

II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Usahatani

Usahatani (*farm*) adalah organisasi dari alam (lahan), tenaga kerja, dan modal yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi tersebut ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seseorang atau sekumpulan orang sebagai pengelolanya. Dengan istilah usahatani diatas telah mencakup pengertian yang luas, dari bentuk yang paling sederhana sampai yang paling modern. Di Indonesia selain usahatani dikenal pula istilah perkebunan, yang sebenarnya juga merupakan usahatani yang dilaksanakan secara komersial. Namun istilah perkebunan biasanya dibedakan dengan usahatani (Firdaus, 2009).

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai model sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin (Suryatiyah, 2006).

Bawang Merah

Bawang merah merupakan salah satu sayuran yang hanya digunakan sebagai bumbu dapur untuk melezatkan masakan, hingga lebih dikenal dengan

sebutan “Sayuran rempah”. Tanaman bawang merah ini banyak ditanam di daerah dataran rendah dengan ketinggian antara 10-250 meter di atas permukaan air laut.

Walaupun demikian tanaman ini dapat pula diusahakan di daerah pegunungan dengan ketinggian sampai 1.200 meter di atas permukaan laut, hanya umbinya menjadi lebih kecil dan warnanya kurang mengkilat dan umurnya lebih panjang tidak seperti halnya bila ditanam di daerah dataran rendah. (Sunarjono, 1989)

Bawang merah merupakan tanaman semusim yang berbentuk rumput, berbatang pendek, dan berakar serabut. Daunnya panjang serta berongga seperti pipa, karena itu, bawang merah disebut umbi lapis. Tanaman bawang merah mudah dikenal. Aromanya spesifik dan dapat merangsang keluarnya air mata karena kandungan minyak *eteris alliin*. Batangnya berbentuk cakram. Di cakram tumbuh tunas dan akar serabut. Bunganya terkumpul dalam bongkol pada ujung tangkai panjang yang berlubang di dalamnya. Bawang merah berbunga sempurna. Ukuran buahnya kecil, berbentuk kubah dengan tiga ruangan, tidak berdaging. Tiap ruangan buah terdapat dua biji yang agak lunak dan tidak tahan terhadap sinar matahari (Sunarjono, 2010).

Walaupun bawang merah ini hanya merupakan sayuran rempah, yang berarti hanya diperlukan dalam jumlah kecil, namun karena setiap orang menggemarnya dan hamper setiap masakan memerlukannya, maka tidak mengherankan apabila bawang merah ini dapat memegang peranan penting dalam perdagangan. Pada musim panen harganya relative rendah, sebaliknya pada waktu

di luar musim panen (paceklik) harganya cukup tinggi sampai lebih dari sepuluh kali lipat nya (Sunarjono, 1989).

Wulandari (2013) menyebutkan dalam sistematika (taksonomi) tumbuhan, tanaman bawang merah diklasifikasikan sebagai berikut.

Kerajaan : *Plantae*
 Divisi : *Magnoliophyta*
 Kelas : *Liliopsida*
 Ordo : *Asparagales*
 Famili : *Amaryllidaceae*
 Genus : *Allium*
 Spesies : *A. cepa*
 Nama Binomial : *Allium cepa*

Wulandari (2013) menjelaskan bahwa tanaman bawang merah diduga berasal dari Asia, sebagian literature menyebutkan bahwa tanaman ini dari Asia Tengah, terutama Palestina dan India, tetapi sebagian lagi memperkirakan asalnya dari Asia tenggara dan Mediterania. Sumber lain menduga asal usul bawang merah dari iran dan pegunungan sebelah Utara Pakistan, namun ada juga yang menyebutkan asal tanaman ini dari Asia Barat dan Mediterania, yang kemudian berkembang ke Negara Mesir dan Turki.

Peninggalan Yunani Kuno memperjelas, betapa tuanya umur pembudidayaan bawang merah, diduga 4000 tahun yang lalu. Di kawasan Eropa Barat, Eropa Timur dan Spanyol, diduga tanaman ini dibudidayakan 1.000 tahun yang lalu kemudian menyebar ke Amerika, terutama di Amerika Serikat. Dalam penyebarluasan selanjutnya, bawang merah ini berkembang sampai ke Timur Jauh dan Asia Selatan.

Di Jepang, budidaya tanaman bawang merah dikenal pada akhir abad yang sama dengan saat dikenal di Eropa Barat, Eropa Timur dan Amerika Serikat,

yakni sekitar abad XIX. Pada tahun 1975, Jepang memproduksi bawang sebanyak 1 juta ton dari 30 ribu hektar, sehingga menjadi produsen nomor dua di dunia. Bawang merah menjadi salah satu tanaman komersial di berbagai Negara di dunia. Negara-negara produsen bawang merah antara lain Jepang, USA, Rumania, Italia, Meksiko dan Texas.

Lahan Pantai

Lahan pantai merupakan salah satu potensi penting dalam pengembangan tanaman hortikultura dan tanaman pangan, serta diharapkan dapat digunakan sebagai pengganti penyusutan lahan akibat alih fungsi menjadi non-pertanian. Lahan pantai mempunyai berbagai kendala yang meliputi sifat fisik tanah yaitu struktur kurang baik, mudah meloloskan air, ketersediaan air terbatas, evaporasi tinggi serta sifat kimia tanah yang jelek yaitu kandungan bahan organiknya rendah. Pertumbuhan dan hasil tanaman merupakan perwujudan interaksi antara faktor genetik dan lingkungannya. Dengan demikian untuk mencapai hasil yang maksimal diperlukan kondisi optimal dari kedua faktor tersebut (Suhendrik, 2013).

Prapto dkk (2000) dalam Saputro (2015) menyatakan bahwa lahan pasir pantai merupakan tanah yang mengandung lempung, debu, dan zat hara yang sangat minim. Akibatnya, tanah pasir mudah mengalirkan air, sekitar 150 cm perjam. Sebaliknya, kemampuan tanah pasir menyimpan air sangat rendah, 1,6-3% dari total air yang tersedia. Angina di kawasan pantai selatan itu sangat tinggi, sekitar 50 km per jam. Angina dengan kecepatan itu mudah mencabut akar dan merobohkan tanaman. Angina yang kencang di pantai bisa membawa partikel-

partikel garam yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman. Suhu di kawasan pantai siang hari sangat panas. Ini menyebabkan proses kehilangan air tanah akibat proses penguapan sangat tinggi.

Lahan pasir pantai merupakan lahan bermasalah kedua setelah tanah masam, dimana lahan marginal pasiran pantai sangat potensial untuk dimanfaatkan menjadi lahan budidaya tanaman hortikultura. Mengingat Indonesia adalah negara kepulauan yang 60% luas wilayahnya berupa perairan, sehingga di seluruh Indonesia terdapat ketersediaan lahan pasir pantai yang sangat luas yang bisa dimanfaatkan untuk sector salah satu lahan alternative pertanian seperti. Padi, Cabe, Melon, Buah Naga, Bawang Merah, Kubis (Saputro, 2015).

Yuwono (2009) menyatakan bahwa lahan pasir pantai merupakan lahan marginal dengan ciri-ciri antara lain : tekstur pasiran, struktur lepas-lepas, kandungan hara rendah, kemampuan menukar kation rendah, daya menyimpan air rendah, suhu tanah di siang hari sangat tinggi, kecepatan angin dan laju evaporasi sangat tinggi. Upaya perbaikan sifat-sifat tanah dan lingkungan mikro sangat diperlukan, antara lain misalnya dengan penyiraman yang teratur, penggunaan pemecah angin (*wind breaker*), penggunaan bahan pembenah tanah (*marling*), penggunaan lapisan kedap, dan pemberian pupuk (baik organik maupun anorganik).

Kewirausahaan

Prawirokusumo (2010) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah segala sesuatu yang menyangkut penciptaan dan pembentukan suatu usaha yang berorientasi kepada pertumbuhan (dinamis). Wirausaha adalah orang-orang yang

dapat menangkap suatu ide/peluang dengan jalan mengorganisir sumber daya dalam suatu usaha, menambah suatu nilai dalam usaha tersebut sehingga bermanfaat kepada pembangunan ekonomi suatu bangsa.

Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Para wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan dan bermotivasi tinggi yang mengambil risiko dalam mengejar tujuan (Meredith dkk, 2000).

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/Kep/M/XI/1995).

Prawirokusumo (2010) menyatakan *entrepreneurship* atau kewirausahaan adalah suatu proses dari menjalankan suatu kegiatan baru yang kreatif dan sesuatu yang berbeda atau *innovative* dalam upaya untuk memperoleh sesuatu untuk dirinya dan memberi nilai tambah bagi masyarakatnya. Yang dimaksud di sini adalah tidak hanya keuntungan atau profit dalam arti finansial, tetapi juga *knowledge* dan *wisdom*.

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif. Kreatif, berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka

meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya. Seseorang yang memiliki jiwa dan sikap wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya (Munawaroh *et al*, 2016).

Pujiastuti (2013) menyatakan menjadi seorang wirausaha sukses tidak hanya dipengaruhi oleh kepribadian dan lingkungan akan tetapi dipengaruhi oleh kemampuan pengusaha untuk melakukan hal ini dengan berhasil tergantung pada 4 faktor, yaitu : (a) Motivasi, (b) kemampuan, (3) ide produk yang dijual, dan (4) Sumber daya. Jadi secara ideal, proses terjadinya kewirausahaan adalah adanya suatu bakat terpendam dalam diri seseorang yang mempunyai mental kuat, yang kemudian belajar terus menerus sehingga memiliki keterampilan, memiliki lingkungan yang mendukung kegiatan dan mendapatkan momen pemicu yang menyebabkan seseorang memutuskan untuk berwirausaha.

Berdasarkan dari teori kewirausahaan yang telah diutarakan oleh para ahli di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang menjadi poin penting dalam penelitian ini adalah bermotivasi tinggi dan berani mengambil risiko yang tinggi pula.

Motivasi

Buchari (2013) mendefinisikan motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau implus. Motivasi seseorang tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang. Motif yang kuat ini seringkali berkurang apabila telah mencapai kepuasan ataupun karena menemui kegagalan.

Hamzah (2007) menyatakan bahwa motivasi dapat dikatakan sebagai perbedaan antara dapat melaksanakan dan mau melaksanakan. Motivasi lebih dekat pada mau melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan. Motivasi adalah kekuatan, baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya. Atau dengan kata lain, motivasi dapat diartikan sebagai dorongan mental terhadap perorangan atau orang-orang sebagai anggota masyarakat. Motivasi dapat juga diartikan sebagai proses untuk mencoba memengaruhi orang atau orang-orang yang dipimpinnya agar melakukan pekerjaan yang diinginkan, sesuai dengan tujuan tertentu yang ditetapkan lebih dahulu.

Motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organisasi mau dan rela untuk mengerahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya. (Siagian, 1989)

Teori Motivasi. Secara umum, teori motivasi dibagi dalam dua kategori, yaitu teori kandungan (*content*), yang memusatkan perhatian pada kebutuhan dan sasaran tujuan, dan teori proses, yang banyak berkaitan dengan bagaimana orang berperilaku dan mengapa mereka berperilaku dengan cara tertentu (Hamzah, 2007).

1) **Teori Kebutuhan Maslow**

Setiap kali membicarakan motivasi, hierarki kebutuhan Maslow pasti disebut-sebut. Hierarki itu didasarkan pada anggapan bahwa pada waktu orang

telah memuaskan satu tingkat kebutuhan tertentu, mereka ingin bergeser ke tingkat yang lebih tinggi. Maslow mengemukakan lima tingkat kebutuhan seperti terlihat pada gambar di bawah ini (Hamzah, 2007).



Gambar 1. Hierarki Kebutuhan Maslow

a. Kebutuhan Fisiologis

Kebutuhan yang harus dipenuhi untuk dapat tetap hidup, termasuk makan, perumahan, pakaian, udara untuk bernapas dan sebagainya.

b. Kebutuhan akan Rasa Aman

Ketika kebutuhan fisiologis seseorang telah dipenuhi, perhatian dapat diarahkan kepada kebutuhan akan keselamatan. Keselamatan itu, termasuk merasa aman dari setiap jenis ancaman fisik atau kehilangan, serta merasa terjamin. Pada waktu seseorang telah mempunyai pendapatan cukup untuk memenuhi semua kebutuhan kejiwaan, seperti, membeli makanan dan perumahan, perhatian diarahkan kepada menyediakan jaminan melalui pengambilan polis asuransi, mendaftarkan diri masuk perserikatan pekerja, dan sebagainya.

c. Kebutuhan akan Cinta Kasih atau Kebutuhan Sosial

Ketika seseorang telah memuaskan kebutuhan fisiologis dan rasa aman, kepentingan berikutnya adalah hubungan antarmanusia. Cinta kasih dan kasih

saying yang diperlukan pada tingkat ini, mungkin disadari melalui hubungan-hubungan antarpribadi yang mendalam, tetapi juga yang dicerminkan dalam kebutuhan untuk menjadi bagian berbagai kelompok social. Dalam kaitannya dengan pekerjaan, sementara orang mungkin melakukan pekerjaan tertentu karena kebutuhan mendapatkan uang untuk memelihara gaya hidup dasar. Akan tetapi, mereka juga menilai pekerjaan dengan dasar hubungan kemitraan social yang ditimbulkan.

d. **Kebutuhan akan Penghargaan**

Percaya diri dan harga diri maupun kebutuhan akan pengakuan orang lain. Dalam kaitannya dengan pekerjaan, hal itu berarti memiliki pekerjaan yang dapat diakui sebagai bermanfaat, menyediakan sesuatu yang dapat dicapai, serta pengakuan umum dan kehormatan di dunia luar.

e. **Kebutuhan Aktualisasi Diri**

Kebutuhan tersebut ditempatkan paling atas pada hierarki Maslow dan berkaitan dengan keinginan pemenuhan diri. Ketika semua kebutuhan lain sudah dipuaskan, seseorang ingin mencapai secara penuh potensinya. Tahap terakhir itu mungkin tercapai hanya oleh beberapa orang.

2) **Teori “Tiga Kebutuhan” Mc Clelland**

Siagian (1989) menjelaskan bahwa teori ini dikemukakan oleh David Mc Clelland beserta rekan-rekannya. Inti teori ini terletak pada pendapat yang mengatakan bahwa pemahaman tentang motivasi akan semakin mendalam apabila disadari bahwa setiap orang mempunyai tiga jenis kebutuhan, yaitu : *Need for*

Achievement (yang sering dinyatakan dengan rumus $nAch.$), *Need for Power* ($nPo.$) dan *Need for Affiliation* ($nAff.$).

Need for Achievement. Kiranya tidak akan kesukaran untuk menerima pendapat yang menyatakan bahwa setiap orang ingin dipandang sebagai orang yang berhasil dalam hidupnya. Keberhasilan itu bahkan mencakup seluruh segi kehidupan dan penghidupan seseorang. Misalnya, keberhasilan dalam pendidikan, keberhasilan dalam membina rumah tangga yang bahagia dan sejahtera, keberhasilan dalam usaha, keberhasilan dalam pekerjaan dan bidang-bidang kehidupan lainnya. Sebaliknya, merupakan keberanaran pula apabila dikatakan bahwa tidak ada orang yang senang jika menghadapi kegagalan.

Dalam kehidupan organisasional, kebutuhan untuk berhasil biasanya tercermin pada adanya dorongan untuk meraih kemajuan dan mencapai prestasi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Penetapan standar itu dapat bersifat *intrinsic*, akan tetapi dapat pula bersifat *ekstrinsik*. Artinya, seseorang dapat menentukan bagi dirinya sendiri standar karya yang ingin dicapainya. Apabila seorang tergolong sebagai insan yang *maksimalist*, standar yang diterapkannya bagi dirinya sendiri adalah standar yang tinggi bahkan mungkin melebihi standar yang ditetapkan secara *ekstrinsik*, yaitu organisasi. Akan tetapi bila seseorang tergolong sebagai insan yang *minimalist*, tidak mustahil bahwa standar yang diterapkannya sebagai pegangan lebih rendah dari standar yang ditetapkan secara *ekstrinsik*. Mungkin pula standar yang ditetapkan secara *intrinsic* itu sama dengan standar yang ditetapkan secara *ekstrinsik*. Hal ini biasanya terjadi dalam diri seorang yang *konformis*.

Berarti seorang dengan *nAch.* yang besar adalah orang yang berusaha berbuat sesuatu – misalnya dalam penyelesaian tugas yang dipercayakan kepadanya – lebih baik dibandingkan dengan orang-orang lain. Untuk itu orang demikian biasanya berusaha menemukan situasi untuk mana dia dapat menunjukkan keunggulannya, seperti dalam pengambilan keputusan dan melakukan sesuatu yang dapat memberikan kepadanya umpan balik dengan segera tentang hasil yang dicapainya melalui mana ia dapat mengetahui apakah ia meraih kemajuan atau tidak. Di muka telah disinggung bahwa seseorang dengan *nAch.* yang besar menyenangi pekerjaan yang kemungkinan berhasil besar, akan tetapi tidak senang pada tugas yang terlalu berat atau ringan. Berarti orang demikian tidak senang mengambil risiko yang besar. Hanya saja dorongan kuat terdapat dalam dirinya untuk secara bertanggungjawab terhadap keberhasilan dan kegagalan melaksanakan tugasnya dan tidak melemparkan tanggung jawab itu kepada orang lain.

Need for Power. Menurut teori ini, kebutuhan akan kekuasaan menampakkan diri pada keinginan untuk mempunyai pengaruh terhadap orang lain. Penelitian dan pengalaman memang menunjukkan bahwa setiap orang ingin berpengaruh terhadap orang lain dengan siapa ia melakukan interaksi. Tiga hal yang perlu mendapat perhatian dalam hal ini. Pertama, adanya seseorang yang mempunyai kebutuhan berpengaruh pada orang lain itu. Kedua, orang lain terhadap siapa pengaruh itu digunakan. Ketiga, persepsi ketergantungan antara seseorang dengan orang lain. Meskipun benar bahwa dalam kehidupan organisasional, bawahanlah yang biasanya tergantung pada atasannya, tetapi

sesungguhnya ketergantungan itu tidak semata-mata terbatas pada adanya hubungan atasan dengan para bawahannya. Artinya, setiap kali seseorang bergantung pada orang lain untuk sesuatu hal, pengaruh orang kepada siapa orang lain menggantungkan dirinya sudah berarti terpenuhinya *nPo*. orang yang bersangkutan. Semakin besar tingkat ketergantungan orang lain pada seseorang, semakin besar pula pengaruh orang tersebut terhadap pihak lain itu. Misalnya, kekuasaan orang tua terhadap anak-anaknya biasanya besar karena anak-anak itu sangat tergantung pada orang tuanya atas berbagai jenis kebutuhannya. Pengaruh seorang guru terhadap para anak didiknya besar karena guru tersebut mempunyai wewenang untuk menentukan “nasib” anak didik itu dalam arti lulus tidaknya anak didik itu dari mata pelajaran yang diberikan oleh guru yang bersangkutan. Demikian pula halnya dalam kehidupan organisasional. Apabila seorang manajer mempunyai kekuasaan untuk menentukan nasib seorang pekerja, misalnya dalam hal promosi, pemberian penghargaan atau pengenaan sanksi disiplin yang dapat berupa teguran, penundaan kenaikan gaji berkala, penundaan kenaikan pangkat atau bahkan penurunan pangkat dan jabatan, pekerja tersebut menjadi sangat tergantung pada atasan yang memiliki wewenang itu.

Seorang dengan *nPo* yang besar biasanya menyukai kondisi persaingan dan orientasi status serta akan lebih memberikan perhatiannya pada hal-hal yang memungkinkannya memperbesar ketergantungan terhadap orang lain, antara lain dengan memperbesar ketergantungan orang lain itu padanya. Bagi orang yang demikian, efektivitas pelaksanaan pekerjaan sendiri tidak teramat penting kecuali

bila hal tersebut memberi peluang kepadanya untuk memperbesar dan memperluas pengaruhnya.

Kecenderungan demikian perlu mendapat perhatian para manajer puncak. Dikatakan demikian karena agar para manajer yang lebih rendah tidak menyalahgunakan kekuasaan atau wewenangnya, diperlukan uraian tugas yang jelas sehingga terlihat pembatasan-pembatasan tentang apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh para manajer tersebut yang dalam operasionalnya perlu pengawasan. Para manajer yang lebih rendah itu perlu didorong untuk mengendalikan diri sendiri agar penggunaan kekuasaan atau wewenangnya berlaku secara wajar. Pengendalian oleh manajer yang lebih tinggi dan oleh para manajer yang bersangkutan sendiri sangat penting karena setiap orang akan cenderung mengambil langkah-langkah yang memperbesar pengaruh atau kekuasaannya apabila situasi memungkinkan. Situasi yang dimaksud dapat timbul karena diciptakan sendiri oleh orang yang bersangkutan, tetapi dapat pula karena tindak-tanduk para bawahannya. Artinya, tidak mustahil bahwa para bawahanpun akan bertindak dan berperilaku sedemikian rupa agar mendapat perlakuan yang “enak” dari para atasannya karena akan berakibat positif dalam kehidupan organisasionalnya.

Need for Affiliation. Kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan nyata dari setiap manusia, terlepas dari kedudukan, jabatan dan pekerjaannya. Artinya, kebutuhan tersebut bukan hanya kebutuhan mereka yang menduduki jabatan manajerial. Juga bukan hanya merupakan kebutuhan para bawahan yang tanggung

jawab utamanya hanya melaksanakan kegiatan-kegiatan operasional. Kenyataan ini berangat dari sifat manusia sebagai makhluk social.

Kebutuhan akan afiliasi pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seseorang dengan orang lain dalam organisasi, apakah orang lain itu teman sekerja yang setingkat atau atasan. Kebutuhan akan afiliasi biasanya diusahakan agar terpenuhi melalui kerja sama dengan orang lain. Berarti guna pemuasan kebutuhan itu suasana persaingan akan dihindari sejauh mungkin.

Meskipun demikian tetap perlu diingat bahwa sampai sejauh mana seseorang bersedia bekerja sama dengan orang lain dalam kehidupan organisasionalnya tetap diwarnai oleh persepsinya tentang apa yang diperolehnya dari usaha kerjasama tersebut.

Prestasi Kerja

Prestasi kerja adalah suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman, dan kesungguhan serta waktu. Prestasi kerja merupakan gabungan dari tiga faktor penting, yaitu kemampuan dan minat seorang pekerja, kemampuan dan penerimaan atas penjelasan delegasi tugas, serta peran dan tingkat motivasi seorang pekerja. Semakin tinggi ketiga faktor di atas, semakin besarlah prestasi kerja karyawan bersangkutan (Hasibuan, 2001).

Menurut Mangkunegara (2000) Prestasi kerja adalah hasil kerjansecara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai tanggungjawab yang diberikan kepadanya.

Faktor prestasi dan dominasi menjadi faktor yang mendorong tumbuhnya dan meningkatnya intensi dan motivasi dalam memilih karir sebagai wirausaha (Jati, 2009).

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Menurut Noor Widayat Ika Prasetya (2015), dalam penelitiannya tentang motivasi wirausaha petani dalam usahatani padi organik di Desa Wijirejo Kecamatan Pandak Kabupaten Bantul Yogyakarta menyimpulkan bahwa kebutuhan untuk berprestasi dan berafiliasi merupakan komponen utama dalam motivasi wirausaha. Petani padi organik di Desa Wijirejo memiliki motivasi wirausaha yang tinggi. Terdapat pengaruh secara simultan antara komponen motivasi wirausaha dengan prestasi kerja. Secara parsial, kebutuhan untuk berprestasi dan berafiliasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap prestasi kerja, sedangkan kebutuhan untuk kekuasaan berpengaruh positif terhadap prestasi kerja.

Menurut Ria Puji Astuti (2014), dalam penelitiannya tentang motivasi petani dalam usahatani padi organik di Kecamatan Pandak Kabupaten Bantul menyimpulkan bahwa tingkat motivasi petani untuk menerapkan pertanian organik tinggi. Berdasarkan analisis Rank Spearman, terbukti bahwa tingkat pendidikan, pengalaman bertani, luas lahan, modal, intensitas penyuluhan pertanian, manfaat dari pertanian organik, dan produksi pertanian memiliki korelasi positif dengan motivasi petani dalam menerapkan teknologi pertanian organik. Jadi untuk meningkatkan motivasi petani dalam usahatani padi organik perlu adanya peningkatan penyuluhan terkait peluang pasar, dan manfaat.

Rukka (2003) dalam penelitiannya tentang motivasi petani dalam menerapkan usahatani padi organik pada padi sawah di Desa Purwasari Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor menyatakan bahwa tingkat motivasi petani dalam menerapkan usahatani organik yaitu sebagian besar petani (74%) dari kelompok tani Mekarsari termasuk dalam kategori tinggi dimana motivasi tersebut berasal dari dalam diri petani (*intrinsik*) sedangkan pada Hegarsari sebagian besar (68%) termasuk kategori rendah, dan pada karakteristik internal yang berhubungan nyata positif dengan motivasi petani yaitu pendidikan non formal, pengalaman berusahatani dan kekosmopolitan sedangkan umur, pendidikan formal, serta luas lahan garapan tidak ada hubungannya. Pada factor eksternal yang berhubungan nyata positif dengan tingkat motivasi petani dalam menerapkan usahatani organik adalah peluang pasar, sifat inovasi, ketersediaan sarana prasarana, serta ketersediaan modal, sedangkan intensitas penyuluhan tidak berhubungan nyata.

Rosmiati *et. al.*, (2015) dalam penelitiannya tentang sikap, motivasi dan minat berwirausaha mahasiswa diperoleh hasil mahasiswa Jurusan Akuntansi semester satu cenderung kurang berminat berwirausaha, karena sebagian besar mahasiswa belum memahami wirausaha. Beberapa sikap, motivasi dan minat mahasiswa berwirausaha dipengaruhi ketidakpahaman menjalankan usaha. Mahasiswa yang mempunyai minat untuk menjadi wirausaha tergantung dari pengalaman. Sisi lainnya karena sebagian besar mahasiswa kurang menyukai tantangan dan kurang berani mengambil risiko. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa uji hipotesis menghasilkan bahwa $F \text{ hitung} \leq F \text{ tabel} =$

H_0 diterima, artinya variabel sikap, motivasi dan minat tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa berwirausaha. Hal ini disebabkan karena sampel pada tahun pertama mahasiswanya belum memahami tentang kewirausahaan. Penelitian ini akan terus dikembangkan sampai ada sikap, motivasi dan minat mahasiswa berwirausaha.

Negara *et. al.*, (2013) dalam penelitiannya tentang pengaruh motivasi terhadap kerja (studi pada karyawan PT.PLN Persero APJ Malang) dengan menggunakan motivasi dari teori kebutuhan McClelland yang terdiri dari tiga kebutuhan yaitu kebutuhan akan berprestasi, berafiliasi dan kekuasaan. Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda, uji kebaikan model (Uji F dan koefisien determinasi), Uji hipotesis (Uji t). hasil penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara kebutuhan akan berprestasi, berafiliasi dan dominasi terhadap kinerja karyawan.

C. Kerangka Pemikiran

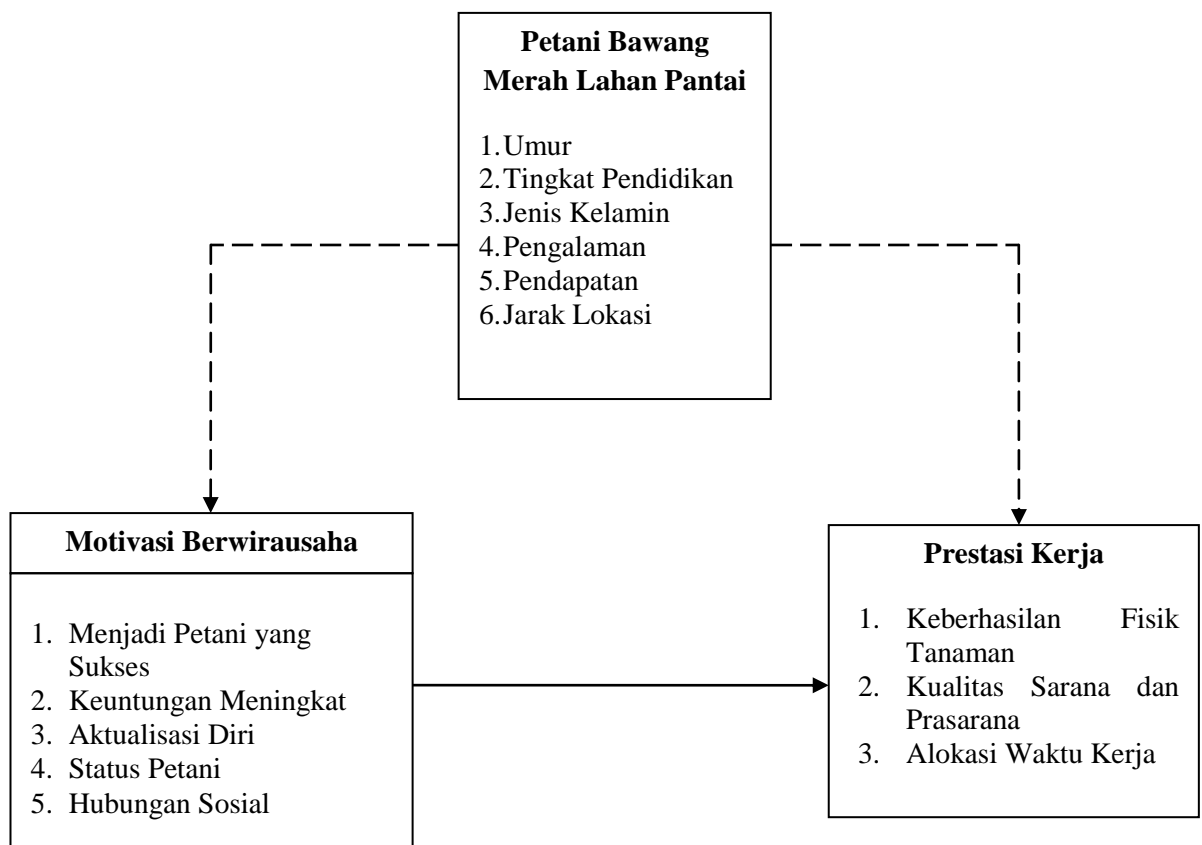
Usahatani merupakan suatu sistem pertanian yang mendorong terbentuknya tanah dan tanaman yang sehat dengan melakukan praktik-praktik budidaya tanaman. Usahatani bawang merah merupakan salah satu contohnya. Desa Srigading Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul merupakan salah satu daerah sentra produksi bawang merah yang potensial. Pada umumnya dalam budidayanya, bawang merah ditanam di lahan sawah. Akan tetapi, di Desa Srigading Kecamatan Sanden kabupaten Bantul juga ada yang ditanam di lahan pasir pantai.

Usahatani pada lahan pantai termasuk salah satu usaha tani yang dapat dikatakan cukup sulit. Karena, lahan pantai merupakan tanah yang mengandung lempung, debu, dan zat hara yang sangat minim. Selain itu, erosi air dapat setiap waktu mengancam tanaman yang ditanam, uap garam juga berdampak buruk bagi tanaman yang dibudidayakan, ketersediaan air sangatlah minim serta tingginya biaya-biaya yang digunakan untuk sarana produksi serta fluktuasi harga bawang merah itu sendiri.

Petani yang melakukan usahatani bawang merah di lahan pantai dapat dipastikan memiliki karakteristik yang berbeda daripada petani-petani yang lainnya. Karena, usahatani di lahan pantai memiliki tantangan yang lebih berat jika dibandingkan dengan usahatani lahan sawah. Oleh karena itu, perlu diketahui profil dari para petani yang melakukan usahatani di lahan pantai diantaranya mengenai umur, tingkat pendidikan, jenis kelamin, pengalaman berusahatani, hasil produksi, serta jarak lahan dari tempat tinggal.

Komponen-komponen yang terdapat dalam motivasi berwirausaha diadaptasi dari Teori Kebutuhan Maslow dan McClelland yaitu diantaranya motivasi akan menjadi petani yang sukses diadaptasi dari kebutuhan untuk berprestasi (*Need for achievement/n-Ach*), keuntungan meningkat diadaptasi dari kebutuhan untuk berprestasi (*Need for achievement/n-Ach*), aktualisasi diri diadaptasi dari kebutuhan aktualisasi diri, status petani diadaptasi dari kebutuhan untuk kekuasaan (*Need for power/n-Pow*), dan hubungan sosial diadaptasi dari Kebutuhan akan Cinta Kasih atau Kebutuhan Sosial. Berdasarkan dari kelima komponen motivasi, maka akan diketahui seberapa tinggi tingkat motivasi

berwirausaha petani dalam usahatani di lahan pantai. Motivasi wirausaha petani lahan pantai sangat berkaitan dengan prestasi kerja. Dengan adanya motivasi yang tinggi maka akan menghasilkan prestasi kerja yang tinggi pula. Setelah diketahui tingkat motivasi berwirausaha petani maka akan diketahui hubungan antara motivasi tersebut terhadap prestasi kerja dari para petani lahan pantai. Prestasi kerja meliputi keberhasilan fisik tanaman, kualitas sarana dan prasarana, dan alokasi waktu kerja dari petani lahan pantai itu sendiri. Berdasarkan uraian di atas maka kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.



Gambar 2. Bagan Kerangka Pemikiran

Keterangan:

- >: dianalisis secara deskriptif
 —————>: dianalisis secara statistik