Tabel 31.

**Tabel 31 Korelasi antara Perilaku Kewirausahaan dengan Peningkatan Kinerja Nelayan Papua**

Perilaku Kewirausahaan	Kinerja Nelayan		
	Tanpa Motor	Motor Tempel	Kapal Motor
Inovasi/kreativitas	0,332*	0,455**	0,534**
Perilaku Konsumsi	0,287*	0,464**	0,698**
Pengambilan Risiko	0,316*	0,358*	0,422**
Pengambilan Keputusan	0,305*	0,435**	0,514**
Kelembagaan	0,296*	0,388**	0,655**
Sosial Budaya	0,299*	0,380**	0,738**
<b>Kewirausahaan</b>	<b>0,545**</b>	<b>0,687**</b>	<b>0,842**</b>

\* Signifikan pada taraf 95%

\*\* Signifikan pada taraf 99%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat hubungan yang sangat signifikan pada perilaku kewirausahaan (inovasi/kreativitas, Perilaku konsumsi, pengambilan risiko, pengambilan keputusan, kelembagaan dan sosial budaya) dengan kinerja nelayan baik bagi nelayan tanpa motor, nelayan motor tempel maupun nelayan kapal motor. Ini menunjukkan bahwa jika perilaku kewirausahaan ketiga kelompok nelayan tersebut meningkat maka kinerjanya juga akan meningkat begitupun sebaliknya.

Dari hasil analisis korelasi antara ketiga kelompok nelayan dengan perilaku kewirausahaan sangat nampak adanya perbedaan. Dimana nilai korelasi antara perilaku kewirausahaan dan kinerja nelayan tanpa motor sebesar 0,545, sedangkan untuk nelayan dengan motor tempel memiliki nilai korelasi sebesar 0,687 dan untuk nelayan kapal motor memiliki nilai korelasi sebesar 0,842. Hal ini menunjukkan bahwa kelompok nelayan yang menggunakan kapal motor memiliki korelasi kewirausahaan sangat kuat terhadap kinerja usaha dibandingkan dengan dua kelompok lainnya. Dengan demikian Kinerja nelayan Kapal Motor lebih tinggi dibanding dengan dua kelompok nelayan lainnya.

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua menunjukkan bahwa kemampuan kewirausahaan nelayan Papua masih berada dalam taraf *trigerring* dan termasuk kelompok *peasant fisherment*, atau *peasant society*.
2. Lemahnya Kemampuan kewirausahaan tersebut terjadi karena dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain: faktor sosial budaya yang kurang mendukung, seperti pemanfaatan pendapatan untuk aktivitas budaya seperti pembayaran *maskwain*, pembayaran denda, pesta-pesta adat dan kematian. Selain itu perilaku pemanfaatan pendapatan yang cenderung konsumtif, dan ketidak beranian didalam mengambil risiko business, serta kurangnya kemampuan melakukan kreativitas dan inovasi seperti sarana penangkapan dan peralatan penangkapan.
3. Perilaku kewirausahaan nelayan Papua yang kurang produktif menyebabkan rendahnya tingkat produktivitas usaha nelayan Papua
4. Nelayan Papua belum banyak menjalin kemitraan dengan pihak lain, terutama dengan nelayan pendatang yang lebih terampil dan berpengalaman yang mampu mengadopsi teknologi baru.

5. Aktivitas produksi dan pemasaran yang dilakukan oleh nelayan Papua tidak kontinyu dan sangat bergantung kepada pedagang dari luar daerah yang memiliki fasilitas dan dukungan dana yang lebih baik.
6. Perilaku kewirausahaan memiliki korelasi terhadap peningkatan kinerja usaha nelayan Papua.

### B. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka beberapa saran yang akan dikemukakan sebagai berikut :

1. Perspektif kedepan, diusahakan untuk terjadi pergeseran perilaku dari peasant fishermen atau peasant society kepada nelayan pengusaha yang mampu menjalankan dan mengelola usaha secara lebih profesional sehingga memasuki tahapan implementasi maupun tahapan growth dan maturity bahkan harvest.
2. Perlu kehadiran kelembagaan/organisasi usaha nelayan Papua yang mampu menjembatani peningkatan *posisi tawar* nelayan Papua dan kelembagaan yang kondusif sekaligus merupakan salah satu elemen yang harus ada sebagai salah satu prasyarat dari 6 subsistem dari sistem agribisnis.
3. Dalam rangka pengembangan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, maka perlu dilakukan perbaikan personal karakteristik, meningkatkan kemampuan *entrepreneurial skills*, yang berkaitan dengan kemampuan inovasi, kemampuan bernegosiasi, kemampuan mengambil keputusan,

kemampuan mengambil risiko serta kemampuan membangun dan mengembangkan jaringan, sehingga mampu meningkatkan *self confidence* dalam mengelola aktivitas bisnis dalam hal ini usaha kenelayanan.

4. Perlu dikembangkan faktor-faktor yang mendukung pembentukan perilaku kewirausahaan nelayan Papua, serta berupaya memacu faktor-faktor yang moderat untuk mendukung, memberikan perhatian dan motivasi terhadap faktor-faktor yang kurang mendukung.
5. Perlu mengadopsi model *patron-client* yang mampu diterapkan bagi pengembangan usaha nelayan Papua yang lebih profesional disesuaikan dengan dinamika sosial budaya masyarakat.
6. Perlu dilakukan kajian Ekonomi Antropolgi yang lebih mendalam khususnya terhadap konfigurasi sosial budaya yang ada dimasyarakat nelayan papua untuk merumuskan langkah-langkah kebijakan yang tepat untuk mengembangkan perilaku kewirausahaan yang lebih profesional .

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 1994. *Konsep dan Strategi Pengembangan Agribisnis dalam Repelita VI*. Badan Agribisnis, Departemen Pertanian, Jakarta.
- , 2001. *Badan Pusat Statistik Propinsi Irian Jaya, Produk Domestik Regional Bruto Propinsi Irian Jaya 1995 - 2000*, Jayapura.
- , 2001. *Badan Pusat Statistik Propinsi Papua Dalam Angka*. CV. Grafika, Papua.
- , 2001, *Papua Dalam Angka*. Kerjasama Badan Perencanaan dan Pengendalian Pembangunan Daerah Provisni Papua dengan BPS Provisni Papua. CV. Arta Jaya, Papua.
- , 2001, *Kabupaten Jayapura Dalam Angka*. Kerjasama BP3D Kabupaten Jayapura dengan BPS Kabupaten Jayapura. CV. Sekar Wangi.
- , 2001, *Kabupaten Sorong Dalam Angka*. Kerjasama BP3D Kabupaten Jayapura dengan BPS Kabupaten Jayapura. CV. Sekar Wangi.
- , 2001, *Biak Numfor Dalam Angka*. Kerjasama BP3D Kabupaten Jayapura dengan BPS Kabupaten Biak Numfor. CV. Arta Jaya.
- , 2001, *Manokwari Dalam Angka*. BPS Kabupaten Manokwari.
- , 2001, *Kabupaten Nabire Dalam Angka*. Kerjasama Bapeda Kabupaten Nabire dengan BPS Kabupaten Nabire. CV. Sekar Wangi.
- , 2002. *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Papua. Bank Indonesia Jayapura*, Triwulan II - 2002, Jayapura.
- , 2002. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29 (3) & (4) April/May 2002, Small and Medium Size Enterprise Financing, A Note on Some of The Empirical Implication of A Peckib of Order, Blackwell Publisher.
- , 2002. *An International Journal of Microfinance and Business Development, Small Enterprise Development*. Volume 13 Number 1 March 2002, Rissel Press

- , 2001. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*. Pusat Penelitian Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Vol. IX (2).
- , 2001. *Media Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti. Vol 7, Nomor 1 April 2001, Jakarta.
- , 2001. *Media Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti. Vol 7, Nomor 2 Agustus 1997, Jakarta.
- , 1999. *Laporan Perkembangan Indonesia*, Badan Pusat Statistik, Jakarta.
- , 1997. *Base Line Economic Survey*, Lembaga Managemen. Kerja Sama Penelitian, UNPD dan UNCEN. Jayapura.
- , 2000. *Pembinaan dan Pendampingan Pengusaha Kecil di Irian Jaya*, Jayapura, 1999/2000 UNCEN dan Kanwil Koperasi, Jayapura.
- , 2001. *International Journal of Business*. Vol. 4 No. 2. May. Gajah Mada, Yogyakarta.
- , 2001. *Fisheries Publication*, The European Commission. August, 24<sup>th</sup>.
- , 1994. *Konsep dan Strategi Pengembangan Agribisnis dalam Repelita V*, Badan Agribisnis Departemen Pertanian, Jakarta.
- , 1989. *Concepts of Entrepreneurship*. Southern Cross University. Military Road, East Lismore, N.S.W. 2480.
- Abrahamson, Royce L, 1984. *Small Business Management*. John Wiley Son, New York.
- Ahmadi Abu, 1999. *Psikologi Sosial*. PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Ahmad, Asmah, 2002. *Analisis Kinerja Perusahaan dalam Pemasaran Kopra di Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah*. Thesis, Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Ahyati, Adiwilaga, 1986. *Manajemen Produksi dan Pengendalian Produksi*. BPFE, Yogyakarta.
- Akilagpa, 1984. *Economic Development and Trade in Papua New Guinea*, University of Newguinea Press.

- Ali, M. Saleh, 1992. *Kelembagaan: Nilai Budaya Sosial*, Disajikan pada Program Diklat Teknik dan Manajemen Perencanaan Pembangunan Daerah Tingkat Dasar Angkatan IV, Kerjasama OTO, Bappenas, Departemen Dalam Negeri Dengan Universitas Hasanuddin Makassar.
- Alan Green, 1996. *A Company Discover Its Soul*, Berret-Koehler Publishers, San Fransisco.
- Ali, T.H. 1997. *Prinsip - Prinsip Network Planning*. Cetakan Keenam. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Allain Le Sann, 1998. *A Livelihood from Fishing, Globalization and Sustainable Fisheries Policies*, Intermediate Technology Publications.
- Ancok, Djamaluddin, 1995. *Nuansa Psikologi Pembangunan*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Arikunto, 1993. *Manajemen Pengajaran Secara Manusiawi*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Assaury, S. 1996. *Manajemen Pemasaran* : Dasar, Konsep, dan Strategi. Edisi Pertama, Rajawali Press, Jakarta
- Azwar, Saifuddin, 2002. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Liberty, Yogyakarta.
- Blau, Peter M. and Marshall W. Meyer. 1987. *Budaya Merapu dalam Pengembangan Administrasi Publik di Sumba Barat*. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Carter, S and D.J. Evans, 2000. *Enterprose and Small Business*. Cornell University, London
- Daft, Richard L., 1998. *Organization Theory and Design*, South Western Colledge Publishing, Vanderbit University.
- Dahuri, Rokhmin, 2001. *Pemberdayaan Masyarakat Nelayan*. Media Pressindo, Yogyakarta.
- Damsar, 2002. *Sosiologi Ekonomi*. PT.RadjaGrafindo Persada. Jakarta.
- Daniel F. Jennings, 1994. *Multiple Perspectives of Entrepreneurship ; Text, Readings, and Cases*. South-Western Publishing Co, USA.



- Darwin Syamsulbahri, 2001. *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat, Sebuah Rekonstruksi Konsep Community Based Development*. Pustaka Quantum, Jakarta,
- Downey, W.D. dan S.P. Erickson. 1992. *Manajemen Agribisnis*. Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta.
- Elfindri, 2002.. *Ekonomi Patron – Client, Fenomena Mikro Rumah Tangga Nelayan dan Kebijakan Makro*. Andalas University Press.
- Everhart. H.W. and W.D. Youngs, 1981. *The Principles of Fishery Science*. Cornell University, London.
- Ferguson, C.E.,1983. *Manajemen Pemasaran*, Terjemahan Rudy Sitompul dkk. Erlangga, Jakarta.
- Finney Ben R., 1973. *Big Man and Business, Entrepreneurship and Economic Growth in the New Guinea Highland*, Yhe University Press of Hawaii Honolulu,
- F Hair, Jr. Joseph at.all, 1994. *Multivariate Data Analysisism* , Prentice Hall, New Yersy,
- Furtwengler Dale, 2000. *Penilaian Kinerja*, Penerbit Andi Yogyakarta.
- Garnaut Ross and Chris Manning, Irian Jaya, 1974. *The Transformation of a Melanesian Economy*, ANU Press, Cambera.
- Geertz, Clifford, 1991. *Abangan, Santri, Priyayi Dalam Masyarakat Jawa*. Penerbit Pustaka Jaya, Jakarta.
- , 1992. *Kebudayaan dan Agama (Sekapur Sirih)*. Kanisius, Yogyakarta.
- Gupta, P.K., and D.S. Hira, 1979. *Operations Research : An Introduction*. S.Chand & Company Ltd. Ram Nagar, New Delhi.
- Hamid, Abu, *Islam dan Kebudayaan Bugis/Makasar*. ( Suatu Tinjauan Umum Tentang Konfigurasi Kebudayaan) , 2000, Makalah, disampaikan pada Seminar Regional Istilah dan Kebudayaan Masyarakat Sulawesi Selatan, Makasar.

- Hamzah, M.Dj., 1993. *Realokasi Produksi dan Efisiensi Pemasaran Sayur Dataran Tinggi di Sulawesi Selatan*. Disertasi. Ekonomi Sumberdaya / Ekonomi Pertanian. PPS IPB – Unhas.
- Hammerson, Rognvaldur, 1988. *Ekonomi Perikanan Suatu Pengantar*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Hanafiah, dan Saefuddin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Handoko, T.H., 1997. *Dasar – Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi Pertama, Cetakan Kesebelas. BFE – Yogyakarta.
- Hansen, D.R. dan Mowen, M.M. 1992. *Management Accounting*. Second Edition, Cincinnati, Ohio :South Western Publishing, Co.
- Harold Lydall, 1992. *The Entrepreneurial Factor in Economic Growth*, Macmillan Academic and Profesional Ltd, London,
- Hartwick, J.M. and N.D. Olewiler, 1986. *Economic of Natural Resources Use*. Harper & Row Publisher, New York.
- Hasibuan, 1986. *Prinsip Sumber Daya Manusia*, CV.Haji Masagung, Jakarta.
- Hatten Timothy S., 1997. *Small Business Entrepreneurship and Beyond*, Printice Hall, Seadle River N.J., USA,
- Haviland, Willian. A and R.G. Soekadijo, 1988. *Antropologi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Herskovits J. Melville, 1960. *Economic Antropolgy*, Alfred A Knopf, New York.
- Idris, Irwadi dan Sapta Putra Ginting, 1996. *Perencanaan Pembangunan Wilayah Pesisir dan Laut Terpadu dalam Pembangunan Daerah*. Konvensi Nasional Pembangunan Benua Maritim Indonesia, Kumpulan Makalah, Jakarta.
- Indriyo, S. 1994. *Manajemen Pemasaran*. BPFE UGM, Yogyakarta.
- Jayadinata, Johara T., 1999. *Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan, Perkotaan dan Wilayah*. ITB, Bandung.

- Kadariah, L. dan Halimah, M. 1992. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Pengusahaan Agribisnis*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Kao John, 1996, *Seni dan Kreativitas Bisnis*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Kaplan Robert S & Norton David P. 2000. *Menerapkan Strategi Menjadi Aksi, Balanced Scorecard*, Penerbit Erlangga, Jakarta,
- Keegan, J. Warren., 1995. *Manajemen Pemasaran Global*. Prenhallindo, Jakarta.
- Keesing, Roger M, 1992. *Antropologi Budaya, Suatu Perspektif Kontemporer*. Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta.
- Kerlinger Fred N, 1998. *Asas-Asas Penelitian Behavioral*, Gajah Mada University Press.
- Klekamp Roberth C, 1975. *Decision Making Through Operations Research*, John Wiley & Sons. Inc. New Yorl,
- Koentjaraningrat, 1987. *Sejarah Teori Antropologi*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- , 1990. *Beberapa Pokok Antropologi Sosial*. Penerbit Dian, Jakarta.
- , 1991. *Kebudayaan, Mentalitas, dan Pembangunan*. Gramedia, Jakarta.
- Kohls, R.L. dan J.N. Uhl. 1985. *Marketing of Agriculture Product*. Mc. Milan, Publishing Company, New York.
- Kotler, P. 1993. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi Kelima, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- , 1997. *Principle of Marketing*. Eight Edition, Prentice Hall Inc, Englewood Cliff.
- Kotter John P., 1997. *Corporate Culture and Performance*, PT Prenhalindo, Edisi Indonesia,
- Lampe, Mungsi, 1995. *Gaya Pengelolaan Modal dan Hubungan Kerjasama Nelayan Bugis Makassar dalam Usaha Ekonomi Perikanan Lautnya*. PSPPK, Lembaga Penelitian Unhas, Makassar.

- Latanro, 1988. **Pengusaha Bugis : Suatu Lukisan Analitik**. Disertasi. Fakultas Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
- Lewangka, Osman, 2001. **Sistem Pemasaran Realiional: Landasan Pengembangan Efisiensi Jejala Pemasaran Petani – Perantara – Eksportir Tiga Jenis Komoditas Ekspor Unggulan Sulawesi Selatan**, Disertasi, Program Pasca Sarjana Universitas Hasanudin Makasar.
- Makeham, JP. Dan R.L. Malcolm, 1991. **Manajemen Usaha Tani Daerah Tropis**. LP3ES, Jakarta.
- Maharuddin, Ferial dan Ian R. Smith, 1987. **Ekonomi Perikanan dari Pengelolaan ke Permasalahan Praktis**, PT. Gramedia, Jakarta.
- Manin, Richard I, 1998. **The Culture of Business In Indonesia**, Gate Way Books,
- Mansoben, Robert Johszua, 1995. **Sistem Politik Tradisional di Irian Jaya**. LIPI-RUL, Jakarta.
- Mattulada, 1979. **Masyarakat Pesisir Dilihat dari Sudut Pandang Antropologi dan Sosiologi dalam Pengembangan Sumber Daya Kelautan**. Volume I (Aspek Sosial Budaya), Lephass Unhas, Makassar.
- Moekijat, 2000. **Fungsi-Fungsi Manajemen**. Mandar Maju, Bandung
- Mubyarto, 1986. **Pengembangan Sistem Ekonomi Nasional yang Adil dan Efisien**. BPFE, Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_, 1991. **Pengantar Ekonomi Pertanian**. Edisi Ketiga, LP3ES, Jakarta.
- Muller, Daniel J, 1996. **Measuring Social Attitudes, a Handbook for Researchers and Practitioners** (terjemahan: Mengukur Sikap Sosial, Pegangan untuk Peneliti dan Praktisi oleh Eddy Soewardi Kartawidjaja). Bumi Aksara, Jakarta.
- Nandapurkar, Dr.G.G. 1982. **Small Farmers** (A Studi of their entrepreneurial behaviour). Metropolitan Book Co. (Pvt) Ltd.
- Nimbran Umar, 1997. **Perilaku Organisasi**. CV. Citra Media, Surabaya.
- Nirmala, 2000. **Perilaku Pekerja Sektor Informal di Perkotaan** (kasus Migran Sirkuler di Kelurahan Ende Kecamatan Wajo Kota Makassar).

- Tesis Magister, Program Sosiologi, Program Pascasarjana Unhas, Makassar.
- Nitisemito, Alex, S. 1991. *Marketing*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Noor, Arifin, HM. 1997. *Ilmu Sosial Dasar*. Untuk IAIN Semua Fakultas dan Jurusan. Penerbit Pustaka Setia, Jakarta.
- Overton Rodney, 2002. *Are You An Entrepreneur ?*, Wharton Book Ltd., Singapore.
- Poli, W.I.M., 2002. *Catatan Tentang Pikiran Adam Smith*, Makassar
- Pollnac, R.B. 1988. *Karakter Sosial dan Budaya dalam Pengembangan Perikanan Berskala Kecil*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Prabowo D. dan Reksohadiprodjo, 1985. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Alam*, Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Rangkuty, Freddy. 1999. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Prakarsa Utama, Jakarta.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1998. *Psikologi Komunikasi*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Retzler Kathryn, 1987. *How to Start a Service Business and Make it Succeed*, Scott, Foreman and Company, Clenvien, Illinois London,
- Rostiyati, Ani, dkk, 1995. *Fungsi Upacara Tradisional, Bagi Masyarakat Pendukungnya Masa Kini*. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan D.I. Yogyakarta.
- Saefuddin, A.M. 1983. *Pengkajian Pemasaran Pertanian*. Fakultas Pascasarjana Institut Pertanian, Bogor.
- Sajogyo dan Pudjiwati Sajogyo, 1992. *Sosiologi Pedesaan* (Kumpulan Bacaan). Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Sairin, S., P. Semedi, B. Hidayana, 2002. *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Cetakan 1. Penerbit PUSTAKA PELAJAR. Pencetak Pustaka Pelajar Offset.
- Saleh A.K., 1993. *Perubahan dan Pertumbuhan Ekonomi Dalam Era Globalisasi Melalui Pendekatan / Agroindustri*. Pidato Pengukuhan

- Guru Besar Tetap Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, UNHAS. Ujung Pandang 20 Februari 1993. Hasanuddin University Press.
- Saleh, Nur Alam, 1997. *Punggawa Sawi : Suatu Organisasi Kerja Masyarakat Nelayan di Sulawesi Selatan*. Bosara (Bulletin) No. 9 Tahun IV 1997, Makassar.
- Sallatang, M.A. 1980. *Punggawa – Sawi : Suatu Studi Sosiologis Kelompok Kecil*. Disertasi, Unhas. Diperbanyak oleh Proyek Pengadaan / Penerbitan Buku Departemen P & K.
- Salusu, J, 1996. *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- School Johnson S, 1993. *Exploring Corporate Strategy*, Printice Hall, London.
- Searborough Norman M., Thomas W. Zimmerer, 1998. *Effective Small Business Management*, Mersill Publishing Company, New York,
- Sevilla G. Consuelo, 1993. *Introduction to Research Methods*, UI-PRESS, Jakarta.
- Sinuraya, Murthada, 1998. *Teori Managemen Keuangan*, LP FE UI, Jakarta.
- Smelser, J. 1987. "Sosiologi Ekonomi". Alih Bahasa Drs. A. Hasymi Ali. Cetakan Pertama (Edisi Bahasa Indonesia). Penerbit Bahana Aksa.
- Soekartawi, 1996. *Pembangunan Pertanian untuk Mengentaskan Kemiskinan*, Penerbit Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- , 1995. *Analisis Usaha Tani*. Penerbit Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- , 1994. *Teori Ekonomi Produksi*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono, 1999. *Metode Penelitian Administrasi*. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Suparmoko, 1997. *Ekonomi Sumberdaya Alam dan Lingkungan*, Edisi 3. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM, Yogyakarta.

- Suparlan, Parsudi, 1981. *Kebudayaan, Masyarakat dan Agama : Agama Sebagai Sasaran Penelitian Antropologi*. Departemen Agama RI, Jakarta.
- Suhardono Edy, *Refleksi Metodologi Riset- Panorama Survey*, PT Gramedia Utama, Jakarta 2002
- Swasta, DH, B. dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Thoha Miftah, 2001. *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Tjokroamidjoyo, Bintaro, 1981. *Perencanaan Pembangunan*. PT. Gunung Agung, Jakarta.
- , 1982. *Teori, Strategi Pembangunan Nasional* PT. Gunung Agung, Jakarta.
- Todaro, M.P. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Terjemahan Aminuddin dan Mursid. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Tulus T.H. Tambunan, 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting*. Salemba Empat,
- Umar, Husein, 2002. *Evaluasi Kinerja Perusahaan, Teknik Evaluasi Kinerja Perusahaan secara Komprehensif, Kuantitatif dan Modern*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta,
- , 1999. *Riset Sumberdaya Manusia Dalam Organisasi*. PT. Gramedia, Jakarta.
- Winarto Paulus, 2002. *First Step To Be an Entrepreneur, Berani Mengambil Risiko untuk Menjadi Kaya*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Winardi, 1992. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Justitia, Bandung.
- Yuwono Sony, dkk. 2002. *Petunjuk Praktis Penyusunan Balanced Scorecard Menuju Organisasi yang Berfokus pada Strategi*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Zoltán Antal – Mokos, 1998. *Privatisation, Politics, and Economic : Performance in Hungary*, Cambridge University Press.

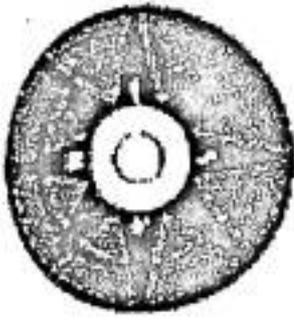
# LAMPIRAN



# PAPUANSI PAPAUA





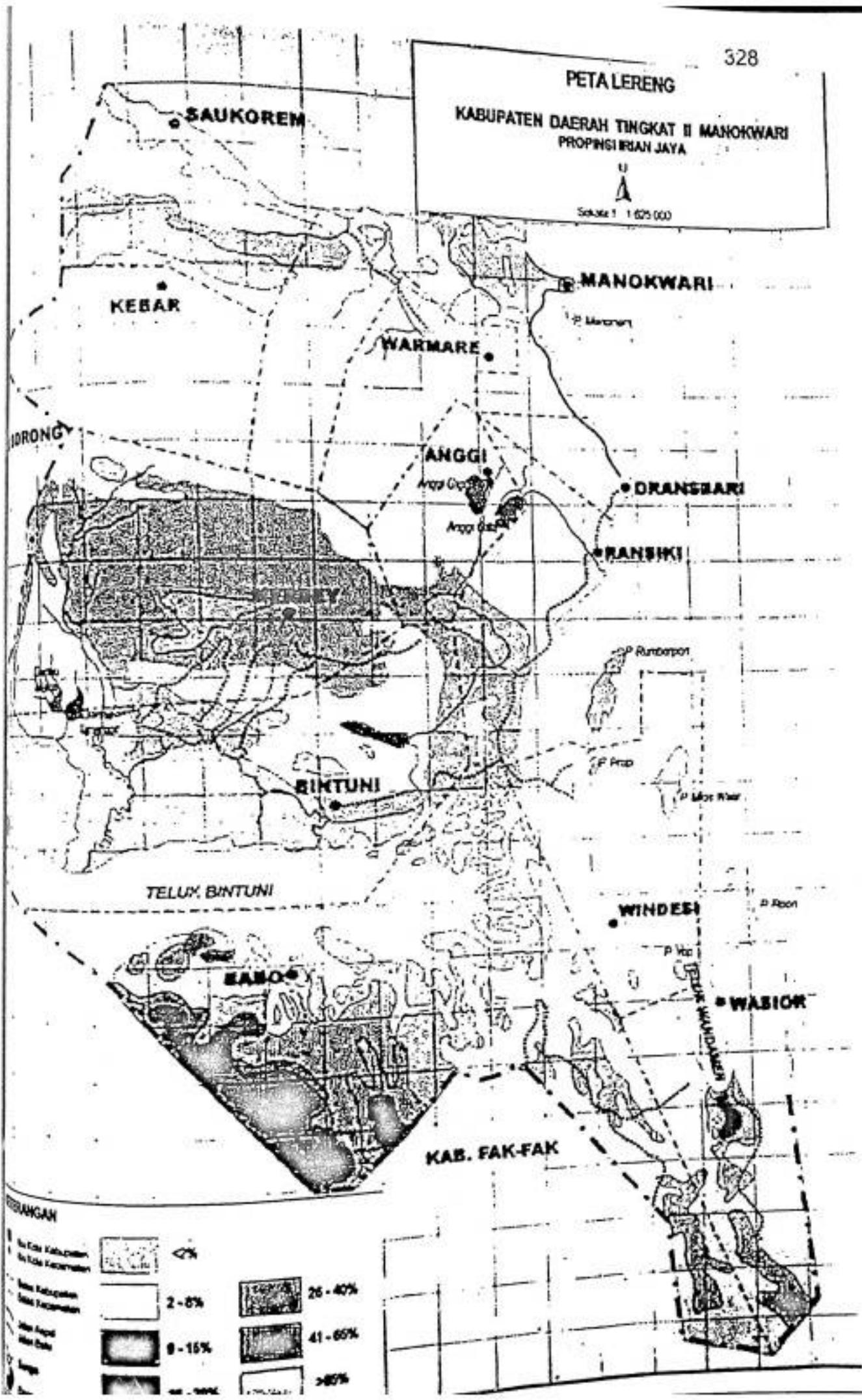


Selat Yapen

PETA LERENG

KABUPATEN DAERAH TINGKAT II MANOKWARI  
PROVINSI IRIAN JAYA

Skala 1 : 625 000



TELUK BINTUNI

KAB. FAK-FAK

LEGENDA

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ibu Kota Kabupaten</li> <li>● Ibu Kota Kecamatan</li> <li>— Jalan Kabupaten</li> <li>— Jalan Kecamatan</li> <li>— Jalan Desa</li> <li>— Jalan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 2-5%</li> <li>□ 6-15%</li> <li>□ 16-25%</li> <li>□ 26-40%</li> <li>□ 41-65%</li> <li>□ &gt;65%</li> </ul>
---	--

329

**Rata-Rata Pendapatan Nelayan Papua Menurut Klasifikasi Armada  
Pada 5 Lokasi Sampel di Provinsi Papua**

No. Responden	Pendapatan Responden Nelayan Papua (Rp /Trip)		
	NKM	NMT	NTM
1.	2.350.000		
2.	2.230.000	1.300.000	1.050.000
3.	2.520.000	1.110.000	950.000
4.	2.250.000	1.000.000	1.120.000
5.	2.150.000	1.150.000	1.110.000
6.	2.000.000	1.200.000	1.250.000
7.	2.400.000	1.300.000	1.350.000
8.	2.500.000	1.100.000	870.000
9.	1.950.000	1.450.000	970.000
10.	2.600.000	1.350.000	1.050.000
11.	2.400.000	1.250.000	1.020.000
12.	2.400.000	1.200.000	1.100.000
13.	2.550.000	1.200.000	980.000
14.	1.950.000	1.150.000	985.000
15.	2.450.000	1.100.000	780.000
16.	2.350.000	1.305.000	
17.	2.350.000	950.000	850.000
18.	2.250.000	990.000	940.000
19.	2.150.000	1.110.000	950.000
20.	2.550.000	1.200.000	940.000
21.	1.750.000	1.350.000	870.000
22.	2.100.000	1.250.000	900.000
23.	2.300.000	1.250.000	1.010.000
24.	2.250.000	1.500.000	1.110.000
25.	2.220.000	1.500.000	1.030.000
26.	2.230.000	1.050.000	1.150.000
27.	2.150.000	950.000	885.000
28.	2.750.000	1.500.000	1.150.000
29.	1.900.000	1.450.000	1.150.000
30.	1.900.000	1.200.000	1.000.000
31.	1.500.000	1.110.000	1.100.000
32.	1.500.000	1.110.000	1.100.000
33.	1.650.000	1.140.000	1.150.000
34.	2.150.000	1.140.000	950.000
35.	2.150.000	1.500.000	800.000
36.	2.750.000	1.250.000	800.000
37.	2.750.000	1.300.000	850.000
38.	2.700.000	1.350.000	790.000
39.	2.650.000	1.350.000	840.000
40.	2.100.000	1.420.000	950.000
41.	2.100.000	1.430.000	960.000
42.	2.000.000	1.400.000	950.000
43.	2.100.000	1.350.000	930.000
44.	2.300.000	1.450.000	1.150.000
45.	2.400.000	1.350.000	1.050.000
46.	2.300.000	1.150.000	1.030.000
47.	2.150.000	1.150.000	1.150.000
48.	2.450.000	1.100.000	1.100.000
49.	2.150.000	950.000	1.010.000
50.	2.150.000	970.000	1.070.000
	2.100.000	1.150.000	950.000
	1.700.000	1.465.000	1.000.000
	2.450.000	1.250.000	1.100.000
	2.350.000	1.450.000	950.000
	2.250.000	1.750.000	
	2.150.000		

51.	2.705.000		
52.	2.760.000		
53.	2.800.000		
54.	2.790.000		
55.	2.708.000		
56.	2.180.000		
57.	2.000.000		
58.	2.320.000		
59.	2.500.000		
60.	2.220.000		
61.	1.717.000		
62.	2.000.000		
63.	2.150.000		
64.	1.910.000		
65.	1.805.000		
66.	2.175.000		
67.	2.100.000		
68.	2.140.000		
69.	2.230.000		
70.	2.050.000		
71.	1.975.000		
72.	2.115.000		
73.	2.300.000		
74.	2.210.000		
75.	2.390.000		
Jumlah	168.750.000	62.500.000	50.000.000
Rata-Rata	2.250.000	1.250.000	1.000.000

Keterangan : Responden No. 51 s/d 75 juga merangkap sebagai pedagang pengumpul dan seluruhnya menggunakan Kapal Motor Dalam (NKM)

No. Responden	Optimistic Time			Realistic Time			Pessimistic Time		
	NKM	NMT	NTM	NKM	NMT	NTM	NKM	NTM	NTM
1	40	120	150	90	120	210	90	120	210
2	55	110	150	90	150	210	90	150	210
3	65	130	150	90	150	210	90	150	210
4	60	120	150	90	150	210	90	150	210
5	50	120	150	90	150	210	90	150	210
6	70	130	180	90	150	210	90	150	210
7	80	100	180	80	150	180	150	150	180
8	80	120	180	80	150	180	120	150	210
9	70	120	180	90	160	180	120	150	210
10	60	100	120	90	160	120	120	160	210
11	60	130	130	90	100	180	120	180	210
12	60	140	120	80	160	180	120	210	210
13	60	120	150	80	160	180	120	210	210
14	60	130	150	80	160	180	120	210	210
15	75	120	150	120	160	150	120	210	180
16	40	120	150	120	160	150	120	210	240
17	50	120	150	120	120	150	120	210	240
18	55	120	150	120	120	150	120	210	240
19	55	110	150	120	110	150	120	210	240
20	60	90	150	80	180	150	120	210	210
21	60	140	150	80	140	150	120	210	210
22	60	140	130	80	140	180	120	160	210
23	60	120	145	90	120	180	120	160	240
24	50	120	125	90	120	180	90	160	240
25	65	110	160	90	110	160	90	160	240
26	65	130	170	90	130	170	90	160	240
27	60	145	180	120	145	180	120	160	240
28	60	125	180	120	125	180	120	160	240
29	60	100	180	90	100	180	90	100	240
30	60	100	150	90	180	150	90	180	240
31	40	120	150	90	180	150	90	180	160
32	50	120	150	120	180	150	120	180	160
33	70	120	140	70	180	180	150	180	160
34	70	120	140	70	180	180	150	180	180
35	70	120	120	70	180	180	150	180	180
36	75	110	120	75	180	210	150	180	210
37	45	130	110	45	180	210	150	180	210
38	70	120	130	70	180	210	150	180	210
39	70	120	100	70	180	180	120	180	180
40	70	130	120	90	180	180	120	210	180
41	70	120	150	90	180	180	120	210	180
42	55	100	140	90	150	180	120	210	180
43	55	110	160	90	150	160	150	210	180
44	55	100	170	90	150	170	150	210	180
45	60	145	180	90	150	180	150	210	210
46	60	125	180	90	150	210	150	210	210
47	50	130	180	90	150	210	150	180	180
48	60	120	150	90	150	210	150	180	180
49	50	120	150	90	120	210	90	180	240
50	50	120	150	90	120	210	90	180	240
Jumlah	3.000	6.000	7.500	4.500	7.500	8.000	6.000	8.000	10.500
Rata-Rata	60	120	150	90	150	180	120	180	210

No. Responden	Optimistic Time			Realistic Time			Pessimistic Time		
	NKM	NMT	NTM	NKM	NMT	NTM	NKM	NTM	NTM
1	30	100	90	45	120	150	90	150	160
2	30	100	90	45	120	150	90	150	160
3	30	90	90	45	120	150	90	150	160
4	30	90	90	45	120	150	90	150	160
5	30	90	90	45	120	150	90	150	160
6	30	90	90	80	120	150	90	150	180
7	30	100	120	80	120	120	150	150	180
8	30	100	120	80	120	120	120	150	180
9	30	100	120	90	120	120	120	150	180
10	30	100	120	60	120	120	80	150	210
11	30	100	130	60	120	120	80	150	210
12	30	100	120	60	120	180	80	150	210
13	30	100	150	50	150	180	80	120	210
14	30	100	150	60	150	180	80	180	210
15	30	90	150	60	150	150	120	160	160
16	25	90	150	60	150	150	120	160	160
17	25	90	150	60	150	150	120	160	160
18	25	90	120	60	150	150	100	160	160
19	25	90	120	60	110	150	100	120	180
20	25	90	120	60	120	150	100	120	180
21	25	90	120	60	120	150	100	120	180
22	30	80	130	60	150	180	100	160	160
23	30	80	100	60	120	180	100	160	210
24	30	80	100	60	120	180	90	160	210
25	30	80	100	90	120	160	90	160	210
26	30	80	100	90	120	170	90	160	210
27	25	90	100	90	150	180	80	160	210
28	25	90	100	90	110	180	80	160	210
29	30	90	100	60	110	180	90	100	210
30	30	90	150	60	110	150	90	120	200
31	30	90	150	60	110	150	90	120	160
32	30	90	150	60	110	150	60	120	160
33	30	80	140	60	120	150	60	120	160
34	30	80	140	60	90	150	60	120	160
35	30	90	120	60	90	150	60	120	160
36	30	90	120	60	90	150	60	120	160
37	30	90	110	60	90	150	60	180	180
38	30	80	130	60	120	150	60	180	160
39	30	80	100	60	120	150	100	180	160
40	30	80	120	60	120	150	100	150	160
41	30	90	140	60	120	150	100	140	180
42	30	90	140	45	120	150	100	150	180
43	30	90	120	45	120	150	90	150	180
44	30	90	120	45	120	120	90	150	180
45	40	90	120	45	120	120	90	180	180
46	40	90	120	45	90	120	90	180	180
47	40	90	120	45	90	120	90	180	180
48	40	90	120	45	120	120	90	180	180
49	30	90	120	45	120	120	90	180	180
50	30	90	120	45	120	120	90	180	180
Jumlah	1.500	4.500	6.000	3.000	6.000	7.500	4.500	7.500	9.000
			120	60	120	150	90	150	180

Alokasi Waktu Pascapanen pada Responden Pedagang  
Pengumpul (Waktu yang Berlaku)

No. Responden	Alokasi Waktu (Kondisi Saat Penelitian)	
	Aktivitas B	Aktivitas C
1	90	90
2	120	60
3	90	30
4	120	90
5	90	60
6	90	30
7	90	90
8	90	60
9	120	60
10	60	60
11	90	90
12	90	60
13	60	60
14	120	90
15	90	60
16	60	60
17	90	60
18	90	90
19	90	60
20	60	60
21	90	30
22	60	60
23	120	30
24	90	60
25	90	30
Jumlah	2250	1500
Rata-Rata	90	60

## Lampiran 10. Nelayan Kapal Motor

No Resp	Kewirausahaan						Total	Kinerja
	Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Risiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya		
1	17	14	13	11	16	17	88	15
2	17	13	12	11	14	16	83	14
3	15	15	15	12	15	17	89	13
4	14	12	14	10	14	14	78	14
5	16	13	12	10	16	15	82	13
6	14	12	10	9	13	14	72	12
7	15	14	13	8	16	13	79	12
8	10	11	9	8	13	12	63	10
9	14	13	10	11	17	12	77	12
10	12	12	13	9	14	14	74	13
11	16	13	10	10	12	15	76	11
12	13	11	10	10	13	14	71	12
13	9	10	9	8	13	12	61	8
14	13	11	14	9	15	13	75	14
15	16	12	11	10	13	15	77	13
16	15	14	15	12	15	16	87	15
17	14	12	14	10	14	14	78	14
18	15	13	11	10	16	15	80	12
19	14	12	10	9	13	14	72	11
20	12	13	12	9	16	13	75	12
21	11	10	11	8	12	12	64	10
22	14	13	10	11	14	11	73	12
23	12	12	13	9	14	12	72	13
24	16	11	10	10	12	13	72	11
25	15	13	12	10	15	15	80	13
26	13	11	10	9	13	14	70	12
27	15	14	13	8	16	13	79	14
28	15	13	11	10	16	15	80	14
29	12	11	12	9	10	11	65	8
30	16	13	12	11	16	15	83	14
31	16	10	10	11	12	13	72	12
32	13	11	10	8	13	14	69	12
33	10	12	12	9	10	11	64	9
34	13	11	14	8	15	11	72	10
35	11	11	12	9	14	12	69	11
36	16	12	11	10	13	15	77	13
37	14	12	14	10	14	14	78	12
38	15	13	11	10	14	15	80	14
39	14	12	14	10	14	14	78	13
40	14	12	14	10	16	15	82	14
41	16	13	12	10	12	10	62	10
42	11	10	10	9	10	9	58	8
43	10	11	10	8	16	12	76	11
44	12	14	13	9	15	11	70	12
45	11	11	14	8	13	14	72	12
46	14	12	10	9	16	13	79	13
47	15	14	13	8	13	12	71	10
48	13	11	14	8	13	12	68	12
49	12	10	13	8	15	11	72	11
50	11	14	10	11	14	13	73	12
50	12	12	12	10	14	13	73	12

## Lampiran 11. Nelayan Motor Tempel

No Resp	Kewirausahaan						Total	Kinerja
	Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Risiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya		
1	11	12	12	8	15	11	69	12
2	12	11	11	10	14	10	68	11
3	10	12	13	11	13	14	73	11
4	12	10	11	8	13	14	68	12
5	12	11	10	8	14	14	69	12
6	8	9	9	6	11	12	55	9
7	10	8	12	8	12	12	62	10
8	11	10	8	8	12	11	60	10
9	9	8	10	8	12	9	56	9
10	10	9	11	9	12	11	62	9
11	12	10	10	10	12	10	64	11
12	10	9	11	11	13	14	68	11
13	9	9	9	8	13	12	60	10
14	11	10	11	8	16	10	66	11
15	12	11	10	8	14	11	66	12
16	12	11	9	6	12	10	60	9
17	13	9	10	8	14	11	65	10
18	10	8	9	8	13	11	59	10
19	12	12	10	9	14	10	67	11
20	11	10	12	9	11	11	64	12
21	11	11	10	8	13	10	63	10
22	10	9	11	9	12	11	62	10
23	12	10	10	10	10	13	65	12
24	12	11	10	9	11	12	65	11
25	10	12	11	8	10	14	65	11
26	12	10	11	8	13	12	66	11
27	14	11	10	8	14	10	67	12
28	11	10	9	6	12	12	60	10
29	13	13	12	10	12	12	72	11
30	12	11	12	11	17	15	78	12
31	12	10	10	11	12	13	68	12
32	10	8	9	8	14	11	60	10
33	12	12	10	9	13	10	66	11
34	11	10	12	9	14	12	68	12
35	10	9	10	8	14	10	61	9
36	10	10	9	6	13	12	60	11
37	13	13	12	8	14	12	72	10
38	11	8	9	8	13	11	60	10
39	12	12	10	9	13	13	69	11
40	12	12	10	9	15	11	65	12
41	11	10	9	9	12	9	54	9
42	9	8	8	8	12	14	68	11
43	12	10	10	9	13	12	64	10
44	11	10	9	9	13	10	63	10
45	11	11	9	8	14	10	60	11
46	10	10	10	5	15	10	61	11
47	11	10	10	6	14	10	69	10
48	13	11	14	8	13	10	68	12
49	12	10	13	8	15	11	70	13
50	11	11	10	11	16	13	74	13
50	12	12	12	10	15	13	74	13

## Lampiran 12. Nelayan Tanpa Motor

No Resp	Kewirausahaan						Total	Kinerja
	Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Risiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya		
1	10	9	11	9	12	11	62	9
2	12	10	10	10	12	10	64	11
3	10	9	11	11	13	14	68	11
4	9	9	9	8	13	12	60	10
5	11	10	11	8	16	10	66	11
6	12	11	10	8	14	11	66	12
7	12	11	9	8	12	10	60	10
8	13	9	10	8	14	11	65	11
9	10	8	9	8	13	11	59	10
10	12	10	10	10	14	10	64	11
11	11	11	11	9	13	10	67	11
12	12	11	10	11	11	14	69	11
13	12	10	11	8	13	13	67	12
14	12	11	10	8	14	12	67	13
15	10	9	9	6	12	12	58	9
16	10	8	8	8	12	12	58	10
17	11	10	10	8	12	11	62	10
18	9	8	9	8	12	9	55	9
19	12	12	10	9	14	10	67	11
20	11	10	12	9	13	11	66	12
21	11	11	10	8	13	10	63	10
22	10	9	11	9	12	11	62	10
23	12	10	11	8	14	13	68	12
24	12	11	10	9	11	12	65	11
25	10	12	11	8	10	14	65	11
26	11	10	10	9	15	11	66	12
27	9	8	8	8	14	9	56	9
28	12	10	10	9	14	12	67	11
29	11	10	9	10	13	12	65	10
30	11	11	9	8	14	10	63	10
31	10	10	10	5	14	10	59	11
32	11	10	10	11	12	12	66	11
33	13	11	14	12	10	12	72	10
34	12	10	13	6	14	12	67	12
35	11	11	10	11	13	12	68	13
36	10	10	9	6	13	12	60	11
37	13	13	12	8	14	12	72	10
38	11	8	9	8	13	11	60	10
39	12	12	10	9	13	13	69	11
40	12	12	10	9	15	11	65	12
41	11	10	9	9	12	9	54	9
42	9	8	8	8	12	12	66	11
43	12	10	11	8	13	10	67	8
44	14	11	10	8	14	12	60	8
45	11	10	9	6	12	12	72	11
46	13	13	12	10	12	10	73	12
47	12	11	12	11	17	11	66	12
48	12	10	10	11	12	10	66	10
49	10	10	13	8	15	11	70	11
50	11	11	10	11	16	11	69	11
50	10	12	12	10	15	10		

## Lampiran 13. Correlations

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kreativitas	11,1600	1,1669	50
Inovasi	10,1800	1,2403	50
Pengambilan Resiko	10,2400	1,3024	50
Pengambilan Keputusan	8,6400	1,5487	50
Kelembagaan	13,1600	1,4337	50
Sosial Budaya	11,2400	1,2545	50
Perilaku Kewirausahaan	64,6200	4,4579	50
Kinerja Nelayan Tanpa Motor	10,6800	1,1328	50

Correlations

		Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Resiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya	Perilaku Kewirausahaan	Kinerja Nelayan Tanpa Motor
Kreativitas	Pearson Correlation	1,000	,586*	,390*	,213	,054	,196	,583**	,287*
	Sig. (2-tailed)		,000	,005	,137	,691	,172	,000	,044
	Sum of Squares and Cross-products	66,720	41,560	29,080	18,880	4,720	14,080	175,040	18,360
	Covariance	1,362	,848	,593	,385	2,633E-02	,287	3,572	,379
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Inovasi	Pearson Correlation	,586*	1,000	,478**	,236	,398	,298	,743**	,312*
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,099	,007	,145	,000	,018
	Sum of Squares and Cross-products	41,560	76,380	37,840	22,240	8,560	15,840	201,420	22,580
	Covariance	,848	1,538	,772	,454	,175	,303	4,111	,487
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Pengambilan Resiko	Pearson Correlation	,390*	,478**	1,000	,307*	,110	,188	,737**	,105*
	Sig. (2-tailed)	,005	,000		,030	,445	,189	,000	,325
	Sum of Squares and Cross-products	29,080	37,840	63,120	36,320	18,560	16,120	295,960	22,340
	Covariance	,593	,772	1,886	,619	,206	,309	4,185	,466
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Pengambilan Keputusan	Pearson Correlation	,213	,236	,307*	1,000	-,029	,156	,592**	,360*
	Sig. (2-tailed)	,137	,099	,030		,843	,267	,000	,031
	Sum of Squares and Cross-products	18,880	22,240	36,320	117,020	-3,120	14,320	200,160	26,240
	Covariance	,385	,454	,619	2,188	-6,37E-02	,292	4,085	,536
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Kelembagaan	Pearson Correlation	,054	,398	,110	-,029	1,000	-,374**	,281*	,296*
	Sig. (2-tailed)	,691	,007	,445	,843		,008	,045	,037
	Sum of Squares and Cross-products	4,720	8,560	18,560	-3,120	190,720	-32,820	88,640	23,960
	Covariance	2,633E-02	,175	,206	-6,387E-02	2,056	-,672	1,787	,481
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Sosial Budaya	Pearson Correlation	,196	,298	,188	,156	-,374**	1,000	,378**	,292*
	Sig. (2-tailed)	,172	,145	,189	,287	,008		,007	,035
	Sum of Squares and Cross-products	14,080	15,840	16,120	14,320	-32,820	77,120	193,560	26,940
	Covariance	,287	,303	,309	,292	-,672	1,574	2,113	,405
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Perilaku Kewirausahaan	Pearson Correlation	,583**	,743**	,737**	,592**	,281*	,378**	1,000	,549**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,045	,007		,000
	Sum of Squares and Cross-products	175,040	201,420	295,960	290,160	88,640	193,560	673,760	134,020
	Covariance	3,572	4,111	4,185	4,085	1,787	2,113	19,673	2,753
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Kinerja Nelayan Tanpa Motor	Pearson Correlation	,287*	,312*	,105*	,360*	,296*	,292*	,549**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,044	,018	,325	,031	,037	,035	,000	
	Sum of Squares and Cross-products	18,360	22,880	22,340	26,240	23,960	29,840	134,820	62,980
	Covariance	,379	,487	,466	,538	,481	,425	2,753	1,283
	N	50	50	50	50	50	50	50	50

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

## Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kreativitas	11,1600	1,2182	50
Inovasi	10,2400	1,3180	50
Pengambilan Resiko	10,3800	1,3231	50
Pengambilan Keputusan	8,4600	1,3881	50
Kelembagaan	13,1800	1,4665	50
Sosial Budaya	11,4600	1,4875	50
Perilaku Kewirausahaan	64,8800	4,9141	50
Kinerja Nelayan Motor Tempel	10,8000	1,0690	50

## Correlations

		Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Resiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya	Perilaku Kewirausahaan	Kinerja Nelayan Motor Tempel
Kreativitas	Pearson Correlation	1,000	,586*	,310*	,245	,223	,371	,548**	,464*
	Sig. (2-tailed)	.	,000	,025	,095	,119	,023	,003	,001
	Sum of Squares and Cross-products	72,720	46,980	24,960	20,320	19,560	6,320	189,960	29,000
	Covariance	1,484	,940	,500	,415	,399	,129	3,877	,904
Inovasi	Pearson Correlation	,586*	1,000	,391**	,228	,178	,213	,701**	,455*
	Sig. (2-tailed)	,000	.	,065	,111	,217	,137	,000	,001
	Sum of Squares and Cross-products	46,980	85,120	33,440	20,480	16,840	20,480	222,440	31,480
	Covariance	,940	1,737	,882	,418	,344	,418	4,540	,841
Pengambilan Resiko	Pearson Correlation	,310*	,391**	1,000	,347*	,185	,231	,679**	,359*
	Sig. (2-tailed)	,025	,065	.	,013	,199	,107	,000	,011
	Sum of Squares and Cross-products	24,960	33,440	85,780	31,280	17,580	22,280	215,280	24,800
	Covariance	,500	,882	1,751	,838	,359	,454	4,383	,506
Pengambilan Keputusan	Pearson Correlation	,245	,228	,347*	1,000	,379	,388*	,837**	,435*
	Sig. (2-tailed)	,086	,111	,013	.	,090	,067	,000	,002
	Sum of Squares and Cross-products	20,320	20,480	31,280	84,420	7,860	38,420	212,780	31,680
	Covariance	,415	,418	,838	1,827	,160	,784	4,342	,845
Kelembagaan	Pearson Correlation	,223	,178	,185	,379	1,000	-,095	,445*	,380*
	Sig. (2-tailed)	,119	,217	,199	,090	.	,512	,001	,005
	Sum of Squares and Cross-products	19,560	16,840	17,580	7,860	105,380	-10,140	157,880	29,800
	Covariance	,399	,344	,359	,160	2,151	-,207	3,206	,008
Sosial Budaya	Pearson Correlation	,371	,213	,231	,388*	-,095	1,000	,510*	,380*
	Sig. (2-tailed)	,023	,137	,167	,067	,512	.	,000	,007
	Sum of Squares and Cross-products	6,320	20,480	22,280	38,420	-10,140	108,420	185,780	29,680
	Covariance	,129	,418	,454	,784	-,207	2,210	3,791	,894
Perilaku Kewirausahaan	Pearson Correlation	,548**	,701**	,679**	,837**	,445*	,510*	1,000	,687**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,001	,000	.	,000
	Sum of Squares and Cross-products	189,960	222,440	215,280	212,780	157,880	185,780	1183,280	176,800
	Covariance	3,877	4,540	4,383	4,342	3,206	3,791	24,149	3,608
Kinerja Nelayan Motor Tempel	Pearson Correlation	,464*	,455*	,359*	,435*	,380*	,380*	,687**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,001	,001	,011	,002	,005	,007	,000	.
	Sum of Squares and Cross-products	29,000	31,480	24,800	31,680	29,800	29,800	176,800	84,800
	Covariance	,904	,841	,506	,845	,008	,004	3,608	1,443
	N	50	50	50	50	50	50	50	50

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kreativitas	13,5800	2,0313	50
Inovasi	12,1400	1,2779	50
Pengambilan Resiko	11,8000	1,6660	50
Pengambilan Keputusan	9,4800	1,1292	50
Kelembagaan	14,0000	1,7143	50
Sosial Budaya	13,3400	1,7683	50
Perilaku Kewirausahaan	74,3400	6,9034	50
Kinerja Nelayan Kapal Motor	12,0400	1,7257	50

## Correlations

## Correlations

		Kreativitas	Inovasi	Pengambilan Resiko	Pengambilan Keputusan	Kelembagaan	Sosial Budaya	Perilaku Kewirausahaan	Kinerja Nelayan Kapal Motor
Kreativitas	Pearson Correlation	1,000	,511*	,150	,515*	,308*	,768*	,814*	,284*
	Sig. (2-tailed)		,000	,300	,000	,004	,000	,000	,000
	Sum of Squares and Cross-products	202,180	84,940	24,800	84,080	88,000	135,140	558,140	119,840
	Covariance	4,125	1,325	,500	1,308	1,388	2,758	11,411	2,448
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Inovasi	Pearson Correlation	,511*	1,000	,311*	,490*	,801*	,500*	,783*	,534*
	Sig. (2-tailed)	,000		,028	,000	,000	,000	,000	,000
	Sum of Squares and Cross-products	84,940	80,000	32,400	34,640	71,000	55,620	338,820	87,200
	Covariance	1,325	1,633	,661	,767	1,449	1,135	8,911	1,718
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Pengambilan Resiko	Pearson Correlation	,150	,311*	1,000	,074	,304*	,204	,488*	,402*
	Sig. (2-tailed)	,300	,028		,811	,008	,158	,000	,002
	Sum of Squares and Cross-products	24,800	32,400	138,000	8,800	51,000	28,400	280,400	58,400
	Covariance	,500	,661	2,778	,139	1,041	,680	5,722	1,212
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Pengambilan Keputusan	Pearson Correlation	,515*	,490*	,074	1,000	,284	,571*	,651*	,514*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,811		,004	,000	,000	,000
	Sum of Squares and Cross-products	84,080	34,640	8,800	82,480	25,000	58,840	248,840	48,040
	Covariance	1,308	,767	,139	1,275	,518	1,140	5,878	1,081
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Kelembagaan	Pearson Correlation	,308*	,801*	,264*	,284	1,000	,404*	,722*	,652*
	Sig. (2-tailed)	,004	,000	,009	,084		,004	,000	,000
	Sum of Squares and Cross-products	88,000	71,000	51,000	25,000	144,000	68,000	418,000	95,900
	Covariance	1,388	1,449	1,041	,518	2,838	1,224	8,551	1,838
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Sosial Budaya	Pearson Correlation	,768*	,502*	,204	,571*	,404*	1,000	,818*	,730*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,158	,000	,004		,000	,000
	Sum of Squares and Cross-products	135,140	55,620	28,400	58,840	80,000	153,220	489,220	110,220
	Covariance	2,758	1,135	,680	1,140	1,224	3,127	9,884	2,251
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Perilaku Kewirausahaan	Pearson Correlation	,814*	,783*	,488*	,651*	,722*	,818*	1,000	,842*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	Sum of Squares and Cross-products	558,140	338,820	280,400	348,840	418,000	488,220	2335,220	481,220
	Covariance	11,411	8,911	5,722	5,878	8,551	9,884	47,658	18,827
	N	50	50	50	50	50	50	50	50
Kinerja Nelayan Kapal Motor	Pearson Correlation	,284*	,534*	,402*	,514*	,652*	,730*	,842*	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,002	,000	,000	,000	,000	
	Sum of Squares and Cross-products	119,840	87,200	58,400	48,040	85,000	110,220	481,220	145,820
	Covariance	2,448	1,718	1,212	1,081	1,838	2,251	10,027	2,878
	N	50	50	50	50	50	50	50	50

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Lampiran 14. Metodologi

Kemudian untuk melihat hubungan antara variabel digunakan analisis korelasi product moment dengan rumus sebagai berikut :

$$R_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

(Sugiono, 1999:197)

Keterangan :

- $r_{xy}$  = Koefisien korelasi antara x dan y
- $n$  = Jumlah sampel
- $\sum xy$  = Jumlah nilai x setelah dikali dengan nilai y
- $\sum x^2$  = Jumlah nilai x setelah dikuadratkan
- $\sum y^2$  = Jumlah nilai y setelah dikuadratkan
- $\sum x$  = Jumlah nilai x
- $\sum y$  = Jumlah nilai y

Untuk mengetahui kualitas hubungan antara kedua variabel dalam penelitian ini maka digunakan patokan interpretasi nilai "r" dari Wiratno (1992 : 108) berikut ini:

Tabel 3 Patokan Interpretasi nilai "r"

Koefisien korelasi	Arah hubungan	Interprestasi
0,00-0,19	Positif/negatif	Hubungan yang diabaikan
0,20-0,39	Positif/negatif	Hubungan yang rendah
0,40-0,69	Positif/negatif	Hubungan yang besar
0,70-1,00	Positif/negatif	Hubungan yang kuat