



PENGALAMAN BERTAHAN DALAM BUDIDAYA IKAN : PENDEKATAN FENOMENOLOGIS TERHADAP PENGUSAHA DI NAGARI MUNGO

Wahyu Mustika Rani, Yaladila Yeltas Putra

Psikologi, Fakultas Psikologi dan Kesehatan, Universitas Negeri Padang, Indonesia

Abstrak

Pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi harga, keterbatasan pengairan, serta serangan hama dan penyakit ikan. Penelitian ini bertujuan untuk memahami strategi bertahan yang diterapkan pengusaha dalam menghadapi tantangan tersebut. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologi, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan model Miles, Huberman, dan Saldana yang mencakup reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengalaman turun-temurun, strategi problem solving yang adaptif, serta inovasi dalam usaha menjadi faktor utama dalam keberlanjutan bisnis. Strategi yang diterapkan meliputi diversifikasi produk, optimalisasi sumber daya, serta kolaborasi dengan komunitas lokal. Selain itu, motivasi pribadi dan dukungan keluarga turut berperan dalam menjaga usaha tetap berjalan. Temuan ini mengindikasikan bahwa kombinasi pengalaman, strategi adaptif, dan dukungan sosial berperan penting dalam mempertahankan usaha budidaya ikan.

Kata Kunci: Pengalaman bertahan, budidaya ikan, pengusaha.

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi besar dalam sektor perikanan, terutama budidaya ikan air tawar, yang berkontribusi pada ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat pedesaan. Salah satu daerah yang mengandalkan sektor ini adalah Nagari

Mungo, Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatra Barat. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, jumlah pembudidaya ikan di daerah ini mengalami penurunan signifikan.

Data dari Dinas Perikanan Kabupaten Lima Puluh Kota menunjukkan bahwa jumlah

pembudidaya ikan menurun dari 120 orang pada tahun 2018 menjadi hanya 60 orang pada tahun 2023. Penurunan ini disebabkan oleh berbagai faktor, di antaranya fluktuasi harga ikan, meningkatnya biaya produksi, keterbatasan infrastruktur pengairan, serta meningkatnya tantangan ekologis seperti serangan hama dan penyakit ikan (Dinas Perikanan Lima Puluh Kota, 2023).

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh pembudidaya ikan di Nagari Mungo adalah ketidakstabilan harga pasar. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatra Barat, harga ikan lele yang semula mencapai Rp18.000 per kilogram pada tahun 2022 mengalami penurunan menjadi Rp13.000 per kilogram pada pertengahan 2023. Fluktuasi harga yang tidak menentu ini membuat banyak pembudidaya mengalami kesulitan dalam menjaga kestabilan pendapatan, sehingga banyak di antara mereka yang terpaksa menghentikan usaha atau beralih ke sektor lain yang dianggap lebih stabil (BPS Sumatra Barat, 2023). Selain itu, keterbatasan infrastruktur pengairan juga menjadi kendala serius, mengingat sebagian besar pembudidaya di daerah ini masih bergantung pada curah hujan. Kualitas air yang tidak stabil, terutama pada musim kemarau, menyebabkan peningkatan risiko penyakit ikan, yang pada akhirnya berdampak negatif pada hasil produksi (Susanto, 2023).

Meskipun menghadapi berbagai tantangan, terdapat beberapa pengusaha yang berhasil bertahan dalam usaha budidaya ikan di Nagari Mungo, salah satunya adalah R. Berbeda dengan pembudidaya lain yang memilih beralih ke sektor lain, R telah menjalankan usaha budidaya ikan selama lebih dari 20 tahun. Ia memulai usaha ini sejak duduk di bangku Sekolah Menengah Pertama (SMP), berbekal ilmu yang diwariskan secara turun-temurun dari keluarganya.

Dalam wawancara yang dilakukan pada 17 November 2023, R menjelaskan bahwa ilmu tentang budidaya ikan sudah menjadi bagian dari tradisi masyarakat Nagari Mungo, yang diwariskan dari generasi ke generasi. Ia juga menuturkan bahwa meskipun sempat mencoba usaha lain, ia akhirnya kembali ke usaha budidaya ikan karena pengetahuan dan keterampilan yang ia miliki lebih sesuai dengan bidang tersebut. Keputusan R untuk kembali ke usaha budidaya ikan pada tahun 2003 mencerminkan kemampuannya dalam menganalisis situasi, mengevaluasi risiko, serta merancang strategi bertahan dalam menghadapi tantangan usaha.

Dalam konteks wirausaha, pengalaman dan kemampuan *problem solving* merupakan faktor utama yang menentukan keberlanjutan suatu usaha. Menurut Wahyuni dkk (2015), pengalaman dalam berwirausaha memungkinkan individu untuk mengembangkan strategi *problem solving* yang lebih efektif, terutama dalam menghadapi fluktuasi pasar dan kendala operasional. Pengalaman yang diperoleh dari praktik turun-temurun membantu pengusaha memahami pola-pola tantangan yang muncul, sehingga mereka dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menghadapi situasi yang kompleks (Pratama & Kartika, 2021). Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa pengusaha yang memiliki keterampilan *problem solving* yang baik cenderung lebih mampu bertahan dalam jangka panjang dibandingkan mereka yang hanya mengandalkan faktor eksternal seperti bantuan pemerintah atau kondisi pasar yang stabil (Santoso & Wijaya, 2019).

Berdasarkan fenomena yang terjadi, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana pengalaman dan strategi *problem solving* yang diterapkan oleh pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo dapat

berkontribusi terhadap ketahanan usaha mereka. Secara khusus, penelitian ini berusaha mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi oleh pembudidaya ikan, menganalisis strategi *problem solving* yang mereka gunakan, serta memahami bagaimana pengalaman dan keterampilan adaptasi memengaruhi keberhasilan usaha mereka. Dengan memahami faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan usaha budidaya ikan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan strategi yang lebih efektif dalam mendukung sektor perikanan di daerah pedesaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologis untuk memahami dan mengungkap pengalaman serta fenomena yang dialami oleh individu dalam konteks kewirausahaan. Penelitian kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali pemahaman yang lebih mendalam tentang pengalaman subjek melalui pengamatan langsung di lapangan, yang memiliki ciri-ciri alami yang tidak dapat direplikasi di laboratorium (Abdussamad, 2021). Penelitian ini bertujuan memperoleh pemahaman mendalam tentang kewirausahaan dan cara pengusaha mengelola tantangan dalam mempertahankan usaha. Fadli (2021) yang menekankan bahwa fenomenologi bertujuan untuk mengungkap, mempelajari, serta memahami fenomena serta konteksnya yang unik dan khas yang dialami oleh individu hingga pada tingkat keyakinan individu tersebut

Metode penelitian ini melibatkan tahapan-tahapan yang terstruktur, dimulai dengan identifikasi fenomena yang akan diteliti, seperti pengalaman subjektif pengusaha dalam menghadapi tantangan dan perubahan dalam bisnis mereka (Dewi & Sukmawati, 2018). Selanjutnya, peneliti

menetapkan batasan penelitian, mencakup aspek seperti waktu, tempat, dan populasi sampel, untuk memastikan fokus yang jelas dalam studi ini (Rama, 2017). Pemilihan subjek dilakukan dengan teknik *purposive sampling*, yang mengutamakan individu yang memiliki pengalaman langsung dalam kewirausahaan dan memiliki usaha yang relevan dengan fokus penelitian (Santina dkk, 2021). Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam dengan pendekatan semi-struktural, observasi partisipatif, dan dokumentasi, yang memungkinkan peneliti untuk memperoleh data yang mendalam dan komprehensif dari subjek penelitian (Yusra, 2021; Bachtiar & Rachmat, 2021).

Analisis data dilakukan melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data membantu dalam menyaring dan menyederhanakan data yang telah dikumpulkan, sementara penyajian data dilakukan dalam bentuk naratif untuk memudahkan analisis lebih lanjut (Nugroho, 2020; Kurniawan, 2019). Penarikan kesimpulan dilakukan untuk mengidentifikasi pola dan hubungan dalam data yang diperoleh, serta untuk memahami makna yang mendalam dari pengalaman subjek (Sari, 2018). Keabsahan data dijaga melalui langkah-langkah validasi, seperti triangulasi dan verifikasi data untuk memastikan keakuratan dan reliabilitas temuan penelitian (Miles dkk, 2014; Sukmana, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis penelitian yang terdiri dari deskripsi data subjek dan hasil temuan penelitian. Hasil wawancara yang telah dilakukan akan disajikan guna memberi gambaran mengenai pengalaman bertahan dalam usaha budidaya ikan pendekatan fenomenologis terhadap pengusaha di Nagari Mungo. Temuan penelitian

kemudian diinterpretasikan dalam pembahasan dengan menggunakan analisis data, model Miles, Huberman dan Saldana melalui proses yang disebut dengan *conclusion drawing* atau *verification*. Berikut merupakan gambaran umum subjek penelitian.

Tabel 1. Identitas Subjek Penelitian

Subjek	
Nama	R
Umur	52 Tahun
Jenis Kelamin	Laki-laki
Agama	Islam
Status Perkawinan	Sudah menikah
Pekerjaan	Wiraswasta
Pendidikan	SMA
Anak Ke-	3
Jumlah Saudara	2
Alamat	Mungo

Tabel 2. Data Jadwal Pelaksanaan Wawancara Subjek

No.	Subjek	Tanggal Wawancara	Tempat
1.	R	24 Maret 2024	Mungo
2.	R	17 November 2024	Mungo
3.	R	03 Desember 2024	Mungo

Subjek penelitian adalah R, warga Nagari Mungo, berusia 52 tahun, yang memiliki usaha budidaya ikan konsumsi dan ikan hias. R berperawakan sedang, dengan kulit sawo matang, dan bersuku Minangkabau. Pada pertemuan pertama, R tampak percaya diri, ramah, dan memberikan jawaban yang sopan saat wawancara.

R sudah lama menggeluti budidaya ikan, sejak kecil membantu orang tuanya, bahkan pernah mengajarkan budidaya ikan saat di SMP. Setelah tamat SMA, ia mencoba berbagai pekerjaan dan usaha dagang, namun kembali ke budidaya ikan pada tahun 2000-an setelah usaha dagangnya macet. Sejak saat itu, usaha budidaya ikan telah berjalan sekitar 20 tahun.

Motivasi R untuk memulai kembali usaha budidaya ikan adalah

pengalaman yang dimilikinya dalam bidang tersebut. Meskipun menghadapi tantangan, seperti cuaca tak menentu, penyakit, dan hama yang menyebabkan kerugian, R tetap bertahan. Ia menyebutkan bahwa ketahanan mental dan dukungan keluarga sangat penting dalam menghadapi kendala tersebut.

Setelah mengetahui gambaran umum pada subjek maka akan dijelaskan hasil dari temuan penelin ini, berikut adalah pemaparannya.

a. Tantangan Utama yang Dihadapi Pengusaha Pembudidaya Ikan di Nagari Mungo dalam Mempertahankan Usaha Mereka dan Cara Memecahkan Masalah

Pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo menghadapi sejumlah tantangan utama dalam mempertahankan usaha mereka. Salah satunya adalah masalah pengairan, karena sumber air yang bergantung pada curah hujan. Subjek menyebutkan,

"Jika ikan ini sekarang anak sama tahu bagaimana masalahnya, untuk masalah pengairan, kita memang banyak menantikan curah hujan. Bukan pengairan tetap yang bersumber dari mata air. Itukan kurang airnya berarti" (W1/79-89).

Hal ini menyebabkan kesulitan pada musim kemarau, yang mengakibatkan kekurangan air dan mempengaruhi kelangsungan hidup ikan. Selain itu, tantangan lain yang ditemukan adalah keberadaan hama seperti kepiting, belut, sirangkak, dan burung bangau. Subjek menjelaskan,

"Kemudian untuk musuh alamnya sekarang juga banyak, mulai dari kepiting atau sirangkak, belut, bangao, burung bangao. Itu kendala yang dialami sekarang" (W1/89-96).

Selain itu, masalah stok ikan yang tidak mencukupi juga menjadi kendala, seperti yang diungkapkan oleh subjek,

"Itu karena sempat tidak mencukupi kebutuhan, pemasokannya sempat terputus, tidak ada kita memasok, karena ikan cukup susah" (W1/178-184).

Persaingan dengan pengusaha dari luar daerah, terutama dari Jawa, juga menjadi tantangan terkait harga dan kualitas ikan, seperti yang disampaikan oleh subjek,

"Hanya saja persaingan di Padang cukup tinggi karena kita bersaing dengan ikan yang dari Jawa" (W1/186-190).

Ditambah lagi dengan serangan penyakit ikan yang semakin sering terjadi, subjek menceritakan,

"Dulu penyakit ikan tidak ada, kurang penyakit tersebut dan dapat dikatakan juga tidak ada. Tapi pada saat sekarang ini sudah banyak penyakit ikan, mulai dari romonas" (W2/56-62).

Suhu air yang tidak stabil juga menjadi tantangan lainnya. Subjek mengungkapkan,

"Suhu yang juga sangat berpengaruh pada ikan, karena masalahnya ikan kita yang di pakai atau yang dibuat itu bibit, ikan untuk konsumsi" (W2/62-66).

Selain itu, fluktuasi ekonomi yang terjadi pasca-pandemi Covid-19 mempengaruhi daya beli masyarakat, sehingga berpengaruh pada penurunan penjualan ikan, dengan subjek mengatakan,

"Untuk kendalanya memang ekonomi global mungkin, dengar-dengar informasi dari teman-teman keseluruhannya memang susah saat ini. Itulah ekonomi saat ini kan memang susah" (W2/149-155).

Dalam upaya mempertahankan keberlangsungan usaha budidaya ikan di Nagari Mungo, subjek menghadapi berbagai tantangan yang memerlukan solusi yang adaptif dan terencana. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah masalah pengairan, di mana usaha budidaya ikan sangat bergantung pada curah hujan. Menghadapi musim

kemarau yang mengurangi pasokan air, subjek mengatasi masalah ini dengan melakukan penjemputan air secara bergantian bersama petani lain. Sebagaimana diungkapkan oleh subjek,

"Malam-malam itu harus dijemput airnya keatas. Karena aliran airnya kecil itu juga harus terpaksa begantian. Kadang kita bergantian dengan orang sawah" (W1/313-320).

Selain itu, masalah hama, seperti kepiting, belut, dan burung bangau, juga menjadi hambatan dalam usaha budidaya ikan. Untuk mengatasi hal ini, subjek melakukan upaya pembetonan pada kolam dan pemasangan jaring di sekitar kolam guna mencegah hama-hama tersebut. Subjek menyatakan,

"Jika masih bisa diusahakan akan tetap diusahakan, misalnya di kepiting air tawar itu belut itu kalau bisa kita beton kolamnya, kalau untuk burung seperti bangau, ataupun dengan burung yang lain maka kita pasang jaring atau nilon" (W2/107-116).

Menghadapi wabah penyakit ikan, yang dapat merugikan produksi, subjek mengajukan aduan kepada Dinas Perikanan untuk mendapatkan bantuan, baik berupa obat-obatan maupun solusi penanganan. Sebagaimana dijelaskan oleh subjek,

"Tapi alhamdulillah dalam kondisi-kondisi ini biasanya ada solusi yang diberi dan bantuan yang diberi oleh Dinas Perikanan" (W3/73-77).

Selanjutnya, terkait masalah stok ikan yang kadang tidak mencukupi permintaan, subjek mengambil stok dari sesama pembudidaya ikan untuk memastikan ketersediaan stok tetap terjaga. Seperti yang dijelaskan oleh subjek,

"Cuman kadang-kadang jika ikan itu belum dapat untuk dipasarkan, atau diberikan ke pasar. Itu kita terpaksa untuk mengambil ke teman-teman yang lain, yang penting stock kita selalu ada" (W1/120-129).

Melalui berbagai upaya tersebut, subjek dapat mempertahankan usaha budidaya ikan meskipun menghadapi berbagai tantangan yang ada.

b. Pengalaman Pribadi dan Pengetahuan yang Diwariskan dari Generasi Sebelumnya Memengaruhi Kemampuan Pengusaha dalam Memecahkan Masalah untuk Mempertahankan Usaha

Pengalaman dalam mempertahankan usaha menjadi faktor penting dalam menghadapi berbagai tantangan dalam bisnis. Subjek dalam usaha budidaya ikan di Nagari Mungo, yang sudah memperoleh ilmu turun-temurun dari keluarganya, menunjukkan bagaimana pengalaman ini mempengaruhi kemampuan dalam memecahkan masalah dan mengelola usaha. Subjek menyatakan,

"Alasan pertama kali mau usaha ikan itu, yang pertama itu ilmunya sudah ada dari turun temurun, dari orangtua. Awalnya itu dulu bapak usaha ikan mulai usaha ikan dari SMP." (W1/386-403).

Hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan yang dijalankan sudah menjadi tradisi keluarga sejak lama.

Pengalaman dalam bidang tersebut terbukti membantu subjek mengatasi tantangan yang muncul, seperti kendala dalam pengelolaan teknis dan operasional. Sebagaimana dijelaskan oleh subjek,

"Ya karna dasar ilmunya udah ada, dapat dari turun-temurun. Jadi ya lebih mudah untuk menjalankan usaha yang sudah ada ilmu dan pengalaman kita di sana." (W3/20-25).

Subjek mengungkapkan bahwa pengalaman dan pengetahuan yang didapatkan sejak kecil, dengan memperhatikan orang tua dan kakak-kakaknya yang juga menjalankan usaha budidaya ikan, memberikan

kepercayaan diri dalam menjalankan usaha ini.

Meskipun demikian, subjek juga menyadari pentingnya pengetahuan terbaru yang didapatkan dari penyuluhan dan informasi dari dinas terkait. Namun, bagi subjek, pengalaman lebih berharga dalam menjalankan usaha budidaya ikan. Subjek mengatakan,

"Jadi ilmu pengalaman lebih berfaidah bagi kami dari pada ilmu di buku. Tapi tetap saja, kadang-kadang minta pendapat juga kepada dinas apalagi kalau ada penyakit-penyakit baru." (W3/97-103).

Ini menunjukkan bahwa pengalaman yang diwariskan secara turun-temurun memberikan keunggulan dalam pengelolaan usaha meskipun informasi baru tetap diperlukan untuk perkembangan usaha yang lebih baik.

c. Kemampuan Problem solving Memengaruhi Keberhasilan dan Ketahanan Usaha Budidaya Ikan di Nagari Mungo

Kemampuan *problem solving* sangat mempengaruhi keberhasilan dan ketahanan usaha budidaya ikan, khususnya dalam mengidentifikasi, menganalisis, dan menyelesaikan masalah yang muncul. Subjek R, sebagai pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo, menunjukkan kemampuan *problem solving* yang baik dalam menghadapi berbagai tantangan. Dalam hal ini, subjek mampu mengidentifikasi masalah secara sistematis, seperti saat menghadapi kendala hama yang menyerang. Subjek mengatakan,

"Untuk musuh alamnya, jika masih bisa diusahakan akan tetap diusahakan, misalnya di kepiting air tawar itu belut itu kalau bisa kita beton kolamnya, kalau untuk burung seperti bangau, ataupun dengan burung yang lain maka kita pasang jaring atau nilon, begitu caranya." (W2/107-116).

Selain itu, pengambilan keputusan subjek berdasarkan data juga tampak efektif dalam menyelesaikan masalah. Ketika menghadapi masalah stok ikan yang tidak mencukupi, subjek menganalisis data permintaan pasar dan memutuskan untuk mengambil stok dari teman-teman sesama pembudidaya ikan. *"Cuman kadang-kadang jika ikan itu belum dapat untuk dipasarkan, atau diberikan ke pasar. Itu kita terpaksa untuk mengambil ke teman-teman yang lain, yang penting stock kita selalu ada."* (W1/120-129).

Kreativitas subjek dalam mencari solusi juga sangat penting, terutama ketika menghadapi berbagai masalah yang muncul, baik dalam pengairan, hama, maupun persaingan. Tak hanya itu, subjek juga melibatkan kolaborasi dan dukungan sosial untuk mendapatkan solusi terbaik, seperti saat bekerja sama dengan Dinas Perikanan untuk menangani wabah penyakit ikan.

"Tapi alhamdulillah dalam kondisi-kondisi ini biasanya ada solusi yang diberi dan bantuan yang diberi oleh Dinas Perikanan." (W3/74-77).

Terakhir, subjek juga menunjukkan kemampuan dalam mengevaluasi dan menyesuaikan strategi berdasarkan pengalaman yang telah didapatkan. Meskipun penyuluhan diberikan oleh Dinas Perikanan, subjek lebih mengandalkan pengalaman pribadi dan praktik lapangan untuk menyusun solusi yang efektif.

"Kalau penyuluhan sebenarnya ada diberikan, tapi lebih kepada tukar-menukar pendapat saja. Sebab kami-kami yang telah lama menjalankan usaha ini, secara praktik dan pengalaman bagi kami pengalaman lebih membantu dalam menuntun pengembangan usaha budidaya ikan ini." (W3/87-103).

d. Pengusaha Beradaptasi dengan Perubahan Kondisi Pasar dan Kebijakan Pemerintah Melalui

Strategi Pemecahan Masalah yang Efektif

Pengusaha yang sukses di era globalisasi dan kemajuan teknologi yang pesat harus memiliki kemampuan beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebijakan pemerintah. Hal ini menjadi kunci dalam mempertahankan keunggulan kompetitif, mengingat pasar yang dinamis dan perubahan ekonomi yang tidak terduga. Subjek R, seorang pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo, menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik dalam menghadapi fluktuasi pasar. Pada masa pandemi Covid-19, misalnya, ia melihat adanya peluang besar dalam permintaan ikan hias karena banyak orang yang menghabiskan waktu di rumah dan memelihara ikan.

"Sebenarnya covid itu menguntungkan bagi kita pembudidaya ikan. Karna di masa itu peminatnya banyak, jadi jualan kita laris-manis." (W3/221-225).

Ia juga menambahkan,

"Untuk ikan koi, yang paling bagus itu memang ketika musim-musim covid-19, orang karna kebanyakan menghabiskan waktu dirumah, jadi orang-orang membutuhkan permainan, ketika itu untuk ikan hias ini lancar. 2020-2021, itu bagus pemasaran ikan koi." (W1/141-153).

Namun, pasca-pandemi, ketika kondisi perekonomian global menurun dan daya beli masyarakat juga berkurang, subjek memilih untuk lebih fokus pada pemasaran ikan konsumsi, yang permintaannya tetap stabil meskipun ada penurunan daya beli. Keputusan ini menunjukkan bagaimana subjek mampu beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi dan memanfaatkan peluang yang ada. Kemampuan subjek dalam beradaptasi ini, dengan strategi pemecahan masalah yang efektif, memungkinkan usaha budidaya ikan di Nagari Mungo tetap

bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi.

e. Motivasi Utama yang Mendorong Pengusaha untuk Terus Bertahan dalam Usaha Budidaya Ikan dengan Menerapkan Solusi Kreatif dan Inovatif Meskipun Menghadapi Berbagai Tantangan

Motivasi memainkan peran penting dalam keberhasilan usaha budidaya ikan, dan pengusaha yang memiliki motivasi tinggi lebih gigih dalam menghadapi tantangan serta mencari solusi inovatif. Subjek, yang memulai usaha budidaya ikan sejak SMP, pertama kali termotivasi untuk belajar budidaya ikan guna membantu perekonomian keluarga setelah ayahnya meninggal.

"Sebenarnya itu kebutuhan kita untuk tambah-tambah uang jajan, karena orangtua yang tinggal yaitu orangtua perempuan saja, jadi kami bertiga, jadi jika dari hal biaya itu tidak cukup." (W2/25-31).

Selain itu, motivasi lainnya adalah kecintaan terhadap bidang ini, yang sudah menjadi hobinya dan memiliki dasar ilmu yang diperoleh turun-temurun dari keluarga yang juga berkecimpung dalam usaha yang sama.

"Ya, karna dasar ilmu yang ada memang tentang perikanan. Dari anak-anak sudah lihat orang tua usaha ini, jadi ya kita cenderung saja pada usaha ini. Jadi itu alasan saya masih tetap bertahan, karena memang dasar ilmu sudah ada dan sudah jadi hobi." (W3/113-121).

Motivasi Subjek untuk mempertahankan usaha budidaya ikan juga dipengaruhi oleh keyakinannya bahwa usaha ini masih sangat prospektif. Ia merasa bahwa usaha ini tidak rumit dan cepat memberikan hasil dibandingkan dengan usaha lain seperti berkebun atau bertani.

"Usaha ini juga rasanya prospektif dan tidak terlalu rumit di

jalankan. Pasca 15 hari pendederan sudah bisa dilakukan pemanenan. Kalau usaha lain seperti berkebun dan sawah itu lama baru bisa dapat uang, kadang 3,5 bulan baru bisa panen. Kalau ikan paling lambat 1 bulan sudah panen." (W3/122-132).

Lebih jauh lagi, motivasi terbesar Subjek adalah untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya, termasuk menghidupi anak-anaknya dan menyekolahkan mereka.

"Ya, caranya kembali lagi mengingat motivasi kita berusaha yaitu anak-anak yang masih sekolah butuh biaya, jadi itu memicu semangat saya untuk bangkit." (W3/167-172).

Dukungan keluarga juga menjadi motivasi penting dalam perjalanan usahanya.

"Dukungan dari keluarga yang paling utama yaitu support mental, kalau ada kendala, pasti keluarga mendukung menyemangati." (W3/177-181).

Berdasarkan hasil penelitian, pengalaman berwirausaha yang dimiliki oleh pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo berperan penting dalam kemampuan mereka untuk bertahan dan berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan. Pengalaman yang diperoleh sejak kecil, terutama melalui keterlibatan dalam usaha keluarga, memberikan referensi yang sangat berharga dalam menghadapi masalah-masalah yang muncul. Sebagian besar pengetahuan teknis, seperti cara pembibitan, pemanenan, serta penanganan hama dan penyakit ikan, diperoleh secara turun-temurun dari keluarga yang sudah lama menggeluti usaha ini. Hal ini menjadikan pengusaha lebih mudah dalam mengatasi berbagai kendala yang muncul dibandingkan dengan mengandalkan ilmu yang diperoleh dari buku atau penyuluhan resmi.

Menurut penelitian, pengalaman berwirausaha juga dapat diartikan sebagai memori episodik, yang berfungsi

sebagai referensi autobiografi bagi individu. Hal ini sejalan dengan penjelasan Sugianto (2017) bahwa memori episodik membantu individu dalam mengidentifikasi permasalahan dan merumuskan solusi berdasarkan pengalaman yang sudah dimiliki. Pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo, melalui pengalaman bertahun-tahun, memiliki kemampuan untuk menyelesaikan masalah teknis dan ekonomi yang sering muncul, seperti masalah pengairan, penyakit ikan, serta persaingan dan penurunan daya beli pasar akibat pandemi. Pengalaman bertahun-tahun ini memberikan pengusaha referensi untuk mengidentifikasi masalah dan mengambil langkah-langkah pemecahan yang sudah terbukti efektif sebelumnya.

Selain itu, pengetahuan yang diperoleh dari keluarga juga berfungsi sebagai aset utama dalam mempertahankan usaha. Pengetahuan turun-temurun mengenai cara-cara teknis dalam budidaya ikan memungkinkan pengusaha untuk lebih mudah mengembangkan dan memperbaiki kualitas usaha mereka. Hal ini terbukti dengan bertahannya usaha budidaya ikan subjek penelitian meskipun banyak pembudidaya ikan lain yang beralih profesi.

Kemampuan *problem solving* yang dimiliki pengusaha budidaya ikan juga sangat penting dalam mempertahankan usaha. Proses *problem solving* yang dijalankan subjek melibatkan beberapa tahapan, yaitu identifikasi masalah, analisis solusi alternatif, pengambilan keputusan, serta implementasi dan evaluasi. Misalnya, ketika menghadapi masalah stok ikan yang terbatas, pengusaha memilih untuk berkolaborasi dengan rekan sesama pembudidaya ikan untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Begitu juga dalam mengatasi masalah penyakit ikan, pengusaha berusaha mengimplementasikan solusi

berdasarkan pengalaman dan, jika perlu, mencari bantuan dari Dinas Perikanan.

Selain pengalaman dan kemampuan *problem solving*, strategi adaptasi juga menjadi faktor penting dalam mempertahankan usaha. Beberapa strategi adaptasi yang digunakan oleh pengusaha antara lain berkolaborasi dengan komunitas lokal, mengoptimalkan sumber daya keluarga, serta berinovasi dalam pengelolaan usaha. Kolaborasi dengan komunitas lokal memungkinkan pengusaha untuk bertukar pengetahuan dan pengalaman dengan sesama pembudidaya ikan, sementara dukungan keluarga memperkuat mental dan memberi masukan dalam menghadapi kendala. Inovasi dalam pemasaran juga diperlukan untuk tetap bersaing dengan pembudidaya ikan dari daerah lain, terutama dalam menghadapi persaingan harga dan kualitas ikan.

Secara keseluruhan, pengalaman berwirausaha yang kaya, kemampuan dalam *problem solving*, serta penerapan strategi adaptasi merupakan faktor-faktor yang sangat mendukung keberlanjutan usaha budidaya ikan di Nagari Mungo, meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan dan perubahan yang ada.

SIMPULAN

Pengusaha budidaya ikan di Nagari Mungo mampu mempertahankan usaha mereka meskipun menghadapi tantangan seperti pengairan terbatas, hama, penyakit ikan, stok minim, dan fluktuasi ekonomi. Keberhasilan ini didukung oleh pengalaman turun-temurun yang menjadi landasan dalam mengelola dan menyelesaikan masalah operasional. Kemampuan *problem solving* yang baik, seperti identifikasi masalah, kolaborasi dengan pembudidaya lain, serta adaptasi terhadap pasar dan kebijakan, turut berperan dalam keberlanjutan usaha. Selain itu, motivasi kuat, baik untuk

kebutuhan ekonomi maupun kecintaan terhadap usaha, mendorong pengusaha untuk terus berinovasi. Dengan demikian, pengalaman, problem solving, dan motivasi menjadi faktor utama dalam memastikan ketahanan dan keberlanjutan usaha budidaya ikan di Nagari Mungo.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, H. Z. & Sik, M. S. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. Syakir Media Press.
- Bachtiar, A. & Rachmat, S. (2021). Peranan Dokumentasi dalam Metode Penelitian Kualitatif. *Jurnal Penelitian Pendidikan*, 10(2): 88-102.
- Dewi, I. N. & Sukmawati, S. (2018). Fenomenologi dalam Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik. *Jurnal Penelitian Kualitatif*, 7(1): 23-36.
- Fadli, M. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1): 33-54.
- Kurniawan, B. (2019). Penyajian Data dalam Penelitian Kualitatif: Pendekatan dan Teknik. *Jurnal Penelitian Pendidikan*, 12(2): 72-85.
- Nugroho, A. (2020). Reduksi Data dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Metodologi Penelitian*, 15(1): 45-58.
- Rama, H. (2017). Penetapan Batasan dalam Penelitian Fenomenologi. *Jurnal Metodologi Penelitian*, 6(2): 45-59.
- Santina, R. O., Hayati, F. & Oktariana, R. (2021). Analisis Peran Orangtua dalam Mengatasi Perilaku Sibling Rivalry Anak Usia Dini. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan*, 2(1).
- Sari, M. (2018). Perilaku Pengambilan Risiko dalam Kewirausahaan: Kajian Literatur. *Jurnal Kewirausahaan*, 15(1): 55-70.
- Sugianto, T. (2017). Memori Episodik dan Pengalaman dalam Kewirausahaan. *Jurnal Psikologi Pendidikan dan Perkembangan*, 5(2): 55-68.
- Sukmana, H. (2020). Uji Keabsahan Data dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Metodologi Penelitian Sosial dan Humaniora*, 7(1): 25-38.
- Susanto, J. (2023). Evaluasi Pengelolaan Sumber Daya Air untuk Budidaya Ikan di Wilayah Perdesaan. *Jurnal Perikanan dan Sumber Daya Alam*, 10(1): 12-25.
- Wahyuni, S., Pradhanawati, A. & Hidayat, W. (2015). Pengaruh Tingkat Pengalaman Berwirausaha, Produktivitas dan Inovasi terhadap Pengembangan Usaha Kulit Lumpia (Studi Kasus pada UMKM Kulit Lumpia di Kelurahan Kranggan Kota Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(1): 263-274.
- Yusra, Z., Zulkarnain, R. & Sofino, S. (2021). Pengelolaan LKP pada Masa Pandemi Covid-19. *Journal of Lifelong Learning*, 4(1): 15-22.